



Fakulteten för ekonomi, kommunikation och IT

Andreas Boström
Simon Engström

Att köpa bostadsrätt

Förstagångsköparnas tillvägagångssätt

Företagsekonomi
C-uppsats

Termin: Vårterminen 2009
Handledare: Hilmar Heitsch

Sammanfattning

Att köpa en bostad brukar kallas för den största affären en människa gör i sitt liv. Detta gäller både köp av en fastighet och köp av bostadsrätt. Det finns många faktorer som kan påverka köpet av en bostadsrätt och det är viktigt att veta vad det är som egentligen köps när en bostadsrätt förvärvas. Köpet och besluten som tas under köpprocessen är extra viktiga för en förstagångsköpare. De har inte tidigare ägt en bostadsrätt och saknar egen erfarenhet kring bostadsrättsägandet. Att köpa en bostadsrätt är ett komplext köp och kunskapsnivån är i regel låg hos förstagångsköpare. Som bostadsrättsägare är man medlem i en bostadsrättsförening. Det finns skillnader mellan både olika föreningar och bostadsrätter som köparen bör tänka på. Det kan röra sig om fastighetens underhåll, föreningens ekonomi eller möjligheten att hyra ut i andra hand. Dessa skillnader påverkar medlemmarna och vi vill med denna uppsats göra allmänheten medveten om vilka risker de tar. Vi är intresserade av ta reda på vilken kunskapsnivå en förstagångsköpare av en bostadsrätt befinner sig. Vi vill svara på om förstagångsköparen egentligen vet vilken risk som tas och om de vet vad en bostadsrätt är? Vi kan sammanfatta frågan som hur en förstagångsköpare av en bostadsrätt agerar och varför. Detta svarar vi på genom att ta reda på vilka bakomliggande beslutssituationer som är avgörande för förstagångsköparen då denne väljer att köpa en bostadsrätt. Vi svarar också på hur förstagångsköparna ser på sina beslut i köpprocessen i efterhand. Vi har valt ett kvalitativt tillvägagångssätt för att samla empiri. Utifrån de fyra undergrupper vi hittat i vår population intervjuar vi tre-fyra respondenter. Vi har valt en kvalitativ undersökning för att få djupare information ur varje intervju.

De flesta upplever att de äger sin lägenhet vilket egentligen inte är sant eftersom en bostadsrätt är rätten att nyttja en viss lägenhet. Det är få som vet vad en nyttjanderätt är, men även om de inte känner till begreppet verkar det som om många har klart för sig att de inte kan göra vad de vill med sin lägenhet. Många förstagångsköpare är inte bekanta med sin förenings stadgar innan köpet. Även efter köpet är kunskapen om vad stadgarna säger relativt låg trots att de själva är medlemmar i föreningen.

Vanliga behovsindikationer för att köpa en bostadsrätt kan vara ålder, familjeförhållanden, sysselsättning eller ekonomisk situation. Köpet av bostad är ett viktigt och högt engagerande köp. 73 % av våra respondenter tycker att mäklaren informerar om allt de behövde veta. Objektsbeskrivningar på internet innehåller mycket information och minskar behovet för köparen att själv söka extern information. Olika sätt att söka extern information kan vara genom sökningar på internet, i tidningar och referenser från andra människor som äger en bostadsrätt. Det är väldigt få som efterfrågar information om föreningens stadgar trots att det där kan finnas begränsningar i deras nyttjanderätt.

Några kännetecken för bostadsrättsköpet är att det är svårt att hitta jämförelseobjekt, köparen har låg kunskapsnivå och en hög risk tas. I värsta fall kan föreningen gå i konkurs och köparen förlora hela sin insats. Tillsammans är faktorerna ingen bra kombination för en lyckad köpprocess. Trots detta är alla våra respondenter nöjda eller mer än nöjda med sitt köp av bostadsrätt. Den positiva inställningen förekommer även hos dem som stött på problem i samband med sitt köp. En bostadsrätt är något en köpare kan identifiera sig med vilket gör det svårare att kritisera sina beslut.

Många bostadsrättsägare anser att ekonomin i deras förening är god även om de har svårt att motivera varför. Förstagångsköparens kunskapsnivå för att behandla information om föreningens ekonomi och att kunna ta till sig årsredovisningens information är låg. De har ett

stort behov av extern information och att någon berättar för dem om föreningens ekonomi är stabil. De viktigaste kriterierna för förstagångsköparna är pris och läge. Vi tror att när förstagångsköparen blir en andragångsköpare kommer föreningens ekonomi och stadgar ha en större betydelse för valet. Förstagångsköparen följer köpprocessens steg, men det är dock att föredra att höja sin kunskapsnivå innan köpprocessen inleds.

Slutligen kan vi konstatera att en förstagångsköpare har relativt god vetskap om vad det innebär att bo i en bostadsrätt men de har inte någon närmare vetskap om vad det innebär att vara medlem i just den förening de själva är medlemmar i.

Förklaringar av ord och uttryck

Vår uppsats består inledande av förklaringar av centrala begrepp som används senare i uppsatsen och kan behöva förklaras.

Fast egendom	Fast egendom är jord eller mer förklarligt mark, vilket även kan utgöras av vatten (Grauers 2007).
Fastighet	En fastighet är mark som är indelad i områden och dessa områden kallas fastigheter. En fastighet kan även delas in tredimensionellt. Alla fastigheter har ett namn och finns inskrivna i fastighetsregistret. Till fastigheten hör fastighetstillbehör som kan vara exempelvis en byggnad. Det finns även byggnads- och industri-tillbehör vilka också hör till fastigheten (Grauers 2007).
Lös egendom	Allt som inte är fast egendom enligt JB är lös egendom. Lös egendom behöver inte vara en sak utan kan även gälla en nyttjanderätt som exempelvis en bostadsrätt (Nationalencyklopedin [NE] 2009a).
Optionsavtal	Ett optionsavtal ger köparen erbjudande om att få köpa något i framtiden. Avtalet är bindande vid köp av en bostadsrätt, men inte vid fast egendom (Victorin 2003).
Privatbostad	En benämning som innefattar både bostadsrätter (privatbostadsrätt) och fastigheter (privatbostadsfastighet). Motsatsen till privatbostad är näringsfastighet och benämningarna används främst inom skatterätten eftersom beskattningen ser olika ut (Eriksson 2008).
Förstagångsköpare	När det i vår uppsats står förstagångsköpare menar vi personer som inte tidigare har ägt varken en bostadsrätt eller en fastighet.
Rok	Förkortning för rum och kök som ofta används i annonser och objektsbeskrivningar.
Hemnet	En hemsida där allmänheten kan hitta bostäder till salu. Det är olika branschorganisationer, mäklarkedjor och tidningar som tillsammans äger och driver Hemnet (Hemnet 2009).

Innehåll

1 Inledning.....	1
1.1 Problemdiskussion	1
1.2 Problemformulering	2
1.2.1 Syfte.....	2
1.2.2 Huvudproblem	2
1.2.3 Delproblem	2
1.3 Avgränsning	2
1.4 Uppsatsens disposition	3
2 Referensram	4
2.1 Bostadsrätt.....	4
2.1.1 Lagar som nämns i detta kapitel.....	4
2.1.2 Vad är en bostadsrätt?.....	4
2.1.3 Pantsättning av en bostadsrätt.....	5
2.1.4 Upplåtelse av en bostadsrätt	5
2.1.5 Överlåtelse av en bostadsrätt	5
2.1.6 Konkurs i en bostadsrätt	6
2.1.7 Äkta och oäkta föreningar	7
2.2 Konsumenten och köprocessen	7
2.2.1 Behovsidentifikation.....	7
2.2.1.1 Köpmotiv	7
2.2.1.2 Informativa köpmotiv	8
2.2.1.3 Transformativa köpmotiv.....	8
2.2.2 Informationssökning.....	9
2.2.2.1 Minnesbaserad informationssökning	9
2.2.2.2 Handlingsbaserad informationssökning.....	9
2.2.3 Alternativutvärdering.....	10
2.2.3.1 Vad utvärderas?	10
2.2.3.2 Hur fattar konsumenter köpbeslut?.....	10
2.2.4 Köp	11
2.2.5 Utvärdering efter köpet.....	11
2.3 Komplexa köp	12
2.3.1 Konsumentbeteende vid komplexa köpsituationer.....	12
2.3.2 Ett konkret exempel – Det allmänna pensionsvalet.....	12
2.4 Hur kan vi sammanfatta vår referensram?	14
3 Metod	15
3.1 Empirisk undersökning	15
3.2 Tillvägagångssätt som använts.....	15
3.2.1 Utveckling av problemställning.....	15
3.2.2 Val av undersökningsutformning	16

3.2.3 Val av metod.....	16
3.2.4 Hur samlas data in?.....	16
3.2.5 Hur väljer vi ut enheterna?	17
3.2.6 Hur analyseras våra kvalitativa data?	18
3.2.7 Hur korrekta är de slutsatser vi har dragit?.....	19
3.2.7 Tolkning av resultat	20
3.3 Val av litteratur.....	21
3.4 Metodkritik.....	21
4 Empiri.....	22
4.1 Respondenter.....	22
4.2 Allmänna frågor om bostadsrätter.....	23
4.2.1 Uppsummering av allmänna frågorna om bostadsrätter.....	27
4.3 Behovsidentifikation	29
4.3.1 Uppsummering av behovsidentifikation.....	31
4.4 Informationssökning.....	31
4.4.1 Uppsummering av informationssökning	35
4.5 Alternativutvärdering av olika bostadsrätter	37
4.5.1 Uppsummering av alternativutvärdering av olika bostadsrätter.....	40
4.6 Köp av bostadsrätt.....	42
4.7 Utvärdering efter köp av bostadsrätt	42
4.7.1 Uppsummering av utvärdering efter köp av bostadsrätt.....	45
4.8 Ytterligare information om risk och begränsningar	46
5 Analys.....	48
5.1 Allmänna frågor om bostadsrätter.....	48
5.2 Behovsidentifikation	48
5.3 Informationssökning.....	49
5.4 Alternativutvärdering av olika bostadsrätter	49
5.5 Köp av bostadsrätt	50
5.6 Utvärdering efter köp av bostadsrätt	50
6 Slutsats	52
6.1 Problemformulering	52
6.1.1 Huvudproblem.....	52
6.1.2 Delproblem	52
6.2 Förslag till framtida forskning kring ämnet	54
7 Referenslista.....	55
Bilaga 1	57
Bilaga 2	59

1 Inledning

Indelningen består av problemdiskussion om vilket ämne vår uppsats berör. Problemdiskussionen leder vidare till problemformulering och syfte vilka förklarar vilka frågor uppsatsen ska ge svar på. Därefter förklarar avgränsningen uppsatsens omfattning och var fokus ligger. Inledningen avslutas med en kort genomgång av uppsatsens disposition.

1.1 Problemdiskussion

Det finns en väsentlig skillnad mellan att köpa en fastighet och att köpa en bostadsrätt. Fastighetsägaren äger sin bostad direkt till skillnad från bostadsrättsägaren som i och med sitt medlemskap i bostadsrättsföreningen äger rätten till att nyttja en viss lägenhet. Försäljningspriset på en bostadsrätt kan liksom en fastighet även skilja mycket mellan olika städer. Det skiljer också mycket i pris mellan olika områden i en stad. Även inom samma område skiljer priset mellan privatbostäder mycket. Försäljningspriset på en bostadsrätt kan påverkas av många olika faktorer som exempelvis lägenhetens storlek och skick, om den har balkong, var i huset lägenheten ligger och hur hög månadsavgiften till föreningen är. Allmänheten kan lätt se och ofta ta till sig av dessa faktorer. Det finns dock även andra faktorer mellan de olika bostadsrätter som köparen också bör reflektera över. Det kan röra sig om hur väl underhållen fastighetens är avseende t.ex. yttre underhåll, allmänna ytor och avloppsstammar. Det är även viktigt att ta reda på hur god ekonomi föreningen har. Att dessa skillnader påverkar medlemmarna i föreningarna tror vi inte allmänheten alltid är medvetna om när de köper sin första bostadsrätt. Dessa faktorer kan leda till att köpet inte blir som förstagångsköparen har tänkt sig. Ett missförstånd kan om det vill sig illa leda till en tvist mellan parterna som är inblandade i överlåtelsen. Det är alltså egentligen inte rättvisande att jämföra olika lägenheter med vilket kvadratmeterpris de säljs för eftersom riskerna ser olika ut och är olika stora med olika föreningar. Att köpa en privatbostad är ofta ett av de största köpen en människa gör i sitt liv. Därför är det viktigt att som köpare förstå vad man köper och vara väl förberedd på vad man ger sig in på när köpprocessen påbörjas. Att köpa en bostadsrätt är ett komplext köp och den låga kunskapsnivån hos en förstagångsköpare gör de beslutsfattande delarna i köpprocessen extra viktiga.

Både mäklaren och säljaren kan i vissa fall bli anklagad för fel som beror på grund av köparens okunnighet om sina egna skyldigheter. I många städer är det svårt att få en hyresrätt och priserna på bostadsrätter är höga vilket kan tänkas sänka kraven spekulanterna annars skulle ställa på både sitt kommande boende och bostadsrättsföreningen. Vi är intresserade av ta reda på vilken kunskapsnivå en förstagångsköpare av en bostadsrätt befinner sig. Det är viktigt att veta om köparen förstår och kan ta till sig av den information som finns tillgänglig. Det är mycket möjligt att det är kunskapsnivån som avgör vilken information som sedan efterfrågas. Med kunskapsnivå undrar vi vad förstagångsköparen egentligen vet om sitt köp, vilken risk som tas och om de egentligen vet vad en bostadsrätt är?

1.2 Problemformulering

1.2.1 Syfte

Syftet med uppsatsen är att ta reda på vilka bakomliggande beslutssituationer som är avgörande för förstagångsköparen då denne väljer att köpa en bostadsrätt. Vi vill öka förståelsen för hur köpprocessen går till, hur förstagångsköparen tänker och vilka faktorer som är avgörande för att en specifik bostadsrätt förvärvas. Uppsatsen tar inte hänsyn till säljare eller mäklare eftersom det är köpprocessen och informationssökning kring den vi undersöker. Frågan denna uppsats svarar på kan alltså sammanfattas som hur en förstagångsköpare av en bostadsrätt agerar och varför. Vi vill också svara på hur förstagångsköparna ser på sina beslut i köpprocessen i efterhand.

1.2.2 Huvudproblem

- *Hur går köpprocessen till och vad avgör då en spekulant tar steget till att bli en förstagångsköpare?*

1.2.3 Delproblem

1. *Har förstagångsköparen förståelse om vad en bostadsrätt egentligen är?*
2. *Har förstagångsköpare tillräcklig kunskap för att behandla den informationen som finns tillgänglig?*
3. *Hur mycket och i så fall vad för information söker spekulanten själv då han/hon befinner sig i köpprocessen? Anser förstagångsköparen att den har tillgång till tillräcklig information?*
4. *Hur upplever förstagångsköparen sina beslut i efterhand?*

1.3 Avgränsning

Uppsatsen avgränsas till att endast beröra förstagångsköpare som just nu bor i sin första bostadsrättslägenhet. Vi kommer endast undersöka människor som bor i en äkta bostadsrättsförening. Uppsatsen tar heller inte hänsyn till upplåtelse av en bostadsrätt utan endast överlåtelser. Förstagångsköparna ska vara 20-30 år vid överlåtelsetidpunkten och inte ha några barn. De kan ha köpt sin bostadsrätt både enskilt eller tillsammans med en partner. Vi tar i analysen inte hänsyn till vilken utbildningsnivå respondenterna har eller heller var i Sverige den förvärvade bostadsrätten finns.

1.4 Uppsatsens disposition

Här redovisas på ett överskådligt sätt dispositionen av uppsatsen.

Kapitel	
1. Inledning	Kapitlet förklarar vilket problem uppsatsen ska svara på.
2. Referensram	Innehåller de teorier som uppsatsen bygger på.
3. Metod	Förklarar och motiverar vårt tillvägagångssätt.
4. Empiri	En sammanställning av våra intervjuer.
5. Analys	Empirin analyseras utifrån teorierna i referensramen.
6. Slutsats	Svarar på frågeställningen och uppsatsens syfte. Innehåller även förslag på framtida forskning.

2 Referensram

Referensramen innehåller de teorier som uppsatsen bygger sin grund på. Detta kapitel innehåller teori om vad en bostadsrätt är och vad som är viktigt att veta om en bostadsrätt. Kapitlet innehåller även en lista över vilka lagar som nämns i vår uppsats, teori om olika köpsituationer, konsumentbeteende och köpprocessen samt en tidigare avhandling som berör konsumenters beslutssituation.

2.1 Bostadsrätt

2.1.1 Lagar som nämns i detta kapitel

BRL	Bostadsrättslagen (1991:614)
FL	Lagen om ekonomiska föreningar (1987:667)
IL	Inkomstskattelagen (1999:1 229)
JB	Jordabalken (1970:994)
KöpL	Köplagen (1996:764)
Partnerskapslagen	Lag om registrerat partnerskap (1994:1 117)
Sambolag	Sambolagen (2003:376)
ÄktB	Äktenskapsbalken (1987:230)

2.1.2 Vad är en bostadsrätt?

En bostadsrätt är en nyttjanderätt som avser en bestämd bostad. För att kunna utnyttja denna nyttjanderätt måste du vara medlem i en bostadsrättsförening. Medlemskapet utgörs av en andel i föreningen vilken är en ekonomisk förening. Huset där bostaden finns ägs av bostadsrättsföreningen och föreningen ägs i sin tur av medlemmarna. Bostadsrättsföreningen har bara ett syfte vilket är att upplåta lägenheter i föreningens fastigheter åt medlemmarna. (Melz & Victorin 1996 ; Grauers 2005) Reglerna om bostadsrätter regleras i BRL och FL (Hager 2005). Reglerna i BRL är tvingande om det inte särskilt anges i lagtexten att paragrafen är dispositiv. Bostadsrätter är inget nytt fenomen utan har förekommit i olika varianter sedan slutet av 1800-talet. En förening som bildats innan 1930 (utan att ombildats till en bostadsrättsförening senare) heter istället bostadsförening och omfattas inte av BRL (Grauers 2005). En bostadsrätt kan avse både småhus, delar av hus och lokaler. Medlemmarna i föreningen har inflytande i verksamheten genom att de får rösta på föreningens årsstämma. Medlemmarna kan även väljas in i styrelsen (Victorin 2009). Bostadsrättsföreningen står för det underhåll som är gemensamt för hela fastigheten vilket normalt är yttre underhåll, stamledningar och gemensamma utrymmen. Bostadsrättsinnehavaren svarar själv för det inre underhållet. Det regleras i 7 kap. BRL (Grauers 2005).

En likhet med hyresrätt är att nyttjanderätten kan föreverkas. Bostadsrätten kan ses förverkad efter kontraktsbrott som avser exempelvis störning eller att en bostadslägenhet inte använts för sitt ändamål (Grauers 2005). En skillnad bland många likheter mellan hyresrätt och bostadsrätt är att en bostadsrätt kan säljas. Viktigt att komma ihåg är dock att det inte är lägenheten utan rätten att nyttja den som säljs. Detsamma gäller alltså för den som köper en bostadsrätt, det som köps är nyttjanderätten. Den som köper en fastighet äger sitt hus efter tillträdet, men den som köper en bostadsrättslägenhet blir delägare i en bostadsrättsförening som äger en fastighet i vilken medlemmarna får bo. Likheten är att det är en bostad som införskaffas i båda fall. Med medlemskapet i en bostadsrättsförening kommer både frihet och ansvar. Möjligheten att sälja bostadsrätten och göra större ingrepp än på en hyresrätt är en

frihet. Däremot har medlemmen själv ansvar för inre underhåll (Grauers 2005 ; Victorin 2003).

2.1.3 Pantsättning av en bostadsrätt

Innehavaren av en bostadsrätt kan pantsätta den som säkerhet för exempelvis lån. Till skillnad från när fast egendom pantsätts är det här nyttjanderätten och inte egendomen som pantsätts. Därför hindras en bostadsrättsinnehavare inte från pantsättning om föreningen tagit ut pantbrev i fastigheten (Agell & Malmström 2007). Pantsättningen ska antecknas av styrelsen i lägenhetsförteckningen för att vara gällande mot tredje man. Vid en överlåtelse överlämnas sedan lägenhetsförteckningen till köparen. Föreningen har företräde mot panthavaren vilket oftast är banken. De avgifter föreningen har rätt till är insats, årsavgift och överlåtelseavgift. Det finns inga formkrav för pantsättningen även om ett standardformulär brukar användas. Förfoganderätten över en bostadsrätt inkräktas i och med en pantsättning. Ett exempel på det är att lägenheten inte får hyras ut i andra hand utan samtycke från borgenären (Uggla 1994). En pantsättning av bostadsrätt som utgör gemensam bostad kräver make, sambo eller registrerad partners samtycke även bostadsrätten är enskild egendom. Förfoganderätten har inkräktats för make, sambo eller den registrerade partnern även om de inte själva äger bostaden. Det är därför inte heller giltigt att hyra ut en bostadsrättslägenhet i andra hand utan samtycke. Reglerna regleras i ÄktB, Sambolagen och Partnerskapslagen (Victorin 2003).

2.1.4 Upplåtelse av en bostadsrätt

En upplåtelse innebär att en bostadsrätt säljs av föreningen till bostadsrättens första ägare. I samband med upplåtelsen bestäms bostadsrättens andel vilket ofta anges i ett andelstal. Årsavgift (uppdelad på månadsbetalningar) och insats till föreningen bestäms också vid upplåtelsen (Grauers 2005). För att en upplåtelse ska ske måste föreningen ha en ekonomisk plan. När ett hyreshus ombildas till bostadsrätt har hyresgästerna förköpsrätt före allmänheten (Hager 2005). Den ekonomiska planen skyddar medlemmarna mot att kostnader blir högre än väntat med tanke på att en bostadsrättsförening kan bildas innan föreningen köpt eller byggt sitt hus (Grauers 2005). Det finns vissa formkrav vid upplåtelse av en bostadsrätt. Dessa regler finns i 4 kap. 5 § BRL. Formkraven innebär att upplåtelseavtalet ska vara skriftligt, parternas namn ska finnas med, vilken lägenhet som avses, hur stor insatsen och årsavgiften är samt storlek på en eventuell upplåtelseavgift (SFS 1991:614).

2.1.5 Överlåtelse av en bostadsrätt

En överlåtelse uppstår när en bostadsrätt överläts till nästa innehavare. Det kallas i lagen för övergång och regleras i 6 kap. BRL. Även ett överlåtelsebevis har vissa formkrav. De finns i 6 kap. 4 § BRL och liknar väldigt mycket formkraven vid köp av fast egendom. Avtalet ska vara skriftligt och skrivas under av både köpare och säljare. Överlåtelseavtalet ska innehålla uppgift om vilken lägenhet som överläts och köpeskilling (gäller även vid byte och gåva). Om inte alla formkrav uppfylls är överlåtelsen ogiltig i sin helhet. Det belopp som anges som köpeskilling i kontraktet är gällande och avtal vid sidan om kan inte åberopas i rätten. Om formkraven inte uppfylls måste detta åberopas inom två år för att inte preskriberas (SFS 1991:614 ; Grauers 2005). Ett löfte om att få köpa en bostadsrätt i framtiden är giltigt så länge optionsavtalet uppfyller formkraven. Detta skiljer sig från köp av fast egendom där löfte om köp inte är bindande (Victorin 2003). Då en bostadsrätt överläts krävs det att förvärvaren blir medlem i föreningen för att överlåtelsen ska vara giltig. Föreningen får inte neka någon medlemskap om de uppfyller kraven som ställs i föreningens stadgar (Victorin 2009). Föreningens får inte neka någon medlemskap om det inte rör sig om objektiva skäl. Det kan

röra sig om exempelvis en person som inte förväntas kunna betala eller en person som tidigare blivit anmäld för störande uppträdande vid upprepade tillfällen (Hager 2005).

En bostadsrättslägenhet är lös egendom och regleras därför i KöpL till skillnad från överlåtelse av fast egendom som regleras i JB. En köpare som ser objektet innan köpet har en undersökningsplikt som liknar den vid köp av fast egendom. Fel som köparen upptäckt eller borde ha upptäckt är då inte fel i rättslig mening. Om det exempelvis lukar illa förstärks undersökningsplikten. Om en köpare inte ser objektet innan köpet kan köparen åberopa vissa fel som kan upptäckas vid en undersökning. En bostadsrättslägenhet säljs ofta i befintligt skick, men måste stämma överens med de upplysningar säljaren gett (Grauers 2005 ; Melz & Victorin 1996). Säljaren behöver inte upplysa om de fel som finns i lägenheten. Det är endast dolda rättsliga fel och konkreta fel som säljaren kan bli ansvarig för. Säljaren står inte utan ansvar även om han inte behöver upplysa om fel i bostaden. Köparen ska kunna förutsätta att lägenhetens skick är normalt. Vad som är normalt bestäms av hur gammal reoveringen är och hur normalt slitage bör ha slitit på den. Om lägenhetens skick skiljer sig från det normala är det ett rättsligt fel. Ett exempel på konkret fel är då en tvättmaskin av säljaren uppges vara från 2007, men visar sig vara köpt 2005. Ett fel i en bostadsrättslägenhet kan göra säljaren skadeståndskyldig och om det är väsentligt kan köpet hävas. Även här har köparen två år på sig att reklamera felet innan det preskriberas (Grauers 2005).

Vid en överlåtelse av en bostadsrätt som är enskild egendom, men gemensam bostad krävs det alltid samtycke från make, sambo eller registrerad partner. En försäljning av en bostadsrätt som är enskild egendom, men inte gemensam bostad kan i vissa fall återgå. Då krävs emellertid att försäljningen är till nackdel för partner eller sambo och att talan väcks inom tre månader (Grauers 2005 & Victorin 2003).

Det kan ge både ekonomisk vinst och förlust att sälja sin bostadsrätt. Det beror på överlåtelseprisets storlek samt till vilket pris bostadsrätten förvärvades. Om det inte finns någon som är beredd att köpa en bostadsrätt kan ägaren avsäga sig nyttjanderätten enligt 4 kap. 11 § BRL (Grauers 2005). Den som säljer en privatbostadsrätt och vid försäljningen gör en kapitalvinst beskattas på samma sätt som den som säljer en privatbostadsfastighet. Skattesatsen på vinsten blir således 22 procent ($22/30 \times 30\%$). Vinsten är enkelt uttryckt försäljningspris minus omkostnadsbelopp. Om bostadsrättslägenheten säljs med förlust är halva förlusten avdragsgill. Reglerna för vad som bestämmer hur högt omkostnadsbeloppet är finns i 44 och 46 kap. IL (Eriksson 2008).

2.1.6 Konkurs i en bostadsrätt

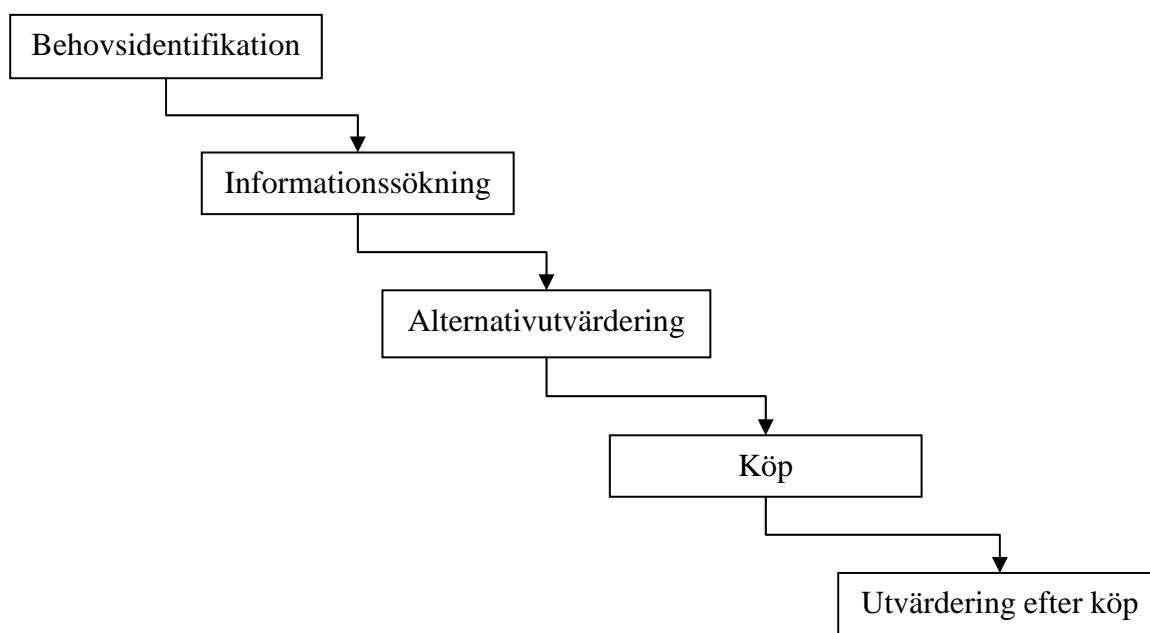
En bostadsrätt kan gå i konkurs vilket kan få svåra konsekvenser för medlemmarna. I och med att föreningen går i konkurs upphör den att finnas. Medlemmarna är dock inte personligen betalningsansvariga när föreningen sätts i konkurs. Det som medlemmarna riskerar är att bli av med sina insatser, vilket i och för sig kan vara stora summor. Medlemmen har i och med sitt medlemskap en fordran på föreningen. Den fordran är inte högprioriterad och vid en konkurs får medlemmarna därför oftast inte tillbaka sina pengar. Konkursförvaltaren blir vid konkursen hyresvärd och bostadsrättsinnehavarna blir hyresgäster. Medlemmarna behåller alltså sin nyttjanderätt. Hyresgästerna har möjlighet att bilda en ny bostadsrättsförening som i sin tur kan köpa fastigheten antingen direkt av konkursförvaltaren eller av den konkursförvaltaren säljer den till (Lundén & Svensson 2005).

2.1.7 Äkta och oäkta föreningar

I en äkta bostadsrättsförening används minst 60 procent av fastighetens taxeringsvärde som bostad för medlemmar i föreningen. En utvärdering om bostadsrättsföreningen är äkta eller oäkta görs varje år. Skillnaden mellan de skatterättsliga reglerna påverkar både medlemmarna och föreningen i en oäkta förening negativt jämfört en äkta förening. Beskattningen skiljer sig både under innehavstiden och vid en framtida överlåtelse (Skatteverket 2008).

2.2 Konsumenten och köpprocessen

En konsuments beslutsfattande kan något förenklat delas in i fem steg. Dessa fem steg beskriver processen som startar med *Behovsidentifikation* och som via *Informationssökning* och *Alternativutvärdering* leder till ett *Köp*. Processen avslutas med *Utvärdering efter köpet* (Kotler et al 2005).



Figur 1. *Köpprocessen*. Omarbetad modell från Dahlen, F. & Lange, M. (2003) s. 25.

2.2.1 Behovsidentifikation

Då konsumenten inser att han har ett *behov* startar köpprocessen (Kotler et al 2005). Det går att beskriva en konsuments behovsnivå i olika faser. Två av faserna är *önskat tillstånd* och *nuvarande tillstånd*. Då glappet mellan dessa två faser upplevs av konsumenten som för stort, aktiveras ett behov. Kunden identifierar sitt behov då glappet ökar, antingen genom lägre nuvarande tillstånd eller genom en ökning av önskat behov. En annan aspekt som spelar in vid behovstillstånden är tiden. En konsuments behov förändras över tiden i takt med ålder, sysselsättning, ekonomisk situation och familjeförhållanden (Engel et al. 1995).

2.2.1.1 Köpmotiv

Det finns en rad olika köpmotiv som kan delas upp i två huvudsakliga grupper, *informativa* och *transformativa köpmotiv*. Informativa köpmotiv behandlar de behov som uppstår då konsumenten upplever ett problem i det nuvarande tillståndet. Transformativa köpmotiv behandlar behoven som uppstår då kundens önskade tillstånd förflyttas uppåt (Dahlen & Lange 2003).

2.2.1.2 Informativa köpmotiv

Vanliga former av informativa köpbeteenden är

- *Problemundandröjande* – En form av köpmotiv som aktiveras då ett problem uppstår för en konsument. Normalt sett handlar dessa problem om triviala saker såsom hunger eller kaffesug.
- *Problemundvikande* – En form av köpmotiv som behandlar konsumentens förväntningar och risktagande inför vad som komma skall. Den vanligaste formen inom detta område är försäkringar av olika slag samt vardagliga produkter som t.ex. tandkräm eller cykelhjälms.
- *Blandade känslor* – Behandlar köp där konsumenten har både positiva och negativa känslor, exempelvis alkohol som många upplever som ett trevligt komplement till festen men som även kan leda till baksmälla.
- *Ofullständig nöjdhet* – I detta fall är konsumenterna inte helt nöjda med det utbud som marknaden erbjuder. Konsumenterna har ännu inte funnit den perfekta lösningen vilket ger utrymme för innovativa lösningar.
- *Normal förbrukning* – Konsumenten försämrar sitt nuvarande tillstånd genom användning och slitage av produkten. Detta leder till ett köpmotiv (Dahlen & Lange 2003).

Översatt till en situation gällande bostadsrätter kan ovanstående informativa köpmotiv tolkas som följer

- *Problemundandröjande* – Det är ofta svårt att få tag i en passande hyresrätt och om en människa är ute efter att få tak över huvudet blir alternativet att köpa en bostadsrätt tämligen aktuellt.
- *Problemundvikande* – Om en person bor dyrt och misstänker att den kan bli av med jobbet kan det vara ett skäl att köpa ett billigare boende. Detta är förmodligen mer vanligt bland personer som redan bor i en bostadsrätt.
- *Blandade känslor* - Kan exempelvis vara att köparen verkligen vill ha hiss och därmed får skipa balkong, eller att den absolut inte vill ha nedre plan och därmed får ge avkall på andra krav.
- *Ofullständig nöjdhet* - Det kanske inte finns den form av lägenhet som kunden vill ha, framför allt hyresrätt, så då letar de efter bostadsrätt för att fylla sina behov. Kan exempelvis vara att man vill ha högre standard, finare golv, kök, badrum (hyresrätter har ofta plastmattor och enkelt utformade kök). Även brist på tillgängliga hyresrätter inom ett visst område faller in under denna kategori.
- *Normal förbrukning* – Det är förmodligen inte så vanligt att en person köper en ny bostadsrätt för att de ”slitit ut” sin nuvarande bostad. Dock finns det förmodligen fall där personer istället för att renovera söker sig till ett nytt boende, då främst nyproducerade bostadsrätter.

2.2.1.3 Transformativa köpmotiv

Vanliga former av transformativa köpmotiv är

- *Sensorisk tillfredställelse* – Ett köpmotiv som handlar om hur sinnet upplever någonting. Exempel på detta kan vara att en person går på restaurang för att äta gott eller använder parfym för att lukta gott.
- *Social acceptans* – Konsument, speciellt de som är osäkra, sneglar på andra för att kontrollera huruvida det de köper eller tänker köpa är rätt eller fel. Många inhandlar olika produkter för att skapa sig en känsla av gemenskap inom vissa sociala grupper.

- *Intellektuell stimulans eller skicklighet* – Detta köpmotiv handlar om att många konsumenter har ett behov av att utvecklas och anta nya utmaningar. Detta leder till att de efterfrågar produkter som tillfredställer dessa behov. Ett exempel kan vara avancerade datorer (Dahlen & Lange 2003).

Översatt till en situation gällande bostadsrätter kan ovanstående transformativa köpmotiv tolkas som följer

- *Sensorisk tillfredställelse* – Kan vid bostadsrätter handla om att en person vill känna att den betalar ”till sig själv” och inte till ett hyresbolag. Vidare kan det vara så att en person vill bo inom ett visst område där det inte finns hyresrätter att få tag på och därför måste köpa en bostadsrätt för att kunna bo där. Sensorisk tillfredställelse innefattar också personer som vill känna att de kan påverka sin boendesituation själva.
- *Social acceptans* - Det kan vara så att vissa personer köper en bostadsrätt därför att de ”förväntas” bo i ett visst område. Det kan dels vara välbärgade människor som förväntas bo i ett ”fint” område men kan lika gärna vara personer som står för vissa värderingar och därmed förväntas bo i ett område som matchar dem som person.
- *Intellektuell stimulans eller skicklighet* – Ett bra exempel på denna typ av köpmotiv är renoveringsobjekt. Vissa köpare av bostadsrätter vill inte ha nyrenoverat och toppfräscht. De söker objekt där främsta kriteriet att det är slitet och nedgått för att kunna ”sätta tänderna i” det och få det som de vill. Det kan även vara i rent spekulations syfte. Många ser ett bostadsrättsköp som en investering vilket även det faller in under denna kategori.

2.2.2 Informationssökning

Efter insikt om behovet börjar konsumenten söka information för att kunna tillgodose sitt behov. För att konsumenten sedan ska kunna fatta rätt beslut värderar han alla för- och nackdelar mot varandra. För den aktuella produkten finns det olika attribut som har olika stort värde för konsumenten (Kotler et al 2005). För att få en bild över hur informationssökning vanligen går till delas den in i två delar. Dessa är *minnesbaserad informationssökning* och *handlingsbaserad informationssökning* (Dahlen & Lange 2003).

2.2.2.1 Minnesbaserad informationssökning

Den minnesbaserade, eller interna delen handlar om att en konsument ”scannar” av det den redan vet om en viss produkt. Detta ligger sedan till grund för beslutet. Den minnesbaserade delen används vid i stort sett alla köp. Vid s.k. *oviktiga* och *långt engagerande köp*, som t.ex. knäckebröd, stannar ofta informationssökningen efter den minnesbaserade delen (Dahlen & Lange 2003).

2.2.2.2 Handlingsbaserad informationssökning

Då minnet inte ger tillräcklig information för att fatta ett beslut går konsumenten vidare med sitt informationssökande till den handlingsbaserade, eller externa, delen. Då söker konsumenten aktivt information beträffande den aktuella produkten. Denna externa informationssökning gäller inte bara för produkter där konsumenten ska fatta ett köpbeslut, det kan även vara inom områden som konsumenten finner intressanta, t.ex. bilar eller bostäder. Handlingsbaserad informationssökning är främst vanligt vid *viktiga* och *högst engagerande köp*, men även vid intressanta produkter samt då social acceptans är köpmotiv. Då social acceptans är köpmotivet är det framför allt genom referenser från andra människor som informationen söks (Dahlen & Lange 2003).

2.2.3 Alternativutvärdering

Den information som sökts rangordnas för att sedan kunna utvärdera de alternativ som finns. Konsumenten överväger i alternativutvärderingen hur de olika alternativen uppfyller de behov som har identifierats (Kotler et al 2005). Dahlen och Lange (2003) menar att detta sker samtidigt som informationssökningen även om det är en egen del av köpprocessen. Det är svårt, för att inte säga omöjligt, för konsumenten att finna ett alternativ som uppfyller alla krav, dvs. maximerar konsumentens nytta. Istället väljer till slut konsumenten ett alternativ som uppnår vissa minimikrav s.k. *satisfiering*. Denna typ av beteende är vanlig i samband med köp där konsumenten är ny i köpsituationen, t.ex. förstagångsköpare av bostadsrätt. (NE 2009b).

2.2.3.1 Vad utvärderas?

En konsument har ett antal utvärderingskriterier då han ska fatta ett beslut i köpprocessen. Såväl funktionella som emotionella konsekvenser av köpet utvärderas. Inför ett köp av bostad kan funktionella kriterier exempelvis vara storlek, kvalitet på byggnad och avstånd till arbete. Exempel på emotionella kriterier vid samma situation är utsikt, inredning och områdets rykte. Ett generellt kriterium som i princip alltid finns med i bilden är priset. Den genomsnittlige konsumenten anser att ju lägre priset är, desto bättre är alternativet. I övrigt är det många produktspecifika kriterier som används för att utvärdera. Desto bättre en produkt lyckas uppfylla de behov som identifierats vid behovsidentifikationen desto större chans är det att just den produkten till slut väljs. Denna behovsuppfyllelse anger således ramen inom vilken alternativutvärderingen sedan sker. Alla alternativ utvärderas därför inte, bara de som kan tänkas uppfylla de identifierade behoven (Dahlen & Lange 2003).

2.2.3.2 Hur fattar konsumenter köpbeslut?

Det finns olika delar som påverkar kundens köpbeslut såsom t.ex. pris och kvalitet. Därutöver finns det även vissa *beslutsregler* som gäller då konsumenten ska välja något av de godkända alternativen. Beslutsreglerna delas in i fyra grupper.

	Beslutsregel	Beskrivning
1.	Simpilisk, vanemässig	Köper samma varumärke som senast
	Simpilisk, attribut	Köper det billigaste/dyraste Köper det ens familj tycker om
	Simpilisk, attityd	Köper det varumärke jag tycker bäst om
2.	Icke-kompenserande, attributfokus	1. Jämför varumärken utifrån det viktigaste attributet 2. Om flera är lika bra, utgå från det näst viktigaste attributet 3. Fortsätt till ett alternativ som framstår som bäst
	Icke-kompenserande, varumärkesfokus	1. Varumärken utvärderas ett i taget, utifrån brytpunkter för samtliga attribut 2. Alternativ som inte klarar samtliga brytpunkter väljs bort 3. Det första varumärke som klarar samtliga brytpunkter väljs
3.	Kompenserande, enkel summering	1. Räknar med samma antal positiva utfall för olika attribut för varje varumärke 2. Det varumärke som har flest positiva utfall väljs
	Kompenserande, viktad summering	1. Varje attribut får en relativ vikt utifrån hur viktigt attributet är 2. Varje varumärke utvärderas utifrån samtliga attribut 3. Det varumärke med högst värde väljs

4.	Sekventiell	<ol style="list-style-type: none"> 1. En beslutsregel används för att begränsa antalet godkända alternativ ytterligare (t.ex. brytpunkt) 2. En annan beslutsregel används inför det slutgiltiga valet (t.ex. kompenserande)
----	-------------	---

Figur 2. *Hur konsumenter fattar köpbeslut.* Dahlen, F & Lange, M. (2003). s. 39.

Vilken beslutsregel som väljs har att göra med engagemang och risk. Vid frekvent återkommande köp är det vanligast med *simplistiska* samt *enkel kompenserande* regler. Konsumenten upplever att risken är liten och engagemanget är relativt lågt. *Sekventiella* beslutsregler används oftast då produkter från olika produktkategorier ska alternativutvärderas. Då är engagemanget högre och konsumenten upplever att det finns en risk i samband med beslutet. Konsumenten blir då mer analytisk och varje alternativ utvärderas mer noggrant. Då engagemanget är som högst vid komplicerade köp används vanligtvis *icke-kompenserande* och *viktat kompenserande* beslutsregler (Dahlen & Lange 2003). Köp av en bostadsrätt är en komplex köpsituation vilket innebär att icke-kompenserande och viktat kompenserande beslutsregler är vanliga.

2.2.4 Köp

Själva köpet är inte någon större sak när förarbetet redan är gjort. Köpet bekräftar då bara att informationssökningen och alternativutvärderingen utmynnat i ett val av den produkt som förväntas uppfylla de identifierade behoven. Köpet är transaktionen där pengar byts mot en produkt (Dahlen & Lange 2003). Köpbeslutet påverkas dock inte bara av konsumentens egna attityder utan även av andras. De allra flesta köpare påverkas av vad andra tycker och tänker. Den upplevda risken som sammankopplas med köpet påverkar också köpbeslutet. Köp med större upplevd risk kräver en mer omfattande utvärdering än ett köp med lägre upplevd risk. Stor risk upplevs till exempel vid köp där konsumentens egen kunskapsnivå är låg eller om köpet handlar om stora utgifter (Kolter et al 2005). Vid köp med högt engagemang vet oftast konsumenten vad det är den vill köpa och är beredd att leta tills den finner det (Engel et al. 1995).

2.2.5 Utvärdering efter köpet

Efter att köpet är genomfört utvärderar konsumenten huruvida han är nöjd eller mindre nöjd. Denna känsla beträffande nöjdhet kopplas samman med de förväntningar som konsumenten hade innan köpet (Kotler et al. 2005).

Då en konsument slutligen har gjort ett köp återstår bara det viktigaste. Att använda samt konsumera produkten. Det är först nu som det visar sig om produkten lyckas uppfylla behoven eller inte. Det går att dela upp konsumtionen i några olika delar

- *Sakral konsumtion* – Vid produkter som föranletts av riktigt högt engagemang. Själva konsumtionen är av yttersta vikt för köparen, t.ex. semesterresor eller heminredning.
- *Profan konsumtion* – Den vardagliga formen av konsumtion. Kunden är mer prismedveten och mindre benägen att göra impuls köp, t.ex. bensin.
- *Synlig konsumtion* – Här är den viktigaste drivkraften för många att visa upp en bild av sig själva genom produkter som de konsumerar, t.ex. bilar, hemelektronik och bostadsområde.

Vid lågt engagemang, och därmed förmodligen låg risk, görs oftast enbart en utvärdering huruvida produkten uppfyllde behovet eller inte. Konsumenten anser sig vara nöjd om

produkten motsvarar eller överträffar förväntningarna. Om så inte är fallet blir konsumenten missnöjd (Dahlen & Lange 2003).

2.3 Komplexa köp

Beroende på köpsituationen kan de olika stegen i köpprocessen skilja sig åt. Ett köp kan variera från att vara ett basalt rutinköp till att vara ett oerhört komplext köp. Den senare varianten kräver mer medvetenhet och tankeverksamhet. Ett rutinköp är den typ av köp som en konsument genomför ofta, dessa kräver således inte någon större eftertanke då konsumenten är bekant med såväl situationen som produkten. Ett exempel skulle kunna vara inköp av mjölk i livsmedelsaffären. Komplexa köp skiljer sig från de rutinmässiga på så vis att de ofta handlar produkter som håller sig under en mycket längre tid, köpen sker således inte fullt så ofta. Vanligtvis handlar det om dyrare varor och tjänster. I en komplex köpsituation vill konsumenten ofta få mycket information för att kunna säkerställa att han gör rätt val. (Peter & Olson 2005). Ett köp av en bostadsrätt är ett exempel på en komplex köpsituation, då det uppfyller de kriterier som ges.

Kos Kolic och Vida (2006) menar att den litteratur som finns tillgänglig saknar empiriska beslut kring konsumenternas beteende kring stora och strategiska beslut. Vi har även själva haft svårt att hitta tidigare forskning kring köpprocessen av en bostadsrätt. Den aktuella forskningen som idag finns tillgänglig som i någon mån avser kapitalvaror och riskköp berör främst bilindustrin. Tidigare uppsatser riktar ofta in sig på emotionell marknadsföring vilket inte är det vi söker svara på. Vi utgår därför främst från generella teorier eller forskning kring situationer som kan översättas till köp av bostadsrätt.

2.3.1 Konsumentbeteende vid komplexa köpsituationer

Köpprocessen vid köp av en bostad är som vi nämnt tidigare ett exempel på ett komplext köp. De kräver högt engagemang hos köparen. Att köpa en bostad har många likheter med att köpa bil som också är en komplex köpsituation. Både bilen eller bostaden säger något om köparen och de kan identifiera sig med den. Vid köp av bostad är kunskapsnivån hos köparen oftast låg och alla andra alternativ att investera i finns inte tillgängliga vid samma tillfälle (Kos Kolic & Vida 2006). Eftersom kunskapsnivån är låg och köpet kräver högt engagemang hamnar bostadsrättsköparna längst upp till vänster i figur 3 nedan. Det är då alltså den externa informationen en bostadsköpare behöver (Hauff 2006).

2.3.2 Ett konkret exempel – Det allmänna pensionsvalet

Avhandlingen *Consumer Decision-making Regarding Financial Services: A Study of Mutual Fund Savings Within the Swedish Pension System* (2006) berör hur finansiella konsumenter beter sig och varför. Avhandlingen behandlar det allmänna pensionsvalet vilket skiljer sig från vår uppsats som handlar om köp av bostadsrätt. I båda fallen är det dock fråga om att ett beslut tas. Därför finns det likheter även om vår uppsats och avhandlingen inte behandlar samma ämne. Likheterna är att liknande teorier som beslutssituationen i figur 1 används.

Konsumenterna vid det allmänna pensionsvalet var ofta passiva och saknade behovsinsikt. Följden av detta är att de då inte heller var aktiva i informationssökningen. När det gäller utvärderingen av olika alternativ är det svårt att jämföra olika fonder med varandra. Konsumenterna använder då ofta rekommendationer från andra människor. Köpbeslutet (valet av pensionsfond) på en passiv produkt som denna är ofta ett resultat av aktivt säljarbete. Utvärderingen efter köpet har varit svår att både veta och jämföra (Hauff 2006). Vid köp av en bostadsrätt är konsumenten aktiv till skillnad från vad allmänheten var vid det allmänna

pensionsvalet. Det som dock är en likhet är svårigheten att jämföra olika alternativ. Några fler tänkbara paralleller vi kan dra kommer i förklaringen i figur 3 och det är dessa vi använder i vår analys.

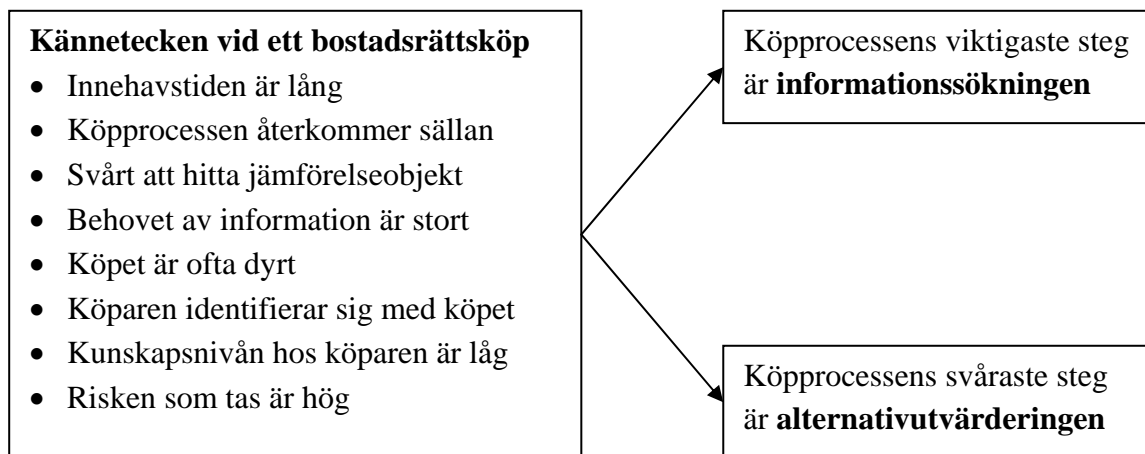
Engagemangsnivå	Hög	Låg kunskapsnivå Hög engagemangsnivå	Hög kunskapsnivå Hög engagemangsnivå
	Låg	Låg kunskapsnivå Låg engagemangsnivå	Hög kunskapsnivå Låg engagemangsnivå
		Låg	Hög
		Kunskapsnivå	

Figur 3. *Engagemangsnivå och kunskapsnivå*, Hauff, J. (2006) s. 38.

För konsumenter med högt engagemang och hög kunskap (längst upp till höger i figuren) är intern information viktigast. En konsument som har låg kunskap, men fortfarande högt engagemang (längst upp till vänster) är i behov av extern information. Om engagemang saknas eller nivån är låg finns inget intresse för informationssökning vare sig det är fråga om hög eller låg kunskapsnivå (båda rutorna längst ner). Engagemang är antingen förnuftigt eller känslomässigt (Hauff 2006). Hauff, J (2006) anser vidare att hög kunskapsnivå och högt engagemang är det som påverkar människor till att göra ett aktivt val. Det finns studier som visar fler personer med mer kunskap och tidigare erfarenhet av fondsparande gjorde ett aktivt val. Hög kunskapsnivå verkar enligt avhandlingen även ha ett positivt samband med inkomst, utbildning och anställning. Det var fler människor med högre inkomst och anställning inom den finansiella sektorn som gjorde ett aktivt val. Yngre människor var inte lika aktiva i valet som de äldre (Hauff 2006). De som gör ett aktivt val är de från vilka vi kan dra paralleller till köpare av bostadsrätt som söker information själva i och med köpet av bostadsrätt.

2.4 Hur kan vi sammanfatta vår referensram?

Det finns många saker som skiljer den allmänna teorin om köpprocessen från köp av bostadsrätt. Att köpa en bostadsrätt uppfyller kriterierna för ett komplext köp. Vi har i figur 4 nedan samlat de kännetecken som vår referensram tar upp när det gäller köp av bostadsrätt. Därefter har vi kunnat dra slutsatsen att informationssökningen är det viktigaste steget och alternativutvärderingen är det svåraste steget i köpprocessen. Detta innebär att då mäklare är involverad i affären spelar denne en mycket viktig roll för köparen. Mäklaren måste vara beredd på att kunna bistå köparna med mycket information, något som är mycket tidskrävande men nödvändigt för köpets genomförande. Detta bör tas i åtanke när vi kommer till informationsökning och alternativutvärdering i uppsatsens analys.



Figur 4. *Kännetecken vid ett bostadsrättsköp*. Egen modell.

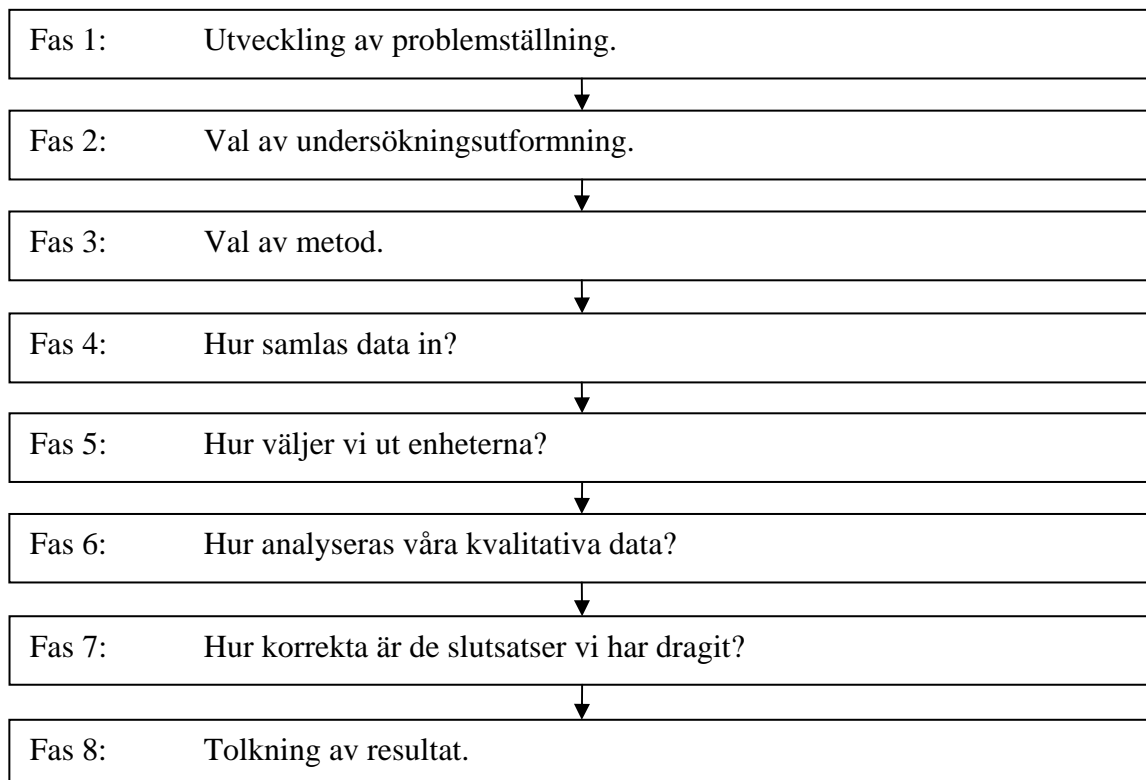
3 Metod

I detta kapitel beskrivs det tillvägagångssätt för teori, empiri och analys som vi använt oss av i vår uppsats. Vi motiverar därefter vårt val av metod samt belyser både för- och nackdelar med vårt tillvägagångssätt.

3.1 Empirisk undersökning

En empirisk undersökning grundar sig i att få ny kunskap om ett område. Det behöver inte handla om ny vetenskap utan kan vara kunskap om hur ett fenomen ser ut exempelvis lokalt eller inom en organisation. Det är viktigt att sätta sig in i den målgrupp som undersöks för det enda som kan sägas säkert är att alla människor ser olika på världen. Läran om hur världen ser ut i verkligheten kallas för ontologi (Jacobsen 2002). Teorier är ofta generellt för flera olika fenomen. Empirin är inom samhällsvetenskapen bestående av data (Rienecker & Stray Jørgensen 2002).

3.2 Tillvägagångssätt som använts



Figur 5. *Tillvägagångssätt*. Omarbetad modell. Jacobsen, D. (2002) s. 60.

3.2.1 Utveckling av problemställning

Vi utgår från en fråga som följs av påståenden vilka brukar kallas hypoteser. Det är hypoteserna som empirin antingen stödjer eller förkastar. Problemställningen måste avgränsas och avgränsningen är antingen explicit eller implicit. Att avgränsa implicit innebär att avgränsa omedvetet medan explicit avgränsning är en följd av medvetna val. Det är viktigt att förstå att vi är avgränsade redan i den stund då vi bestämmer frågan om vad uppsatsen ska ge svar på. En problemställning kan vara antingen beskrivande eller förklarande. En problem-

ställning ska inte försöka ge svar på allt inom ett ämnesområde utan ge ett bra svar på en mindre del av det (Jacobsen 2002). Frågorna som finns i problemställningen kan vara antingen öppna eller slutna. Om det rör sig om en sluten fråga är svaret nästan uteslutande ja och ger ett svar som är svart eller vitt. Därför är det att föredra öppna frågor. Problemformuleringen bör komma till från ett tema och sedan utvecklas problemformuleringen (Rienecker & Stray Jørgensen 2002). D. Jacobsen (2002) menar att idékartor är positivt att använda då problemställningen utvecklas. Det är något vi använt oss mycket av då vi formulerade vår problemfrågeställning och hypoteser. Vi anser att uppsatsens problemställning är beskrivande och explicit avgränsad. Idékartor hjälpte oss, förutom vid utformning av frågeställning, även att avgränsa oss till att endast undersöka förstagångsköpare.

3.2.2 Val av undersökningsutformning

Det ideala forskningsupplägget består av både många variabler och många enheter. Det idealiska är alltså att ha många djupa intervjuer. Detta är dock väldigt resurskrävande vilket gör det till en omöjlighet i praktiken. Därför måste vi välja antingen ett extensivt (bred) eller ett intensivt (djup) upplägg för uppsatsen. Det extensiva upplägget tar hänsyn till några få variabler, men flera olika individer kan undersökas. Ett intensivt upplägg går mer på djupet och består ofta av djupa intervjuer med varje individ (Jacobsen 2002). Vi har valt ett intensivt upplägg där vi intervjuar några individer för att få klarhet i vår problemformulering.

3.2.3 Val av metod

En kvantitativ metod samlar in data som kan uttryckas och analyseras i siffror och en kvalitativ metod ger ord (Lekvall & Wahlbin 1987, 2001). Vanligen används ett frågeformulär vid en kvantitativ undersökning och individuella intervjuer eller gruppintervjuer vid kvalitativa undersökningar. En kvantitativ undersökning ger endast relevanta svar om den tillfrågades svar får plats inom svarsalternativen. En kvalitativ metod låter den tillfrågade använda sina egna ord i och med öppen intervju. Det gör att den kvalitativa undersökningen kan anpassas till vem som intervjuas och därför ses som flexibel. Nackdelen med en kvalitativ ansats är att den är tidskrävande och att det kan bli svårt att generalisera problem. En kvantitativ undersökning ger svar som kan rangordnas och gör det därför lättare att behandla för en större grupp människor. Nackdelen är att svaren är begränsade av frågeformuläret och riskerar att vara ytliga (Jacobsen 2002).

D. Jacobsen (2002) menar att en kvalitativ metod är att föredra när människors förståelse och uppfattning över en situation eller om problemställningen är oklar. En kvantitativ metod ska väljas när en större population ska undersökas och problemet kan struktureras innan. Vi är i vår uppsats inte ute efter att rangorda några svar utan vill istället få svar på människors agerande och tankar i och med att de köper sin första bostadsrättslägenhet. Därför har vi valt att samla empiri till vår uppsats med hjälp av en kvalitativ undersökning. Att intervjuar ger oss också möjligheten att föra en djupare diskussion och även kunna följa upp frågorna som ställs. De inledande frågorna om personen är kvantitativa. Deras syfte är dock att försäkra oss om att personen tillhör rätt undergrupp och population snarare än föremål för analys. En kvantitativ undersökning hade haft den fördelen att vi kunnat undersöka fler personer, men hade i sin tur gett ytligare svar. Vi anser oss heller inte ha tillräcklig statistisk kunskap för att sammanställa kvantitativt materialet på ett rättvisande sätt.

3.2.4 Hur samlas data in?

Intervjuer kan göras på olika sätt och intervjun kan vara mer eller mindre öppen. Intervjun kan gå till som ett samtal och vara helt öppen eller helt strukturerad med redan färdiga frågor

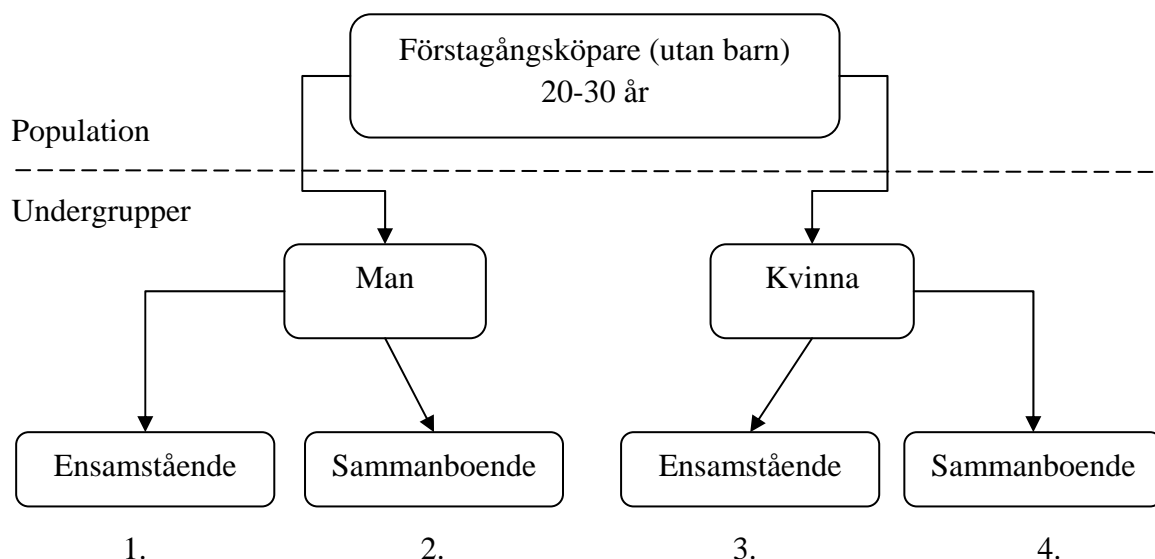
(Lekvall & Wahlbin 1987, 2001). Vanligast är att intervjun till viss del är strukturerad och styrs av intervjuaren. Det kan anses att datainsamlingen inte blir helt kvalitativ när intervjun styrs. Motargumentet mot det är att om inte intervjuaren medvetet strukturerar intervjun gör han det omedvetet. Utan struktur blir data från intervjun väldigt svår att bearbeta. Intervjun bör dock inte struktureras med givna frågor och svarsalternativ. Sedan kommer frågan om hur och var intervjun ska genomföras. Människor tycker det är lättare att prata om känsliga ämnen ansikte mot ansikte (Jacobsen 2002). En intervju över telefon ger mindre personlig kontakt och den respondentens uppträdande kan inte observeras. Respondenten kan heller inte påverkas av intervjuarens uppträdande. En personlig besöksintervju kostar även mer och tar längre tid än en telefonintervju som kan ses som snabb och mindre kostsam (Lekvall & Wahlbin 1987, 2001). Ändå är fördelarna med en personlig intervju fler än nackdelarna och därför att föredra framför en telefonintervju. Den personliga intervjun kan äga rum på antingen en naturlig plats eller en konstlad. I hemmet är ett exempel på en naturlig plats och där kan intervjun ofta störas av telefoner som ringer eller personer i omgivningen. En konstlad plats kan vara ett arbetsrum eller en plats som är neutral för både den intervjuade och den intervjuande. En intervju bör vara längre än 30 minuter för att svaren ska kunna ge relevant information som inte kan ges i ett svarsformulär. Om intervjutiden går över 1 timme 30 minuter tappar ofta båda parterna fokus. Intervjun bör inledas med att intervjuaren lämnar en kort förklaring av varför intervjun görs. Efter det börjar intervjuaren med allmänna frågor. Viktigt att tänka på är att lyssna mer på svaren än att ställa nya frågor. Om vi tycker att den intervjuade individen säger något som vi vill få utvecklat eller inte förstår bör vi vara snabba med att ställa följdfrågor. Även om intervjun spelas in ska anteckningar tas (Jacobsen 2002). Vi bör tro att respondenten har tillräckligt mycket information för att svara på frågorna som ställs. Frågeformuläret som intervjun följer delas in i områden. Varje område börjar med öppna frågor och därefter gå in i detalj (Lekvall & Wahlbin 1987, 2001). Vi har valt individuella öppna intervjuer i form av telefonintervjuer och besöksintervjuer. I de fall som telefonintervjuer gjorts är det beroende av tid, pengar och det geografiska läget. Med det geografiska läget menar vi att vi i alla lägen inte ha kunnat befinna oss på samma plats som respondenten. Då vi lyckats hålla personliga intervjuer har vi försökt hålla dem i konstlade miljöer i form av lugnare caféer eller restauranger. Detta för att slippa de störande moment som finns i hemmiljön och för att få de intervjuade att trivas. Det var även en praktisk lösning att hålla intervjuerna på dessa platser eftersom vi inte har något arbetsrum att förfoga över.

Oavsett om intervjuerna gjordes över telefon eller ansikte mot ansikte, följde de samma upplägg. Vi började med att vi först berättade lite kort om vilket ämne vår uppsats berör och varför vi gör undersökningen. Därefter startade intervjun och den följde ett frågeformulär som följde olika områden. Frågorna bestod inledande av frågor om respondentens utbildningsnivå och enkla frågor om lägenheten. Därefter ställdes allmänna frågor om bostadsrätter och efter det betades frågor om köpprocessen av tills vi hade ställt frågor om allt från behovsidentifikation till utvärdering efter köpet. Frågorna under varje område är utformade så att vi kunde hålla ett samtal kring dem och därför ofta få svar på frågorna innan vi ställt dem. Tack vare formuläret kunde vi dock vara säkra på att vi fick svar på det vi sökte. Intervjun avslutades med att vi berättade lite om att en bostadsrätt är en nyttjanderätt och vilka skyldigheter medlemmarna har mot föreningen. Därefter ställdes frågan om respondenten efter denna information skulle agerat annorlunda om de köpte en bostadsrätt idag?

3.2.5 Hur väljer vi ut enheterna?

Ett problem som uppkommer i alla undersökningar är vilka individer som ska intervjuas eftersom det inte går att intervjuas alla. Eftersom en kvalitativ undersökning varken kan eller bör ha för många individer kan den aldrig bli helt representativ. Det finns några steg för att

komma fram till vilka som bör intervjuas. Det första är att bestämma vilken population som ska undersökas. Efter det delas populationen in i undergrupper och de som sedan ska intervjuas bör vara minst en från varje undergrupp. De som ska intervjuas väljs sedan ut antingen slumpmässigt eller genom ett aktivt val utifrån exempelvis vilken information vi anser dem kunna ge oss. Det kan vara det aktiva valet att intervju eller välja bort ett extremfall eller ett typiskt normalfall (Jacobsen 2002). Det är viktigt att bestämma en målpopulation som sedan undersöka vilken över- och undertäckning som finns. Den del som av populationen där överpopulation och underpopulation skär varandra är nettopopulationen. Den faktiska populationen som undersöks bör utgöra nettopopulationen (Lekvall & Wahlbin 1987, 2001). För oss utgörs populationen framförallt av yngre människor eftersom vi bestämt oss för att rikta in oss på förstagångsköpare av bostadsrätter. Populationen är förstagångsköpare i åldern 20-30 år utan barn, vilket vi även nämner i avgränsningen. Undergrupperna är man eller kvinna följt av ifall de bor ensamma eller tillsammans med en partner. Figur 6 nedan visar populationen och undergrupperna ur vilka vi intervjuat minst tre av varje. Vi har inte gjort någon skillnad på vilken eftergymnasial utbildning respondenterna har eller vad de jobbar med även om vi ställt frågan. Vi anser att en undersökning i form av intervjuer inte skulle bli möjlig för att få med någon ur varje undergrupp som sedan bildar undergrupper efter vilket huvudområde de studerat inom och hur länge de läst. Vi har dock ställt frågan, men mer för att kunna se en eventuell trend och för att alla respondenter i en undergrupp inte ska tillhöra samma yrkeskår. Vi tog inte hjälp av någon mäklarkedja för att få tag i respondenter utan utgick istället från vårt egna kontaktnät. Vi började med att intervju en vän angående köpet av hans bostadsrätt för några år sedan. Därefter frågade vi om han hade någon bekant som nyligen köpt en bostadsrätt och som kunde tänka sig ställa upp på en intervju. Vi spred även till familj, vänner och bekanta att vi sökte någon som köpt och just nu bor i sin första bostadsrätt. De vi intervjuade valdes sedan utifrån hur mycket information vi ansåg oss kunna få av dem. Att vi valde att söka respondenter själva motiverar vi med att vi vill vara opartiska och oberoende. Vi ville inte känna förpliktelse och behöva tillgodose en mäklarbyrås intresse eller rikta vår uppsats på mäklarens roll även om mäklare kan ha nytta uppsatsens slutsats.



Figur 6. *Population och undergrupper*. Egen modell.

3.2.6 Hur analyseras våra kvalitativa data?

Allt material som samlas i form av anteckningar och inspelningar måste reduceras för att kunna analyseras. Det finns i denna fas en risk för att information faller bort, men den

kvalitativa undersökningen ger ändå mer nyanserad data än vad kvantitativ data ger. Analysen av kvalitativ data bör i det ingående vara så öppen som möjligt för att sedan smalna av. Det är viktigt att starta analysen öppet och brett för att inte missa någon relevant information i början av analysen. Processen består först av att renskriva, kommentera och sedan göra en sammanfattning av varje intervju. På detta sätt går vi igenom samma intervju flera gånger i och med de olika stegen. De intervjuer som är inspelade renskrivs för att bli mer praktiskt hanterbara. Detsamma gäller anteckningar som förts under intervjun och de bör renskrivas direkt efter den genomförda intervjun, när den är färsk i minnet. Det beror både på eventuella huvudintryck som inte antecknats och att faktiskt se vad man själv skrivit. Det renskrivna materialet är ofta omfattande. Analysen kan rikta in sig på enskilda personer som inte jämförs med varandra eller en analys där flera fall jämförs mot varandra (Jacobsen 2002).

Efter sammanfattningen av intervjun ska samband och avvikelser hittas i vår insamlade data. För att hitta avvikelserna krävs att vi granskar datan med kritiska ögon. Ett sätt att förklara samband mellan olika fenomen är att rita modeller. I och med modellerna kan datan lätt förknippas med kvantitativ data. Så är dock inte fallet och informationen är fortfarande kvalitativ även om den blir lättare i och med modeller där siffror förklarar ord. Det är bra att belysa ett samband med hjälp av ett eller några citat som talar för den allmänna uppfattningen (Jacobsen 2002). Det finns risk för att en kvalitativ undersökning blir subjektiv. Skillnaden mellan kvalitativ och kvantitativ metod inte är dock inte så stor som det kan synas. Tolkningen av datan är i båda fall subjektiv (Lekvall & Wahlbin 1987, 2001). Våra intervjuer är antingen bandade och antecknade eller endast antecknade. De bandade intervjuerna har renskrivits enligt metoden i stycket ovan och de anteckningar som förts samtidigt under intervjuerna har använts som komplement till renskrivningsprocessen. De antecknade intervjuerna renskrevs samma dag som genomförandet. Vi har valt att analysera materialet efter ett situationsövergripande ämne eftersom vi söker ett gemensamt handlande i en viss situation. Vi söker också få svar på om detta skiljer sig mellan olika individer. Samband mellan fenomen hittade vi genom att rita modeller och tabeller i samband med renskrivning och sammanställning av empirin.

3.2.7 Hur korrekta är de slutsatser vi har dragit?

Svaren som det kvalitativa undersökningsmaterialet ger måste bedömas och granskas kritiskt. Det är viktigt att inte välja data bara för att den stämmer med vår uppfattning. Det är även viktigt att inte välja bort odramatisk data som faktiskt kan vara intressant i sig. Vi kan inte beskriva samhällen med objektivt riktigt sanning eftersom alla har olika uppfattningar och tankar. Däremot kommer vi närmre sanningen ju fler som håller med om samma sak. Förutom att granska resultat och data kritiskt som vi nämnt bör även giltigheten (validiteten) prövas mot människor. Det kan vara en god idé att de som ställt upp i intervjuerna får ta del av undersökningens resultat och sedan berätta om de känner igen sig i den. Det kan göras både på individnivå och på gruppnivå. Det är bra att jämföra hur tillförlitlig informationen är med andra människors forskning och undersökningar. Det går även att vid ett senare tillfälle göra om undersökningen och om svaret då blir detsamma har det hög reliabilitet (tillförlitlighet). En annan viktig fråga vi måste ställa oss är om vi intervjuat rätt personer för att den information som vi får ska vara sann. Detta gäller inte endast personerna som intervjuats utan även andra källor och frågan om vi har de rätta källorna och om dem i sin tur ger rätt information. Det är skillnad på om källan refererar till en förstahandskälla eller andrahandskälla (Jacobsen 2002). Även om det är en förstahandskälla finns det risk att den intervjuade målar upp en annan bild av sig själv än den verkliga. Respondenten kan känna sig tvingad att svara på något han inte har någon åsikt eller kunskap om. Det kan även vara så att respondenten inte minns, men ändå försöker svara. Alla dessa fel är exempel på mätfel och

bör tas i åtanke när slutsatser dras (Lekvall & Wahlbin 1987, 2001). Det skiljer i trovärdighet beroende på hur stor kunskap respondenten har om ämnet. En forskare kan även ha egenintresse i det som skrivs och dessa anledningar tillsammans svarar på varför källkritik är viktigt. Det är även viktigt att kontrollera sin källa med andra, för varandra oberoende, källor. Hur informationen ur intervjuerna kommer fram är viktigt. Spontana uppgifter är mer giltiga än de som uppkommer i och med svar på frågor (Jacobsen 2002).

En annan viktig fråga om kvalitativa undersökningar är om den säger något som kan knytas an till en större population eller inte. Eftersom de intervjuade valts ut av oss själva, utifrån vilka individer vi anser kunna givit oss bäst information, är vårt urval inte representativt för hela populationen. Det går dock att generalisera även om det kräver goda argument. Detta argument kan vara om de intervjuade utgör det typiska urvalet. Det går inte argumentera för att ett fenomen gäller för en större population. Det går dock argumentera för att det är sannolikt. Extremfall kan också användas för att generalisera, men då främst i samband med en annan undersökning. Den kvalitativa undersökningen avgränsar sig ofta, men kan påstås gälla även i andra sammanhang genom att stödja sig på andra undersökningar. Rent teoretiskt borde olika personer intervjuas samma person för att sedan jämföra den information som getts. En intervju är ett samtal mellan de inblandade personerna och både samtalsstil och innehållet formas av intervjuaren och den som svarar (Jacobsen 2002). Vi har försökt att inte styra svaren med ledande frågor utan fört en öppen intervju kring frågeformuläret för att få spontana uppgifter. Vi har dock lagt upp varje intervju på samma sätt och följt samma frågeformulär. Det är för att minska skillnaden i svaren då vi båda har intervjuat respondenterna var och en för sig. Att vi har intervjuat olika personer kan ändå leda till både olika observationer och olika signaler från oss då vi intervjuade dem. Innan vi gjorde våra intervjuer testade vi frågorna på en respondent och fick synpunkter från vår handledare. Därför gav frågorna svar på det vi anser oss frågat efter och svaren blev lättare att tolka. Vi har sedan först sammanställt kortfattade svar i tabeller där alla frågor vi ställt fanns besvarade för alla respondenter. Efter detta använde vi tabellerna och de renskrivna intervjuerna för att sammanställa empirin.

3.2.7 Tolkning av resultat

Det som återstår till sist är att tolka resultatet från de slutsatser vi kommit fram till. Det kan göras bland annat genom att jämföra svaren på samma fråga vid en annan tidpunkt eller attityden hos ett annat land. Det som krävs då är att länderna liknar varandra och att en undersökning är genomförd där med samma urval ur populationen. Det som ska hållas i åtanke är att det aldrig finns två helt jämförbara individer och frågan om hur lika länderna egentligen är finns alltid kvar. Ett annat sätt att tolka resultatet på är utifrån teorier. Det finns två olika sorters teori, *implicit* vilket är vår egen uppfattning om verkligheten och *explicit* där teorin står öppen för både de som står bakom teorin och andra. Teorin hjälper oss se resultatet från undersökningen i ett större sammanhang. Varje teori är en del av verkligheten och bör därför kombineras med flera teorier för att antingen hitta den som stämmer bäst eller låta dem komplettera varandra. Om en teori testas bör de olika teorierna hållas isär (Jacobsen 2002). Vi har valt att inte tolka vårt resultat utifrån en jämförelse, utan att istället tolka den utifrån de teorier som vi redovisat tidigare i uppsatsen. Teorin utgörs av en avhandling om konsumenters beslutssituation, konsumenten och köpprocessen, teori om bostadsrätter och olika köpsituationer.

Det finns risk för att dra slutsatser som vi egentligen inte har grund för och det kallas för felslut. Det kan röra sig om att vi överför data på individnivå till kollektiv nivå på ett felaktigt sätt. Det kan även gälla data från kollektiv nivå som på ett felaktigt sätt överförs på enheter på

individnivå. De två exemplen är exempel på nivåfelseslut. En annan typ av felsslut är tidsfelseslut då förändring över tiden påverkar resultatet. Om ingen synbar förändring skett kan det bero på att den uppföljande undersökningen genomförs för nära inpå förändringen. Det går heller inte att vid samma tidpunkt jämföra något mellan olika åldersgrupper och därigenom säga hur människor ändrar sig med åldern. Kanske har de äldre då haft exempelvis både samma syn eller agerande på det undersökta även när de var unga. Den tredje sortens felsslut är kausalitetsfelseslut. Det finns då tre krav som måste vara uppfyllda. Orsaken måste föregå verkan i tid, det måste finnas samverkan mellan orsak och verkan samt att vi har kontroll över de andra variablerna som är relevanta (Jacobsen 2002).

3.3 Val av litteratur

Vi har under arbetet med uppsatsen använt litteratur som vi funnit med hjälp av Karlstads universitetsbiblioteks söktjänster. Därefter har böckerna antingen lånats på Karlstads universitetsbibliotek, andra bibliotek vi haft tillgång till eller köpts. Vi har även sökt i databasen Artikelsök framförallt i ingången av arbetet då vi började strukturera upp arbetet med idékartor för att komma fram till vår problemfrågeställning. Vi fick genom Artikelsök idéer om vilka teorier vi skulle söka efter. Vi har även använt databasen Business Source Premier där företagsekonomiska artiklar finns tillgängliga.

Sökningen efter litteratur bör i ingången av uppsatsen ske brett för att sedan smalna av. Efter att sökningen blivit smal krävs i regel en kompletterande sökning eftersom vi då vet bättre vad det faktiskt är vi letar efter. Den litteratur som sedan väljs till att använda som källor är den nyaste, skriven av områdets stora namn. Det är inte fel att använda en mindre känd källa och sedan stödja den med andra källor (Rienecker & Stray Jørgensen 2002).

3.4 Metodkritik

Vi har själva valt ut respondenter för att få minst tre ur varje undergrupp. Trots detta kan vi ha missat någon undergrupp i populationen förstagångsköpare med tanke på vårt val av avgränsning. Vi kunde använt fler kriterier och delat in populationen i ytterligare undergrupper. Ett exempel på detta kan vara att ta hänsyn till vilken utbildning eller vad personerna i fråga arbetar med och sedan analyserat svaren utifrån detta. En annan sak som kan ses som negativt är att våra respondenter bor i olika städer och delar av Sverige. Vi har ställt frågan om utbildningsnivå, men inte tagit hänsyn till den i analysen. Vi har gjort en kvalitativ undersökning och den är begränsad i och med ett relativt lågt antal observationer. Det betyder att validiteten inte är så hög som vi skulle kunna önska. Svaren kan heller inte ses som statistiskt säkra med tanke på antalet observationer. Till följd av vår metodkritik har vi i slutet av uppsatsen givit förslag på framtida forskning inom samma ämne. Samtliga av våra respondenter bor just nu i sin bostadsrätt vilket kan göra att de svar vi får om behovsidentifikation, informationssökning och alternativutvärdering kanske inte är samma som om vi hade ställt frågan när de befann sig mitt i köpprocessen. Om vi hade valt att intervjua spekulanter hade vi fått svar på det. Vi sökte dock även svar på utvärderingen efter köpet och har därför fått förbise denna grupp. En annan nackdel med att intervjua spekulanter att de inte alltid är benägna att köpa vilket kan ge svaren låg kvalitet. En sådan undersökning behöver kompletteras med en uppföljning om spekulanten blev en förstagångsköpare eller inte.

4 Empiri

Empirin bygger på intervjuer vilka i detta kapitel redovisas under ämnesrubriker i löpande text först för varje respondent och sedan med en uppsummering efter varje avsnitt. Uppsummeringen innehåller även diagram och modeller över vissa frågor och svar. Kapitlet börjar med en kort presentation av respondenterna. Intervjuerna är anonyma både när det gäller vem förstagångsköparen är och vilken adress de bor på. De fyra olika undergrupper som vi tagit hänsyn till är numrerade 1-4 och varje respondent i gruppen har fått en bokstav A-D istället för sitt namn. För att se kriterierna vi tagit hänsyn till för varje undergrupp, se figur 6. I bilaga 1 finns det intervjuunderlag som vi använt oss av.

4.1 Respondenter

Inledningsvid ställdes frågor om ålder, sysselsättning, bostadsyta, antal rum, vilken stad bostadsrätten är belägen i samt om en mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

1A är man, var 24 år vid köpet och är student. Han köpte sin bostadsrätt precis innan han började studera på polishögskolan och hade vid förvärvstillfället endast avslutad gymnasial utbildning. Lägenheten är på 36 kvm, har 1 rok och ligger centralt i Stockholm. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

1B är man, var 22 år när han köpte sin bostadsrätt och arbetade då som industriarbetare. Han har ingen utbildningsnivå utöver grundskola och 3 års gymnasiestudier. Lägenheten är på 60 kvm, har 2 rok och ligger i Grums. Köpet genomfördes utan mäklare.

1C är man, var 30 år vid köpet och arbetar som köksförsäljare. Han har ingen utbildningsnivå utöver grundskola och 3 års gymnasiestudier. Lägenheten är på 63 kvm, har 3 rok och ligger i Karlstad. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

1D är man, var 21 år när han köpte och arbetar som distriktschef inom försäljning. Han har ingen utbildningsnivå utöver grundskola och 3 års gymnasiestudier. Lägenheten är på 37 kvm, har 1 rok och ligger i Bromma. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

2A är man, var 26 år när han köpte och arbetar som systemutvecklare. Han har en 4,5 års civilingenjörsutbildning. Lägenheten är på 108 kvm, har 3,5 rok och ligger i Nacka. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

2B är man, var 25 år när han köpte och arbetar som inköpare inom fordonsindustrin. Han har en 5,5-årig civilingenjörsutbildning. Lägenheten är på 44 kvm, har 1 rok och ligger i Stockholm. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

2C är man, var 23 år när han köpte och arbetar som fukttekniker. Han har ingen utbildningsnivå utöver grundskola och 3 års gymnasiestudier. Lägenheten är på 63 kvm, har 2 rok och ligger i Skoghall. Köpet genomfördes utan mäklare.

3A är kvinna, var 29 år när hon köpte sin bostadsrätt och arbetar som controller. Hon har en 4,5-årig civilekonomutbildning. Lägenheten är på 28 kvm, har 1 rok och ligger i Stockholm. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

3B är kvinna, var 22 år när hon köpte sin bostadsrätt och är studerande. Hon har 3 års konstnärliga studier. Lägenheten är på 29 kvm, har 1 rok och ligger i Karlstad. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

3C är kvinna, var 25 år när hon köpte sin bostadsrätt och är ekonomiassistent. Hon har utöver grundskola och gymnasium läst ekonomi 4,5 år vilket gett henne en magisterexamen. Lägenheten är på 38 kvm, 1,5 rok och ligger i Nacka. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

4A är kvinna, var 28 år när hon köpte sin lägenhet och arbetar som biståndshandläggare. Hon har en 4-årig sociologiutbildning. Lägenheten är på 75 kvm, har 3 rok och ligger i Uppsala. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

4B är kvinna, var 26 år när hon köpte sin lägenhet och arbetar som sjuksköterska. Hon har en 3-årig sjuksköterskeutbildning. Lägenheten är på 82 kvm, har 3 rok och ligger i Göteborg. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

4C är kvinna, var 22 år när hon köpte sin lägenhet och arbetar i butik. Hon har ingen eftergymnasial utbildning. Lägenheten är på 55 kvm, har 2 rok och ligger i Kalmar. Mäklare var inblandad vid överlåtelsen.

4.2 Allmänna frågor om bostadsrätter

Här har frågor ställts som berör respondentens kunskaper om vad en bostadsrätt är och vad det innebär att bo i en bostadsrätt.

1A

1A upplever att den största skillnaden mellan att äga en fastighet eller en bostadsrätt är att som bostadsrättsinnehavare inte behöver ta hänsyn till yttre underhåll såsom tak och liknande. Han upplever inte att han äger sin lägenhet utan att han snarare äger rätten att inneha den. Han vet vad en nyttjanderätt är och säger att ägandet av en bostadsrätt innebär att han äger rätten att nyttja den. Han är medveten om att det finns begränsningar/inskränkningar. De han först kommer att tänka på är att ordföranden får gå in i lägenheten under vissa förhållanden och att det finns stadgar i föreningen som reglerar begränsningarna/inskränkningarna. Innan köpet hade han enbart koll på vissa bitar av föreningens stadgar, numera sitter han med i styrelsen och upplever därmed att han har bra koll på stadgarna. Han har inte funderat på vad som händer om föreningen går i konkurs. Han känner inte att han kan göra vad han vill med sin lägenhet. Om han skulle vilja hyra ut i andra hand är han medveten om att han måste ta upp det med styrelsen först, men där sitter han själv med så han ser det inte som något större problem.

1B

1B upplever att den största skillnaden mellan bostadsrätt och fastighet är att det är mer jobb med en fastighet. Då måste man t.ex. klippa gräset, måla huset och göra andra saker utvändigt. Skulle det hända något som t.ex. att värmepannan går sönder är det billigare med lägenhet, samtidigt är det dock friare att ha ett hus. Han upplever att han äger sin lägenhet. Han upplever att en nyttjanderätt är mitt emellan ägandelägenhet och hyresrätt. Både friheter och krav finns. Han äger sin lägenhet men kan fortfarande bli utkastad. Han tycker själv att han har dålig koll på de begränsningar/inskränkningar som föreligger men nämner att han inte får ändra fasaden utvändigt eller slå ut någon vägg. Han upplever att han endast har viss koll på föreningens stadgar och det gäller såväl före som efter köpet. Han har inte funderat på vad

som händer om föreningen går i konkurs och känner heller inte att han får göra vad han vill med sin lägenhet. Skulle han vilja hyra ut i andra hand utgår han ifrån att det är okej.

1C

1C tycker att den största skillnaden mellan bostadsrätt och fastighet är att det innebär mindre jobb med en bostadsrätt, framför allt slipper man det utvändiga jobbet. Han upplever att han äger sin lägenhet och har inte direkt någon koll på vad en nyttjanderätt är. Han anser att han är medveten om de begränsningar/inskränkningar som finns. Före köpet hade han inte koll på föreningens stadgar, numera har han det framför allt på grund av att han suttit med i föreningens styrelse. Han har inte funderat på vad som händer om föreningen går i konkurs och känner heller inte att han kan göra vad han vill med sin lägenhet. Han utgår ifrån att han får hyra ut i andra hand men vet att föreningen måste godkänna det först.

1D

1D uppfattar den största skillnaden mellan att bo i en fastighet och bostadsrätt att han i bostadsrätten behöver ta större hänsyn till grannarna. Det han syftar på med hänsyn är möjligheten att spela hög musik eller föra oväsen. Hans uppfattning är även att en bostadsrätt i regel är för mindre familjer till skillnad från hus som oftast är större till ytan. Han upplever det som att han äger sin lägenhet och vet inte vad en nyttjanderätt är även om han förstod direkt när vi förklarade det. 1D är medveten att det finns begränsningar i vad han får göra. Föreningens stadgar är han till viss del bekant med och var det även innan förvärvet. Det han kollade upp innan han flyttade in är möjligheten att hyra ut i andra hand eftersom han visste att han kanske i framtiden vill utnyttja den möjligheten. Föreningen har ingen gräns för hur länge medlemmarna hyr ut sin lägenhet, med förbehållet att andrahandskontraktet löper ett år åt gången och föreningen måste varskos om vem som bor i lägenheten inför varje år. Han har aldrig funderat över om föreningen skulle kunna gå i konkurs och vilka följderna skulle bli av det. Han känner att han kan göra vad han vill med sin lägenhet.

2A

2A anser den största skillnaden mellan fastighetsägande och bostadsrättsinnehav vara att du som fastighetsägare står helt ensam, har du en bostadsrätt är du med i en förening. Han upplever att ha äger sin lägenhet och vet vad en nyttjanderätt är. Han är medveten om att det finns begränsningar i vad han får göra med och i sin lägenhet. Han var inte bekant med föreningens stadgar före köpet och är det inte heller idag. Han har inte funderat på vad som händer om föreningen går i konkurs. Han känner att han kan göra vad han vill med sin lägenhet invändigt men inte utvändigt. Om han skulle vilja hyra ut i andra hand så måste han kontakta föreningen för godkännande först.

2B

2B tycker att den största skillnaden mellan att äga en fastighet eller att äga en bostadsrätt är att du som bostadsrättsägare egentligen inte äger lägenheten, du äger en del av föreningen. Han upplever således inte att han äger sin lägenhet och vet att en nyttjanderätt innebär att man köper sig rätten att nyttja lägenheten. Han var inte bekant med föreningens stadgar för köpet men anser sig idag ha bättre koll. Han har inte funderat på vad som händer om föreningen går i konkurs. 2B känner inte heller att han kan göra vad han vill med sin lägenhet. Han utgår från att han inte får hyra ut den i andra hand.

2C

2C tycker att största skillnaden mellan att äga en fastighet och en bostadsrätt är att en bostadsrätt är underhållsfri avseende vatten och el för ägaren. Detta sköts av föreningen. Han tycker även att det är billigare att bo i bostadsrätt. Han upplever att han äger sin lägenhet och vet inte vad en nyttjanderätt är. Han nämner begränsningar som att man måste vara tyst, skötsam och visa hänsyn för övriga i huset. Före köpet hade han inte koll på föreningens stadgar. Idag har han något bättre koll och berättar att det finns ett informationsblad från föreningen i trappuppgången som beskriver några regler lite löst. Han har inte funderat på vad som händer om föreningen skulle gå i konkurs och säger att föreningen är stabil. Han känner inte att han kan göra vad han vill med sin lägenhet, framför allt inte sätta upp nya mellanväggar och liknande. Däremot känner han frihet beträffande ytskikt såsom golv och tapeter. Han utgår utan tvekan från att han kan hyra ut i andra hand om han vill.

3A

3A uppfattar den största skillnaden mellan att bo i en fastighet och bostadsrätt att du som husägare får ta många kostnader själv som föreningen tar i en bostadsrätt. Hon upplever att hon äger sin lägenhet och vet inte vad en nyttjanderätt är. De begränsningar hon nämner är att hon inte får ha vilken färg hon vill på markisen och inte måla plankorna på balkongen i vilken färg hon vill. Hon hade inte så bra koll på föreningens stadgar före köpet men tycker sig ha bättre koll nu. Hon har inte funderat på vad som händer om föreningen går i konkurs. Hon känner att hon i stort sett får göra vad hon vill med sin lägenhet och utgår från att hon kan hyra ut i andra hand om hon vill.

3B

3B tycker att den största skillnaden är att man som bostadsrättsinnehavare inte behöver sköta något utvändigt, det tar föreningen hand om. Hon upplever att hon till viss del äger sin lägenhet. Hon vet inte vad en nyttjanderätt är och anser sig veta "så där" vilka begränsningar/inskränkningar som finns. Innan köpet hade hon inte så bra koll på föreningens stadgar men anser sig ha lite bättre koll nu. Hon har inte funderat på vad som händer om föreningen går i konkurs. Hon känner att hon kan göra vad hon vill med sin lägenhet men utgår inte från att hon kan hyra ut den som hon vill i andra hand.

3C

3C tycker att en bostadsrätt är som en hyreslägenhet, men att hon äger den litegrann. Hon anser att det är mindre ansvar och risk att äga en bostadsrätt jämfört med att äga en fastighet. Det är även billigare att äga en bostadsrätt och nämner att hon slipper det utvändiga underhållet. Hon är medveten om att hon inte riktigt äger sin lägenhet, men påpekar att det känns som att äga. Hon har hört ordet nyttjanderätt och har även diskuterat det på jobbet för ett tag sedan. Varken hon eller hennes arbetskamrater visste dock vad det var. Hon är medveten att det finns begränsningar med att äga en bostadsrätt. Före köpet var hon inte bekant med föreningens stadgar, men nu sitter hon i styrelsen och har därför koll på dem. 3A vet att alla ekonomiska föreningar kan gå i konkurs, men har inte funderat över konsekvenserna. Hon känner att hon kan göra allt hon vill även om hon är medveten om att det finns begränsningar i att äga en bostadsrätt. Att hyra ut i andra hand såg hon inte som intressant när hon flyttade in och utgick från att hon inte skulle få det.

4A

4A upplever att största skillnaden är att man slipper det yttre underhållet då föreningen sköter det. Hon upplever att hon till stor del äger sin lägenhet. Hon tror att nyttjanderätt är de gemensamma lokaler som föreningen har. De begränsningar hon nämner är att som bostadsrättsinnehavare får du inte göra vad som helst som t.ex. driva affärsverksamhet i sin lägenhet. Hon har tittat i föreningens stadgar både före och efter köpet. Mäklaren sade att föreningen var stabil så hon har inte funderat på vad som händer om föreningen skulle gå i konkurs. Hon känner att hon kan göra det hon själv vill med sin lägenhet men nämner även att hon enbart får han en viss färg på sin markis. Hon säger att hon måste be om lov av styrelsen om hon ska hyra ut i andra hand.

4B

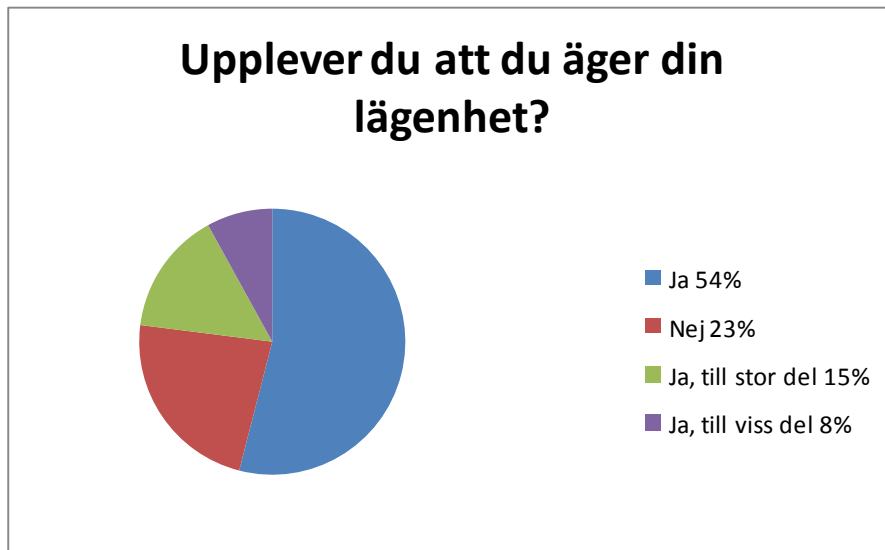
4B upplever att den största skillnaden är att genom avgiften till föreningen slipper hon stå för allt underhåll som annars måste skötas på en fastighet. Man behöver inte oroa sig för taket, målning, värmepannan och liknande. Hon upplever att de äger lägenheten i stort, men visste att det finns vissa saker som inte får göras med lägenheten i en bostadsrätt jämfört med en fastighet. En bidragande orsak till att det kändes som att de äger sin lägenhet var att de renoverat mycket och satt sin personliga prägel och att de pengarna kanske kan fås tillbaka. Avgiften tyckte hon gör att det känns som en blandning mellan hyreslägenhet och hus. Hon visste inte vad en nyttjanderätt var för något. Både hon och hennes sambo visste att det fanns vissa begränsningar och då syftade hon på att de var medvetna om att de inte får hyra ut sin lägenhet i andra hand utan giltigt skäl. De var inte bekanta med stadgarna innan köpet, men föreningen hade vunnit pris för bästa bostadsrättsförening något år innan vilket gjorde att de kände sig trygga. Efter inflyttningen informerade föreningen alla nyinflyttade om stadgar och framtida förändringar. Hon har inte funderat på vad som händer om föreningen skulle gå i konkurs. De tycker att de kan göra de ingreppen de vill eftersom de inte vill göra några större ingrepp. De vill inte hyra ut i andra hand och tycker det är en trygghet att föreningen har koll på vilka som hyr ut och till vem.

4C

4C uppfattar att den största skillnaden är att man i en bostadsrätt slipper den utvändiga skötseln såsom målning och liknande. Hon upplever att hon äger sin lägenhet och anser att en nyttjanderätt innebär att hon inte äger sina kvadratmeter, hon äger en del i föreningen och får nyttja sin lägenhet. Hon vet att hon måste följa stadgarna och därmed inte får bygga om eller hyra ut hur som helst. Hon var inte bekant med föreningens stadgar före köpet men känner att hon har något bättre koll nu. Hon säger att föreningen har bra ekonomi och att hon därför inte funderat på vad som händer om föreningen går i konkurs. Hon känner att hon kan göra vad hon vill med sin lägenhet invändigt, men inte utvändigt. Hon tror sig få hyra ut i andra hand under kortare perioder om skäl finns men tar det inte för givet.

4.2.1 Uppsummering av allmänna frågorna om bostadsrätter

Här följer en sammanfattning av respondenternas svar på de allmänna frågorna om bostadsrätter att redovisas. Vi gör detta med hjälp av både diagram och text.



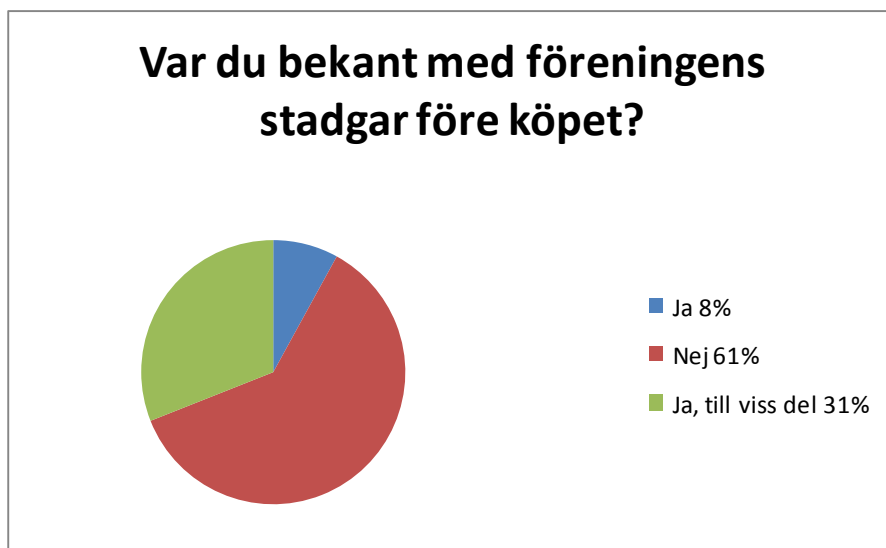
Figur 7. Upplever du att du äger din lägenhet?

De flesta respondenterna upplever att de helt eller delvis äger sin lägenhet när frågan ställs.



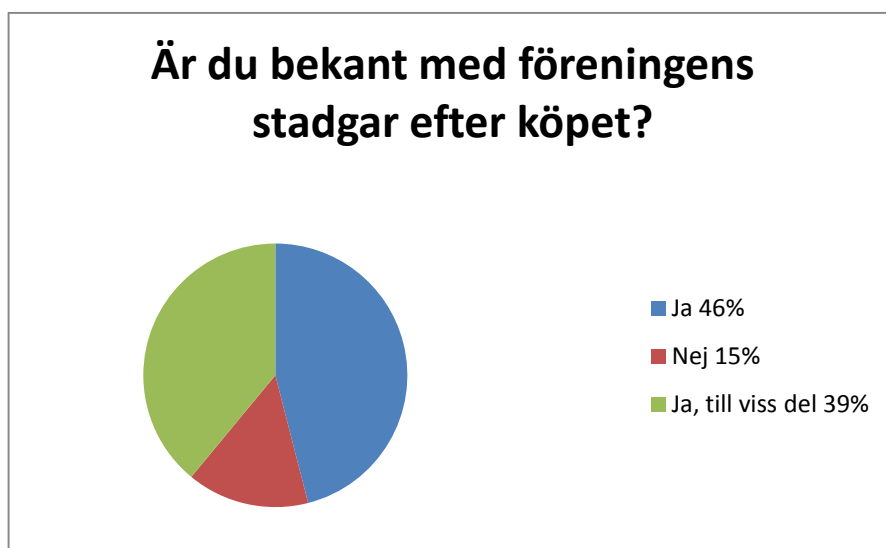
Figur 8. Vet du vad en nyttjanderätt är?

En klart övervägande del av respondenterna vet inte vad en nyttjanderätt är.



Figur 9. *Var du bekant med föreningens stadgar före köpet?*

Endast 8 % av respondenterna kände att de var bekanta med föreningens stadgar före köpet. 31 % ansåg sig känna till dem till viss del.



Figur 10. *Är du bekant med föreningens stadgar efter köpet?*

Efter köpet känner 46 % av respondenterna att de är bekanta med föreningens stadgar. 39 % anser sig till viss del känna till dem.

Den genomgående uppfattningen är att en bostadsrättsinnehavare slipper en stor del av det ansvar som en fastighetsägare har. Framför allt handlar det om att en bostadsrättsinnehavare slipper allt yttre underhåll såsom målning och liknande. Å andra sidan lyfts det fram att en bostadsrättsinnehavare har en annan typ av ansvar som en fastighetsägare slipper. Detta handlar till exempel om att visa hänsyn för grannar och att sköta betalning av avgift till föreningen. De allra flesta upplever att de äger sin lägenhet. Några svarar dock att de inte äger, att de äger till viss del eller att de till stor del äger. Det är inte så många som direkt vet vad en nyttjanderätt är. Att det finns begränsningar/inskränkningar för bostadsrättsinnehavare har alla respondenter klart för sig. Deras svar skiljer sig dock en hel del och det tas upp en rad exempel på olika begränsningar/inskränkningar. Svaren berör bl.a. ombyggnation, hänsyn och förbud att driva verksamhet i lägenheten. 39 % var till någon del bekanta med föreningens

stadgar före köpet. 61 % var det inte. Efter köpet har 46 % koll på stadgarna och totalt 85 % minst till viss del koll. 15 % är fortfarande inte bekanta med stadgarna. Dessutom svarar några att de bara har lite koll och att de i stort sett bara läst igenom stadgarna. Ingen av respondenterna hade funderat på vad som skulle hända om föreningen gick skulle gå i konkurs. Några hänvisar till att föreningen är stabil och att de därför inte tänkt på det. Det är delade uppfattningar huruvida respondenterna upplever att de får göra vad de vill med sin lägenhet. Många säger direkt nej, andra säger att de får göra vad de vill invändigt men inte utvändigt. Några säger sig dock uppleva att de kan göra vad de vill med sin lägenhet. Om respondenterna skulle vilja hyra ut i andra hand är de flesta medvetna om att de måste kontakta föreningen först. Endast tre av respondenterna utgår från att de kan hyra ut sin lägenhet i andra hand som de vill.

4.3 Behovsidentifikation

I denna del av intervjun behandlas fasen då respondenternas behov av att köpa en bostadsrätt uppstår. Behovsidentifikation är det första av de fem stegen i köpprocessen.

1A

1A köpte sin bostadsrätt eftersom han ansåg att det var en bra investering och att de investeringar och renoveringar han gör kan ge vinst vid en framtida försäljning. Han var singel vid köptillfället.

1B

1B köpte sin bostadsrätt eftersom det var den lägenheten han ville ha. Han var singel vid tillfället. Att han valde att köpa istället för att hyra berodde på lägenheten, han ville ha just den och därför köpte han. Han nämner även att avgiften oftast är lägre än hyra som ett skäl.

1C

1C köpte en bostadsrätt på grund av att han vill kunna påverka sin egen boendemiljö utan att det innebär för mycket jobb. Han var singel vid tidpunkten för köpet.

1D

1D valde att köpa en bostadsrätt eftersom han var trött på att flytta runt. Han hade haft två bostäder i andra hand de senaste två åren och sökte ständigt efter nya andrahandskontrakt. Han hade vid tidpunkten ett krävande jobb som tog mycket tid och kände att han behövde en fast punkt i tillvaron. När han väl var ledig ville han inte behöva leta efter nytt boende eftersom andrahandskontrakten inte gällde för så lång tid åt gången var det ett ständigt letande. Han hade blivit lurad på andrahandskontrakt tidigare. Han säger själv att han hade ett sug på att äga. Då syftar han på att äga en bostad och komma in i bostadsrättsägandet för att sedan kunna byta upp sig i framtiden. Han nämner även bekvämlighet med att själv äga som en anledning till att han valde bostadsrätt framför hyresrätt. Att det sedan var i stort sett omöjligt att få en hyresrätt i förstahand bidrog till att det inte var intressant.

2A

2A köpte en bostadsrätt för att han och hans sambo inte ville bo i en hyresrätt. Anledningen att de valde att köpa en bostadsrätt var att det är svårt att hitta en riktigt bra hyresrätt i Stockholm.

2B

2B och hans sambo köpte sin bostadsrätt av två anledningar, dels för att de inte ville bo i andra hand och dels för att de såg det som en bra investering. Han nämner även att dåvarande ränteläge innebar att det var fördelaktigt att köpa istället för att hyra och på så vis betala till sig själv.

2C

2C köpte sin bostadsrätt för att den var billig. Han och hans sambo köpte den av hennes bror och de fick den billigt, därför valde de att köpa istället för att hyra.

3A

3A köpte sin bostadsrätt för att hon kände att hon ville betala till sig själv istället för att betala hyra. Dessutom säger hon att det inte fanns några hyreslägenheter i centrala Stockholm som är möjliga att få tag på. Hon var singel vid tidpunkten.

3B

3B var singel vid tidpunkten och köpte sin bostadsrätt för att det dök upp en med bra pris samtidigt som hon inte fick tag på någon hyreslägenhet.

3C

3C som var singel vid köpet såg att köpa en bostadsrätt som den enda möjligheten att få ett boende där man kunde flytta in i på kort tid och bo till rätt pris. Hon hittade inga bra hyresrätter till rätt pris och ville därför hellre äga sitt boende.

4A

4A hyrde en studentlägenhet innan hon köpte sin bostadsrätt med sin sambo. Hon var inte längre student och fick därför inte ha kvar sin studentlägenhet. Hon nämner även att hon ser det som en investering som förhoppningsvis ger pengarna tillbaka samt att hon hellre betalar till sig själv än betalar till ett hyresbolag. Dessutom säger hon att det är mycket svårt att hitta en hyreslägenhet i Uppsala.

4B

4B och hennes sambo bodde tillsammans i en annan stad innan de flyttade till Göteborg. När hon var klar med sin utbildning var det dags att söka jobb och eventuellt flytta. Hennes sambo kommer från Göteborg och båda har många vänner där vilket gjorde att de ville flytta dit. De hittade lägenheten på Hemnet och föll för den direkt. Hennes sambo tycker om att renovera och därför var det en bostadsrätt eller fastighet de ville ha. De ansåg också att det är en investering för framtiden att redan äga sitt boende när de köper sitt första hus vilket de tänker göra inom en överskådlig framtid när ekonomin tillåter.

4C

Hon köpte sin lägenhet på grund av svårigheten att hitta en hyresrätt som motsvarar hennes krav på område. Hon säger att det inte finns några lämpliga hyresrätter att få tag på om man inte vill bo i "slummen". Hon var sambo och köpte lägenheten tillsammans med sin partner.

4.3.1 Uppsummering av behovsidentifikation

Här följer en sammanfattning av respondenternas svar på frågorna som berör behovsidentifikation att redovisas. Vi redovisar det med hjälp av både diagram och text.



Figur 11. Vilket var köpmotivet?

I närmare 60 % av fallen var köpmotivet av transformativ art. Flera av respondenterna nämner att de ser sitt köp av bostadsrätt som en investering.

Det är en stor spridning i svaren varför respondenterna köpte en bostadsrätt. Några nämner att de inte vill bo i, eller att det är svårt att hitta en lämplig, hyresrätt. Några andra svarar att de ser det som en investering och en annan vill kunna påverka sin boendemiljö utan för mycket jobb. Två stycken svarar att de hellre betalar "till sig själva" genom ränta och amortering än hyra till ett fastighetsbolag. Två stycken valde att köpa eftersom de hittade en lägenhet som de verkligen ville ha. På den direkta frågan varför de valde att köpa en bostadsrätt istället för att hyra en lägenhet svarar flera att de hade svårigheter att hitta en lämplig hyresrätt.

4.4 Informationssökning

Denna del av intervjun behandlar frågor som rör steget då respondenterna söker information. Frågorna tar upp vilken information de söker, hur denna söks och vilken kunskap de anser att en köpare behöver. Informationssökningen är det andra av de fem stegen i köpprocessen.

1A

Den information han ville ha tillgänglig när han skulle köpa var föreningens ekonomi och en tydlig objektsbeskrivning dvs. avgift, storlek och dylikt. Han anser att den kunskapen som man behöver inför ett köp är att du som bostadsrättsägare inte äger din lägenhet vilket många tror. Han sökte inte någon information inför sitt köp och hade heller inte kontakt med någon bekant som köpt tidigare. Säljaren använde mäklare och 1A anser att mäklaren informerade om allt han behövde veta.

1B

Den information han ville ha tillgänglig när han skulle köpa var avgift, pris och föreningens ekonomi. Han nämner att det gick relativt fort när han köpte sin bostadsrätt. Han anser att den kunskap som behövs inför ett köp är de rättigheter och skyldigheter som finns samt det faktum att du som bostadsrättsinnehavare inte äger din lägenhet på samma sätt som du äger ett hus även om man köpt den. Han sökte inte någon information före köpet, han såg en privat annons i tidningen och sedan gick det fort. Han rådfrågade sin mamma som tidigare köpt bostadsrätt och hon var med som stöd under affären och berättade vad ett bostadsrättsköp innebar. Det var inte någon mäklare inblandad i affären.

1C

Den information som han ville ha tillgänglig när han skulle köpa var priset, föreningens ekonomi, parkeringsmöjligheter, föreningens gemensamhetsutrymmen såsom träningslokal, solarium och trivselutrymmen. Han tycker att innehavarens rättigheter och skyldigheter är den kunskap som behövs inför ett köp. Den information han sökte inför köpet var att han kollade utbudet på marknaden via annonser i tidningar. Han hade inte kontakt med någon som tidigare köpt. 1C tyckte inte att mäklaren fullt ut informerade om allt han behövde veta och när han ställde frågor berättade mäklaren vart han kunde finna svaren istället för att ta reda på det åt honom.

1D

Informationen som 1D ville ha tillgänglig inför köpet var information om området, priset, avgift och boyta. Han anser att det viktigaste inför köpet är att ha koll på sin egen ekonomi och tänka efter så att man kan tänka sig att bo en tid i lägenheten. Han satte själv upp en gräns för hur mycket han ansåg sig ha råd att betala innan han träffade banken och fick sitt lånelöfte. Han sökte information på Hemnet innan köpet. Han sökte även viss information själv genom att läsa årsredovisningen eller stadgarna. Han ville kunna hyra ut lägenheten en längre tid i andra hand och sökte därför information om den möjligheten. Han var även intresserad över var de allmänna utrymmen fanns då han inte har tvättmaskin i sin lägenhet. En annan sak han tog reda på innan flytten var möjligheten att få en båtplats vilket bostadsrättsföreningen har tillgång till. Han tog inte kontakt med någon tidigare bostadsrättsköpare innan sitt köp. Då han själv är säljare utgick 1D ifrån att mäklaren undanhöll fel, men anser ändå att han fick svar på allt han undrade antingen genom frågor eller genom information från objektsbeskrivning. Han ansåg att han litade på mäklaren och kände sig trygg med den information han fick. Det berodde mycket på att säljarens mäklare sålde i stort sett alla bostadsrätter i både området och föreningen.

2A

Den informationen 2A ville ha var eventuella skador på lägenheten samt hur föreningen var skött. Han anser att man inte behöver någon direkt kunskap om vad en bostadsrätt innebär då en mäklare är inblandad eftersom det är dennes jobb att se till att allt blir rätt. Inför köpet kollade han igenom gamla årsredovisningar och pratade med föreningens ordförande. Den information han ansåg sig behöva fann han på internet. Han hade inte kontakt med någon tidigare köpare. Mäklare var inblandad och 2A ansåg att denne informerade om allt han behövde veta.

2B

2B ville ha information om själva lägenheten såsom area, avgift, utseende och föreningens bokslut. Han tycker det är viktigt att veta att du som bostadsrättsinnehavare köper en andel och inte kan göra vad man vill, exempelvis hyra ut i andra hand. Dessutom tycker han det är viktigt att man förstår hur föreningens ekonomi berör medlemmarna. Innan köpet kollade han tidigare bokslut och åkte till området där lägenheten ligger. Informationen fick han via Hemnet. Innan köpet tog han kontakt med en kompis som tidigare köpt bostadsrätt. Han tog då reda på hur budgivningsprocessen gick till, hur en förenings ekonomi bör se ut, vilka investeringar man själv får göra kontra de som föreningen står för (t.ex. stambyte) samt hur låneprocessen ser ut avseende lånelöften och dylikt. Mäklare var inblandad och 2B anser att denne informerade bra och hade koll.

2C

Han reflekterade inte så mycket vilken information han behövde inför köpet. Han har heller inte någon uppfattning om vad en köpare behöver veta om vad ett bostadsrättsköp innebär. Han sökte inte någon direkt information men tog reda på att man har friare händer i en bostadsrätt än i en hyresrätt beträffande tapetsering och liknande. Han tog inte kontakt med någon tidigare köpare och mäklare var inte inblandad i köpet.

3A

Den information som hon ville ha tillgänglig inför köpet var pris, boyta och avgiften. Det man behöver veta om en bostadsrätt inför ett köp är att du som ägare måste betala en avgift varje månad. Hon jämförde kvadratmeterpris på internet och då framför allt genom Hemnet för att bilda sig en uppfattning om det var ett bra köp eller ej. Hon tog inte kontakt med någon tidigare bostadsrättsköpare innan sitt egna köp. Mäklare var inblandad och hon tror att denne informerade om allt hon behövde veta.

3B

Den information som hon ville ha tillgänglig inför köpet var föreningens ekonomi och förhållningsregler. Hon anser att det man bör veta om vad en bostadsrätt innebär är att det finns rättigheter och skyldigheter. Hon sökte inte någon information själv men fick råd av sina föräldrar som tidigare ägt en bostadsrätt. Den information hon ville ha var hur köpprocessen gick till samt vilka skyldigheter en innehavare har, om man exempelvis kan ringa en vaktmästare om kylskåpet går sönder. Mäklare var inblandad och hon ansåg att denne informerade om det hon behövde veta.

3C

Hon ville ha bilder, pris, information om både föreningen och lägenhetens skick, ritningar och planerat framtida underhåll tillgängligt. Själv anser hon att hon borde haft mer kunskap över vad hon gav sig in på. En ekonomisk förening kan ha både fördelar och nackdelar för medlemmarna och det anser hon att alla borde skaffa bättre koll på före ett köp. Hon sökte själv information utöver visningar och Hemnet samt mäklarbyråns hemsida. Det var främst att hennes farbror hjälpte henne titta på föreningens ekonomi, berättade om området och avstånd till bussförbindelser. Hon frågade även sin farbror som bor i området hur lätt det är att i framtiden sälja vidare. Hon ansåg att mäklaren som var inblandad informerade om det hon behövde veta. Hon hade gärna sett att hon fått en genomgång om vad hon gav sig in på även om det inte är något hon förväntade sig av mäklaren.

4A

Hon ville ha allmän information om bostaden. Hon tycker det är bra att veta hur föreningen fungerar och vad det innebär att vara medlem i en bostadsrättsförening beträffande regler och dylikt. Man bör också vara medveten om hur lånebiten fungerar med räntor och så. Hon sökte egen information genom att fråga mäklaren, vänner och familj. Hon tog kontakt med kompisar som tidigare köpt bostadsrätt och det hon främst tog reda på då var de ekonomiska bitarna beträffande kontantinsats, bottenlån och topplån. Mäklare var inblandad men hon anser att informationen hon fick av denne var lite svår att ta till sig, hon hade helst velat ha den skriftligt.

4B

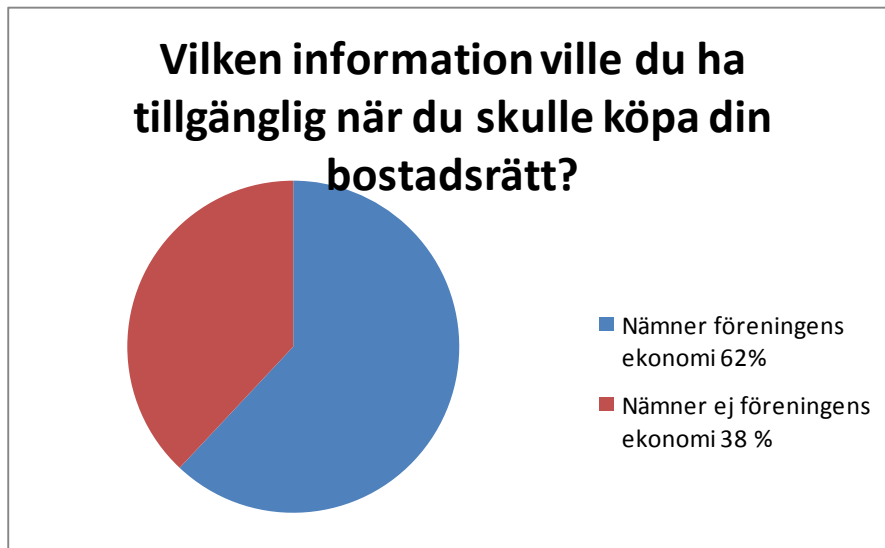
Den info som hon ville ha tillgänglig innan köpet var just den information som fanns tillgänglig på Hemnet. Hon vet inte riktigt vad man behöver veta om en bostadsrätt. De frågor som fanns rörde exempelvis var tvättstugan eller andra allmänna utrymmen låg. Den bästa informationen som gjorde att hon valde att gå på lägenhetens visning var bilderna. Informationen som fanns på Hemnet räckte för ett beslut att titta på lägenheten. Visningen kompletterade sedan informationen. Hon var på två visningar. Hon frågade innan köpet kompisar som bor i samma område hur området och föreningen var. Hon frågade även vänner och bekanta om hur de upplevde skillnad mellan att bo i en hyresrätt och bostadsrätt. Mäklare var inblandad men hon tycker inte att denne informerade om allt hon behövde veta. Mäklaren hade dessutom felaktig information om vart tvättstugan låg.

4C

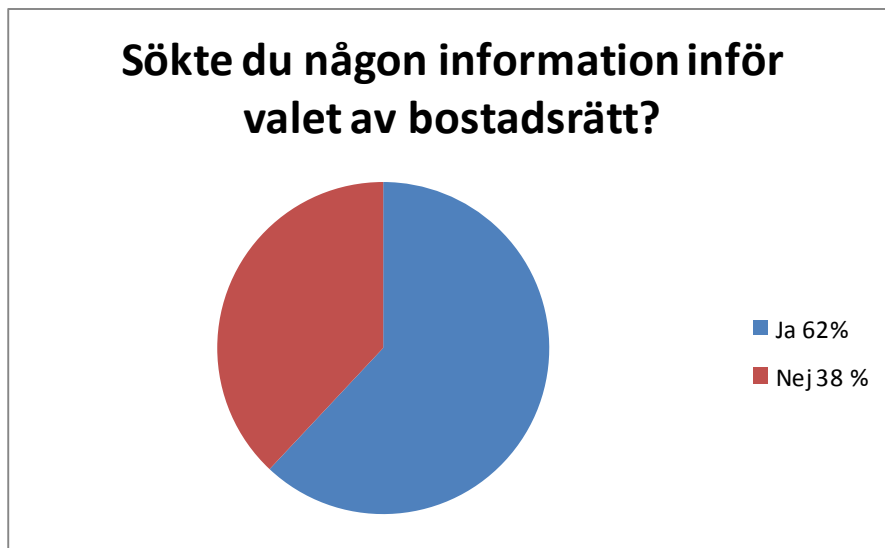
Den information hon ville ha före köpet var pris, storlek, kostnader, tvättstugan och vad som ingår eller inte ingår. Därutöver ville hon ha information om föreningens ekonomi. Hon anser inte att man behöver någon mer information om vad en bostadsrätt innebär än den som mäklaren ger. Hon sökte själv information genom att hon jämförde olika lägenheter på internet via Hemnet. Hon hade inte kontakt med någon tidigare köpare innan hon själv köpte. Mäklare var inblandad och hon tycker att denne informerade om det som behövdes.

4.4.1 Uppsummering av informationssökning

Här följer en sammanfattning av respondenternas svar på de frågor som berör informations-sökning att redovisas. Vi redovisar detta med hjälp av både diagram och text.



Figur 12. *Vilken information ville du ha tillgänglig när du skulle köpa din bostadsrätt?* Av respondenterna nämner 62 % att de ville ha information om föreningens ekonomi tillgänglig när de ska köpa en bostadsrätt.



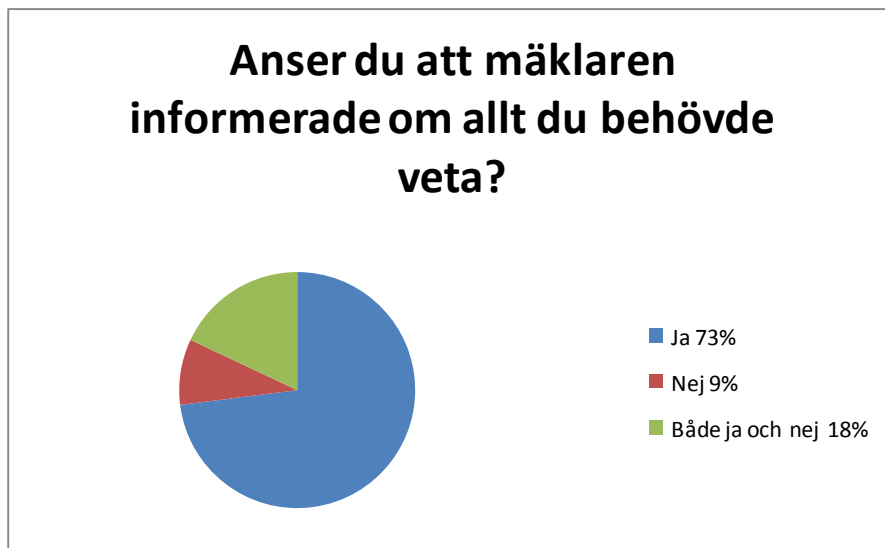
Figur 13. *Sökte du någon information inför valet av bostadsrätt?* 62 % av respondenterna sökte själva någon form av information inför sitt köp av bostadsrätt.



Figur 14. *Hur gick du tillväga för att söka den informationen?*
 En klart övervägande del av respondenterna sökte sin information via internet.



Figur 15. *Var någon mäklare inblandad i överlåtelsen?*
 I 85 % av fallen var en mäklare inblandad vid överlåtelsen.



Figur 16. *Anser du att mäklaren informerade om allt du behövde veta?*
Hela 73 % ansåg att mäklaren informerade om allt de behövde veta.

Många svarar att de vill ha information om föreningens ekonomi innan köpet. I övrigt efterfrågar de information om pris, avgift, storlek och området. Endast en av respondenterna svarar att den vill ha information om föreningens förhållningsregler (stadgar). Flera av respondenterna anser att en köpare bör veta om att en bostadsrättsinnehavare har vissa rättigheter och skyldigheter. Dessutom bör en köpare veta vad det innebär att vara med i en bostadsrättsförening. 38 % av respondenterna sökte inte själva upp någon information inför köpet. De som däremot gjorde det använde sig mestadels av internet och då framför allt Hemnet. 46 % av respondenterna tog före köpet kontakt med någon som tidigare köpt en bostadsrätt. Det som de tog reda på var bland annat hur budgivningen gick till, hur föreningens ekonomi bör se ut, hur finansiering går till samt vilka skyldigheter en bostadsrättsinnehavare har. I samtliga fall utom två var mäklare involverad i köpet. De flesta anser att mäklaren informerade om det de behövde veta. Några var dock mer eller mindre missnöjda med mäklarens agerande.

4.5 Alternativutvärdering av olika bostadsrätter

Denna del av intervjun behandlar frågor som rör processen då respondenterna utvärderar de olika alternativ som uppkommit under informationssökningen. Alternativutvärderingen är det tredje av de fem stegen i köpprocessen.

1A

Avgörande vid valet av bostadsrätt var på vilken adress bostadsrätten låg, lägenhetens skick, månadsavgift och priset. De två viktigaste kriterierna var läge och pris. Han jämförde ekonomin i andra föreningar, men då endast avgifter och drog efter det slutsatser från om de var höga eller låga. Det var avgörande att avgiften inte skulle vara för hög. Han tycker om området som lägenheten ligger i och sökte endast lägenheter i denna del av staden. Det var ingen budgivning vid köpet utan bostadsrätten såldes till fast pris och han deltog inte heller i andra budgivningar. Han köpte just den lägenhet han ville ha. Ekonomin i föreningen anser han vara väldigt god. Föreningen har låga hyror, äger ett parkeringshus, hyr ut lokaler till flera olika verksamheter, men är ändå en äkta bostadsrättsförening.

1B

Det avgörande vid valet var att han ville ha just den lägenheten. Han har inte jämfört föreningens ekonomi med andra föreningar, men anser att den har stabil ekonomi eftersom månadsavgiften är låg. Han uppskattar att området till 90 % var det som avgjorde vilken bostadsrätt han valde och läget är det avgörande. Det var en kort budgivning i samband med förvärvet och det var också den enda budgivningen han var med i. Han tycker att han köpte den bostadsrätt han helst ville ha.

1C

Det var priset och området som avgjorde vilken bostadsrätt han köpte. Han jämförde inte ekonomin med någon annan förening, men anser att det är viktigt och om han valde mellan två jämförbara lägenheter i olika föreningar skulle han välja den med bäst ekonomi. Han har tidigare bott i området. Han var i behov av att få tillträda lägenheten snabbt vilket blev det viktigaste kriteriet. Det var budgivning innan han köpte den, men han var inte med i någon annan budgivning och det var denna bostadsrätt han helst ville ha. Han upplever föreningens ekonomi som god eftersom föreningen inte har så mycket lån och de som finns har låg ränta.

1D

Det som avgjorde vilken lägenhet han köpte var framförallt läget och priset. Han sökte efter ett lugnt läge i närheten av sina vänner och ansåg att priset han fick betala var helt ok för det området i en högkonjunktur. Han kollade på andra lägenheter i samma veva, men tittade inte djupare i årsredovisningarna än att han jämförde avgift, antal lägenheter i föreningen och hur mycket lån föreningen hade. Området var viktigt, men han skulle hellre bo i centrum om han hade råd. Han ville komma in i att äga en bostadsrätt för att på sikt kunna flytta till en större bostadsrätt eller centralare. Han har egen bil och var inte så beroende av hur allmänna kommunikationer såg ut. Det var viktigt att lägenheten var i ganska bra skick eftersom han själv inte är särskilt härdig och därför skulle behöva betala för både material och arbetet. Det var även ett stort plus att hans lägenhet hade balkong och det var något som värdesattes vid budgivningen. Han hade inte ens lånelöfte när budgivningen startade eftersom det var den första budgivningen han valde att gå med i. Föreningens ekonomi upplever han som god eftersom föreningen är gammal och de senaste åren sänkt avgiften varje år.

2A

Det var magkänslan som avgjorde vilken bostadsrätt han köpte. Han har inte jämfört ekonomin med någon annan förening och detta var därför inte heller avgörande för valet. Bostadsrätten ligger i ett trevligt område, nära till grönska och ett naturskyddsområde. Området var väldigt avgörande för att inte säga nästan helt avgörande. Det viktigaste kriteriet var dock storleken på lägenheten. Det var budgivning i samband med förvärvet och de ställde även upp i andra budgivningar. Det var ändå den bostadsrätten de helst ville ha som de köpte. 2A upplever föreningens ekonomi som god eftersom avgiften varken är hög eller låg.

2B

Planlösningen, kostnaden och området avgjorde när han skulle köpa bostadsrätt. Han jämförde ekonomin med andra föreningar, men det var inte avgörande utan mest som en extra trygghet. De anser att området är bra och det var en viktig faktor i alternativutvärderingen. Läget var viktigt för att kunna pendla, men det var priset som var det viktigaste kriteriet. Det

var budgivning och de var även med i fler budgivningar innan de köpte sin bostadsrätt. De ville hellre haft en annan lägenhet som blev för dyr i och med budgivningen. Han har inte någon uppfattning över om hur föreningens ekonomi ser ut.

2C

Han och hans sambo köpte sin bostadsrätt som ett impulsköp eftersom de fick den billigt. Han tittade inte närmare på föreningens ekonomi och jämförde heller inte med andra föreningars. Han upplever området som helt okej eftersom det är nära skog och vatten. Han har tidigare bott i närheten. Priset och läget ser han som de viktigaste kriterierna för bostadsrättsköpet. Det var ingen budgivning och han var inte heller med i någon annan budgivning. Eftersom det var ett impulsköp hade han inte funderat på om han hellre ville haft något annat boende.

3A

Det var priset som var det mest avgörande eftersom hon köpte den bostadsrätt hon hade råd med. Mäklaren sa att ekonomin i föreningen var stabil så hon tittade inte djupare varken på den egna föreningen eller jämförde med andra föreningar. Hon är nöjd med området bostadsrätten ligger i eftersom det är centralt, men ändå lugnt. Det var dock inte avgörande för hennes val. Viktigaste kriteriet var priset på bostadsrätten och därefter kom läget. Hon var med i flera budgivningar innan hon köpte denna, men de budgivningarna steg för mycket. Hon vill egentligen ha en större lägenhet om hon hade haft råd.

3B

Det som avgjorde hennes köp var priset och läget. Hon hade till viss del kollat på ekonomin i andra föreningar och det var en del i hennes beslut av vilken bostadsrätt hon skulle köpa. Hon tyckte det var ett fint område och det påverkade hennes beslut mycket. Hon ville verkligen bo där. De tre viktigaste kriterierna anser hon var månadsavgift, pris och platsen. Det var budgivning i samband med förvärvet och hon hade även varit med i flera andra budgivningar tidigare. Hon förlorade en budgivning på en bostadsrätt som hon hellre velat ha, men är i efterhand nöjd med den hon köpte.

3C

Det som avgjorde köpet var läge, förbindelser och pris. Mest var det läget som avgjorde och det var även läget som var det viktigaste kriteriet. Därför jämförde hon aldrig föreningens ekonomi med andra föreningar. Området var viktigt eftersom hon har släkt där, känner till området sedan innan, det är nära till naturen, vackert och lugnt. Det var budgivning innan hon köpte bostadsrätten och parallellt deltog hon även i två andra budgivningar i samma förening. Det var dock den bostadsrätt hon idag äger hon helst ville ha. Ekonomin anser hon vara relativt god, men visste inte hur bra den var när hon köpte sin bostadsrätt. Hon visste att föreningen var gammal och att hyran skulle höjas, dock inte hur mycket.

4A

Pris och läge avgjorde köpet. Hon jämförde månadsavgifter mellan olika föreningar, men inte djupare än så. Föreningens ekonomi var inte det avgörande. Området skulle vara tillräckligt centralt vilket hon anser är viktigt. Det skulle även vara ett lugnt område. Det var läget som påverkade beslutet och inte hur det såg ut. Det viktigaste kriteriet hon och hennes sambo såg

var att ha råd. De var med i en parallell budgivning med denna. Tills slut valdes den bostadsrätt de ville ha utefter vad de hade råd med.

4B

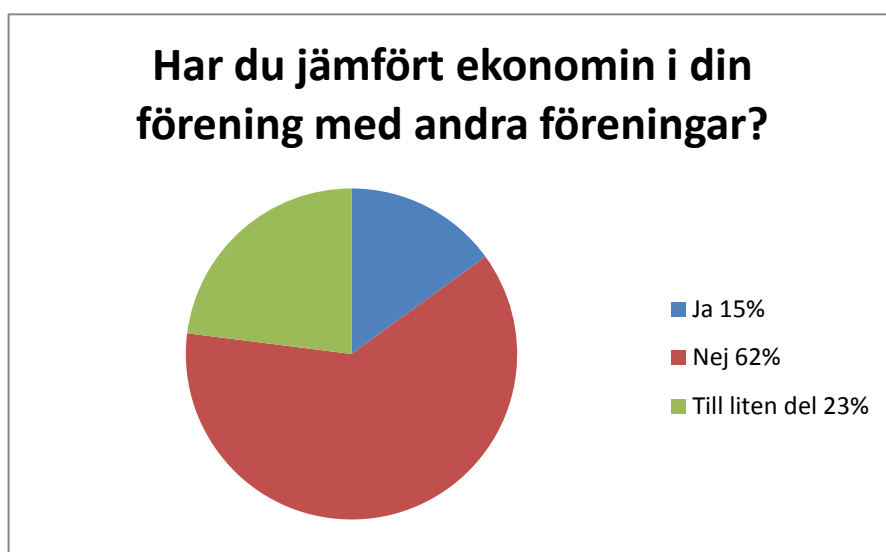
Paret tittade på två lägenheter och det som avgjorde var läget. Hon menar att området är A och O när det gäller att hitta ett boende som man trivs med. Med läget menade hon både området och läget i huset. Storleken och antal rum var också avgörande. Lägenheten de köpte är en gavellägenhet med två stora balkonger. Kök och badrum var, och såg ut, som de ville i den lägenheten de valde. Att det var nyrenoverat tyckte de gjorde att det var värt de sista pengarna. De brydde sig inte om att jämföra ekonomin mellan föreningarna eller titta ytterligare på årsredovisningarna eftersom deras förening vunnit pris för bästa bostadsrättsförening och de hade vänner som tidigare bor där kände de sig trygga. Det var budgivning i samband med köpet och paret vann på det högsta budet. Hon upplevde budgivningsprocessen som väldigt stressig. De deltog inte i några fler budgivning utan detta var den lägenhet de helst ville ha och därför började bjuda på.

4C

4C anser att det som avgör köpet är läget och priset. Hon anser att bostadsrätten ligger i ett bra område och att det var viktigt i valet. Föreningens ekonomi jämfördes inte med någon annan förening och en jämförelse var därför inte avgörande. Viktigaste kriteriet var vilken månadskostnad (avgift och räntekostnader) hon skulle få i framtiden. Det var budgivning vid köpet och först ville hon köpa en annan lägenhet. Nu med facit i hand ser hon det som att hon ändå drog vinstlotten. Hon ser föreningens ekonomi som god och motiverar det med att föreningen inte har så höga lån. På hennes kvadratmeter anser hon att det inte blir så mycket.

4.5.1 Uppsummering av alternativutvärdering av olika bostadsrätter

Här följer en sammanfattning av respondenternas svar på de frågor som berör alternativutvärdering att redovisas, Vi redovisar detta med hjälp av både diagram och text.



Figur 17. *Har du jämfört ekonomin i din förening med andra föreningar?* Endast 15 % hade jämfört föreningens ekonomi med andra föreningars ekonomi.



Figur 18. *Var det budgivning i samband med att du köpte din bostadsrätt?*
Budgivning förekom i hela 85 % av fallen.



Figur 19. *Deltog du i fler budgivningar innan du köpte denna?*
Ungefär hälften av respondenterna deltog i fler budgivningar innan de slutligen köpte den bostadsrätt de i dagsläget äger.

Det som är avgörande i valet av bostadsrätt är framförallt läge och pris. I stort sett alla nämner läget som det viktigaste, men att de begränsas i ekonomin. I större städer har priset en mer betydande roll. Några andra faktorer som nämns är lägenhetens skick, planlösning, storlek och om det finns balkong. Majoriteten av respondenterna jämförde inte föreningens ekonomi med andra föreningar. Av dem som jämförde var det endast en respondent som tyckte att jämförelsen i sig var avgörande för köpet. Övriga har jämfört endast för att skapa en uppfattning om ekonomin i sin förening eller för att jämföra månadsavgift. Alla var positivt inställda till området deras bostadsrätt ligger i och de flesta är mycket positivt inställda till området. Det är olika anledningar till varför de tycker om området. Några exempel på anledningar till att de är positiva till området är lugnt, närhet till natur, släkt och vänner eller helt enkelt att de ser det som ett bra område. Viktigaste kriteriet är läge och pris. Vid pris nämner många även månadsavgiften, men det förekommer även andra kriterier som t.ex.

balkong, storlek, snabbt tillträde och att lägenheten är nyrenoverad. Vid 85 % av köpen i undersökningen var det budgivning och ungefär hälften hade tidigare eller parallellt ställt upp i en annan budgivning. Fyra av respondenterna hade hellre köpt en annan bostadsrätt, men nämner att priset var för högt. Även de som köpte den bostadsrätt de helst ville ha nämner att priset avgjorde vilka bostadsrätter de tittade på. Alla hade inte någon åsikt om hur de ansåg föreningens ekonomi vara. Av de som hade en åsikt är alla positiva till ekonomin och kallar den väldigt god, relativt god eller kort och gott god. Motiveringarna är att föreningen inte har höga lån, att månadsavgiften är låg eller att det är en gammal förening.

4.6 Köp av bostadsrätt

Alla respondenter köpte sin bostadsrätt vilket var en förutsättning för intervjuerna eftersom det var förstagångsköpare som just nu bor i sin första bostadsrätt som intervjuades. Därför finns det inget att direkt tillägga till detta steg i köpprocessen även om det återkommer i analys och slutsats.

4.7 Utvärdering efter köp av bostadsrätt

Denna del av intervjun behandlar frågor som rör processen då respondenterna i efterhand utvärderar sitt köp av bostadsrätt. Detta är det femte och sista steget i köpprocessen.

1A

Han upplever idag sitt boende som mycket bra och att det uppfyllde de förväntningar han hade. Det blev t.o.m. bättre än han hade tänkt sig. Om han gjorde om processen skulle han handlat annorlunda, d.v.s. han skulle gått på visningen. I övrigt skulle han inte göra något annorlunda och i stort inte heller om han köper en ny bostadsrätt i framtiden. Han skulle leta i ett visst område, dock större boyta än han gjorde den här gången. Han skulle också kolla pris och avgift.

1B

Idag upplevs boendet positivt och bortsett från en av grannarna blev det som han hade tänkt sig. Bostadsrätten uppfyllde de förväntningar han hade på boendet. Han skulle inte göra något annorlunda om han gjorde om köpet, men vid ett nytt köp skulle han ändra sitt beteende något. Han skulle då kolla mer och på fler lägenheter istället för att ta första bästa lägenheten som han gjorde nu. Han kallar det själv för att mer aktivt välja rätt.

1C

Idag upplever han sitt boende som ett bra boende till ett rimligt pris. Det blev som han hade tänkt sig och hans förväntningar infriades. Han skulle inte göra något annorlunda om han gjorde om köpet. Om han någon gång köper en ny bostadsrätt ska han ta kontakt med mäklarbyråer och be dem hjälpa honom hitta ett boende.

1D

Han trivs bra med både lägenheten, grannarna och föreningen. I stort sett blev köpet som han hade tänkt sig och han var nöjd med affären bortsett från att han ansåg att mäklaren kunde informerat bättre eftersom mäklaren visste att han var förstagångsköpare. Han tycker mäklaren kunde upplyst bättre om varje del i affären samt vad normalt slitage är. När det gäller skicket syftar han på att huset är gammalt och betongen i väggarna därför porös. Detta gjorde att eluttagen var rangliga eftersom betongen runt dem också var i dåligt skick. Han är

idag trots detta mycket nöjd med sitt boende och anser att det i stort sett blev som han hade tänkt sig. Han skulle om han fick göra om köpet titta noggrannare på lägenhetens skick och föreningens ekonomi och då framförallt hur mycket lån han får på sin andel i föreningen. Detta är vad han skulle göra annorlunda om han i framtiden köper en ny bostadsrätt.

2A

Han upplever sitt boende idag som mycket bra, det blev som han tänkt sig och boendet levde upp till alla förväntningar. Han vill inte göra något annorlunda om han fick backa bandet och kommer använda samma tillvägagångssätt om han i framtiden köper en ny bostadsrätt.

2B

Han upplever sitt boende idag som bra. Han hade dock inte tänkt att han skulle bo så långt ifrån sina vänner. Ändå upplever han att bostadsrätten uppfyllde förväntningarna de hade.

2C

Han upplever boendet som bra och de är nöjda med köpet. Det blev någorlunda som han trodde, men ändå bättre än han hade tänkt sig. Innan han flyttade var han skeptisk till att bo i lägenhet och ville hellre bo i ett hus, men det visade sig att det trots allt fyllde hans behov. Eftersom han var skeptisk innan köpet hade han inga direkta förväntningar. Han vill inte göra om något i köpet om han fick gå tillbaka i tiden. Om han köper en ny bostadsrätt kommer han köpa en större samt undersöka området bättre innan. Framförallt tillgången till affärer, skola och dagis.

3A

Hon upplever sitt boende som okej, att köpet blev som hon hade tänkt sig samt att det levde upp till hennes förväntningar. Om hon gjorde om köpet skulle hon kolla på föreningens ekonomi bättre, men påpekar även att det är svårt att hinna det i den snabba köpprocessen. Hon vet inte vad hon skulle göra annorlunda om hon köper en ny bostadsrätt.

3B

Hon upplever sitt boende som bra även om det är lite trångt. Hon trodde att hon skulle tycka lägenheten var för trång, men tycker att hon bott in sig i den. Bostadsrätten överträffade hennes förväntningar. Hon tycker att köpet gick smidigt och skulle därför inte vilja ändra något om hon fick backa bandet. Hon kommer gå tillväga på samma sätt även vid nästa bostadsrättsköp.

3C

Hon är nöjd med boendet som det är idag och det blev som hon hade tänkt sig bortsett från hyreshöjningarna i samband med större renoveringar som genomförts och som ska genomföras. Den enda stora nackdelen hon kan se är att hon arbetar i andra delen av Stockholm och därför måste lägga mycket tid på att pendla. Det ser hon dock inte som ett problem eftersom hon ville bo i Nacka. Hon vill inte ha gjort något annorlunda vid köpet och säger själv att hon är nöjd med sin köpprocess. Om hon köper en ny bostadsrätt i framtiden tänker hon sätta sig in lite mer i föreningen, planerade förändringar och reparationer. Hon skulle även ta mer tid på sig och titta på fler områden.

4A

Hon är nöjd med boendet som de har i dagsläget. Inom några år hoppas de ha bytt upp sig och köpt sitt första hus. Boendet blev som hon hade tänkt sig och boendet i bostadsrätten uppfyller de förväntningar som de hade innan. Om hon fick backa tillbaka till köpet skulle hon letat större och dyrare bostadsrätter eftersom de nu har bättre personlig ekonomi än de trodde vid förvärvet. Om hon köper en ny bostadsrätt i framtiden är det viktigt att månadsavgiften är låg och att det finns hiss om de bor lika högt upp i huset som i dagsläget (tredje våningen).

4B

Idag är hon mer än nöjd med sitt boende. Det blev bättre än väntat eftersom det var först efter flytten som de insåg hur nära centrum den låg och lätt det var att ta sig till och från lägenheten. Hon arbetar nu även i närheten av bostaden. Allt blev ändå inte som väntat. Det uppstod vissa problem i och med att eluttag inte fungerade och kylskåpet var trasigt. De hade tecknat en extra försäkring som skulle täcka sådana fel, men mäklarbyrå gick i konkurs strax efter överlåtelsen. De fick då inga besked av mäklaren och fick själva kontakta en kyl-/frysleverantör som i sin tur hänvisade till mäklaren. Efter att felet var åtgärdade blev de dock mer än nöjda och boendet överträffade de höga förväntningarna som paret hade på förhand. Om hon skulle göra om köpet skulle hon ta mer tid på sig, kolla upp skicket på lägenheten mer och inte stressa igenom köpet. Hon jämförde köpet av bostadsrätt med att köpa jeans. När vi köper jeans provar vi dem länge i butiken för att sedan ta med dem hem. Hemma provar vi dem sedan och utnyttjar tiden för öppet köp innan vi bestämmer om vi vill ha dem eller inte. En lägenhet däremot som i sig är en mycket dyrare investering kollar vi på lite snabbt och köper den sedan utan öppet köp. Om hon köper en ny bostadsrätt i framtiden anser hon att hon vet mer vad hon ska titta efter både när det gäller föreningens ekonomi och lägenhetens skick.

4C

Hon upplever idag sitt boende som jättebra och säger att det blev bättre än hon både hade förväntat och tänkt sig. Om hon fick backa tillbaka bandet och göra om sitt köp skulle hon varit aggressivare i budgivningen och försökt få bostadsrätten till ett lägre pris. Det är även ett aggressivare budgivande hon skulle förändra till nästa gång hon köper en bostadsrätt.

4.7.1 Uppsummering av utvärdering efter köp av bostadsrätt

Här följer en sammanfattning av respondenternas svar på de frågor som berör utvärdering efter köp av bostadsrätt att redovisas. Vi gör detta med hjälp av både diagram och text.



Figur 20. *Skulle du göra något annorlunda om du gjorde om köpet?* Ungefär hälften av respondenterna skulle agera annorlunda om de gjorde om köpet.



Figur 21. *Kommer du göra något annorlunda om du gör ett nytt köp i framtiden?* Om respondenterna i framtiden gör ett nytt köp av bostadsrätt uppger 69 % att de skulle göra något annorlunda.

Alla respondenter upplever sitt boende som bra idag även om det inte var deras förstahandsval eller om det inte blivit som de tänkt sig. Det blev i de flesta fall som respondenterna hade tänkt sig eller bättre än de tänkt sig. Någon nämner att affären inte flöt på lika smidigt som de väntat sig i och med fel i lägenheten och en annan respondent nämner missnöje med en granne. Alla upplever dock att förväntningarna infriades eller blev bättre än de tänkt sig. En man var innan köpet skeptisk till att köpa lägenhet istället för att köpa hus, men upplevde ändå att lägenheten fyllde hans behov. Majoriteten av respondenterna är nöjda med hur de agerade då de köpte sin bostadsrätt och skulle göra på samma sätt om de gjorde om köpet.

Några nämner att de skulle undersöka föreningen och dess ekonomi eller skicket på lägenheten bättre. Trots detta skulle närmre 70 % av de tillfrågade ändra något i sitt beteende då de köper en ny bostadsrätt i framtiden. Det handlar främst om att ta reda på mer information. Det är information om kommande ingrepp på fastigheten, avgiften, föreningens ekonomi, närhet till skola och lägenhetens skick. Det förekommer även svar som att söka över ett större område eller titta på flera olika områden.

4.8 Ytterligare information om risk och begränsningar

Efter att frågorna i intervjun var avklarade berättade vi lite kort om vilka risker medlemmarna tar om föreningen går i konkurs. Vi gav också exempel på hur föreningens stadgar kan begränsa andrahandsuthyrning. Efter det ställdes frågan om de efter den information som getts skulle agera annorlunda om de köpte en bostadsrätt idag. Svaren följer här nedan.

1A

Nej.

1B

Han anser att han skulle kolla mer på föreningens ekonomi.

1C

Nej.

1D

Kollat ännu noggrannare i föreningens årsredovisning och då inte bara undersökt möjlighet till andrahandsuthyrning, avgift, allmänna utrymmen och möjlighet att hyra en båtplats. Han skulle även kolla hur god ekonomi föreningen faktiskt har.

2A

Nej.

2B

Nej.

2C

Han skulle kolla upp föreningen bättre. Han hade ingen aning om att stadgarna kunde sätta stopp för andrahandsuthyrning eller vad som kan hända om en förening går i konkurs.

3A

Hon skulle definitivt kolla ekonomin i föreningen bättre. Dessutom skulle hon ta kontakt med någon från föreningens styrelse och kolla stadgar bättre.

3B

Nej.

3C

Hon skulle inte handlat annorlunda eftersom hon inte anser att det finns så många andra alternativ till boende. Hon önskar att hon hade informationen när hon köpte, men tror inte att hon skulle handlat annorlunda. Det är viktigt att trivas i sitt boende och då handlar inte allt om ekonomi och risker.

4A

Nej.

4B

Inte om hon köpte samma lägenhet. Hon skulle kolla mer på lägenhetens skick, men inte agerat annorlunda när det gäller att undersöka föreningen eftersom de vunnit pris för bästa bostadsrättsförening både känner och kände hon sig trygg. Hon kanske skulle kolla upp ekonomin bättre om hon flyttar till en annan förening.

4C

Nej.

Närmre 70 % av respondenterna skulle inte gjort något annorlunda om de innan sitt köp visste vad som händer vid en konkurs eller att stadgarna kan försvåra andrahandsuthyrning. Resterande 30 % skulle framförallt läsa stadgarna och undersöka föreningen noggrannare.

5 Analys

I detta kapitel analyseras empirin och ställs mot de teorier som referensramen tar upp. Analysen utgår i första hand utifrån köpprocessen vilken anpassats för den särskilda situationen som ett bostadsrättsköp innebär. Kapitlet tar även upp förstagångsköparnas kunskaper kring vad en bostadsrätt egentligen är.

5.1 Allmänna frågor om bostadsrätter

I stort sett alla respondenter har relativt bra koll på vad det innebär att bo i en bostadsrätt och vara medlem i en bostadsrättsförening. En anledning till det kan vara att de bott ett tag i sin bostadsrätt och på så vis lärt sig vad det innebär. Svaren på vad de anser vara den största skillnaden jämfört med att äga en fastighet skiljer sig åt en del. De flesta anser att den största skillnaden är att en bostadsrättsinnehavare slipper det utvändiga underhållet vilket till viss del är sant. Det är dock få som direkt vet vad en nyttjanderätt är. Det kan till viss del bero på att de inte stött på just den termen tidigare. De flesta upplever dock att de äger sin lägenhet. Detta faktum hör troligtvis samman med att de inte riktigt vet vad en nyttjanderätt innebär. Men även om de inte känner till just begreppet verkar det som om många har klart för sig att de inte kan göra vad de vill med och i sin lägenhet. 77 % svarar att de inte känner att de kan göra vad de vill och endast 23 % utgår från att de får hyra ut i andra hand utan förbehåll. Ingen av respondenterna hade funderat på vad som händer om föreningen går i konkurs. De är alltså ovetande om att de vid en sådan situation riskerar att förlora sin insats och att deras bostadsrätt blir en hyresrätt. Är detta kanske något som mäklaren bör informera om? 61 % av respondenterna svarar att de inte var bekanta med föreningens stadgar innan de köpte sin bostadsrätt. Dessutom var det 31 % som bara till viss del var bekant med stadgarna. Detta betyder att 92 % inte kände att de hade koll på stadgarna före köpet. I de flesta fall innehåller stadgarna inte så många obehagliga överraskningar men det finns givetvis många föreningar som har speciella regler och förordningar, så om du som köpare inte har kollat upp detta på förhand kan problematiska situationer uppstå. Efter köpet svarar 15 % att de inte, och 39 % att de endast till viss del, är bekanta med stadgarna. Detta innebär att endast 46 % av respondenterna idag känner att de är bekanta med stadgarna i den förening de själva är medlemmar i. Vad beror det på? De allra flesta bostadsrättsföreningar delar ut informationsmaterial i samband med en ny medlems inflyttning. Det verkar dock vara så att många inte tar till sig den informationen.

5.2 Behovsidentifikation

Teorin beskriver konsumentens behov som flera faser. De två centrala faserna är *nuvarande tillstånd* och *önskat tillstånd*. Behovet uppstår då glappet mellan dessa faser blir för stort. Anledningar till att behov skapas kan vara att kvaliteten på nuvarande tillstånd minskar (informativa köpmotiv) eller kraven på önskat tillstånd ökar (transformativa köpmotiv). Vanliga drivkrafter kan vara ålder, familjeförhållanden, sysselsättning eller ekonomisk situation. De vanligast förekommande motiven bland respondenterna är *Intellektuell stimulans* eller *skicklighet* och *Sensorisk tillfredställelse* som är transformativa köpmotiv. Det handlar om att de ser sitt köp av bostadsrätt som en investering som de hoppas kunna ge avkastning på sikt eller att de själva vill kunna påverka sin boendemiljö. Många ser fördelar med att bo i en bostadsrätt jämfört med en hyresrätt i form av att de på sikt kan tjäna pengar på sitt boende vid en framtida vidareförsäljning. Dessutom är det en känsla av frihet att känna att du äger din bostad och att du kan påverka din boendemiljö utan att det medför något omfattande arbete.

5.3 Informationssökning

Köpet av bostad är ett viktigt och högt engagerande köp. Teorin säger att sådana köp leder till en handlingsbaserad informationssökning. I det fall där respondenterna sökt information har de allra flesta använt sig av internet. Vid de fall där extra informationssökning inte skett har respondenterna stannat efter den minnesbaserade informationssökningen. Enligt teorin är en sådan informationssökning mer vanlig vid oviktiga och lågt engagerande köp. Det kan vara så att respondenten inte klassade köpet som så viktigt som många andra verkar göra men det är troligare att informationen som personen i fråga efterfrågade serverades av annons eller mäklare. Mäklare var involverad i 85 % av fallen och av dessa ansåg 73 % att mäklaren informerade om allt de behövde veta. Då objektsbeskrivningarna på internet numera vanligtvis är uttömmande minskar behovet att själv söka extern information. Ett ytterligare alternativ är att respondenten ansåg sig besitta tillräcklig kunskap i ärendet s.k. intern information. Köp av en bostadsrätt faller in under rubrikerna *Intrassanta produkter* och *Produkter med social acceptans som köpmotiv*. Vid dessa typer av köp sker ofta en handlingsbaserad informationssökning. Teorin säger att då social acceptans är köpmotivet söks informationen framför allt genom referenser från andra människor. De respondenter som sökt extern information har använt sig av internet och tidningar (78 %) och referenser från andra människor (22 %). Utöver detta har även 46 % av respondenterna haft kontakt med en tidigare bostadsrättsköpare innan de köpte själva. Denna siffra vittnar om att respondenterna eventuellt inte tänkt på att de faktiskt till viss del fick information genom den kanalen. På grund av frågornas utformning är det svårt att säkerställa huruvida respondenterna verkligen sökte information på detta sätt eller om de bara hade kontakten. Med andra ord kan vi inte veta om de själva aktivt tog kontakt med en tidigare köpare eller om de automatiskt hade någon närstående som fyllde denna funktion. 62 % nämner att de vill ha information om föreningens ekonomi då de söker information om en bostadsrätt. Frågan är hur många som kan hantera denna information. Hur vet köparen om det stämmer när mäklaren säger att ”ekonomin är stabil”? Övrig information de vill ha tillgänglig är grundläggande saker som pris, avgift och storlek på lägenheten. Det är överraskande få (8 %) som önskar information om föreningens stadgar. Detta bottnar antagligen i att ytterst få har koll på vad som gäller just för deras förening. Många anser att en förstagångsköpare bör ha vetskap om att en bostadsrättsinnehavare har vissa rättigheter och skyldigheter. Däremot är det ingen som nämner att det är bra att veta att varje bostadsrättsförening har sina egna regler och förordningar.

5.4 Alternativutvärdering av olika bostadsrätter

Vi kom i vår referensram fram till att alternativutvärderingen är det svåraste steget i köpprocessen. Det beror framförallt på att det är svårt att hitta jämförelseobjekt. Det är vidare ingen bra kombination att köparen i regel har låg kunskap och samtidigt tar en hög risk. Denna höga risk är vid bostadsrättsköp framförallt en ekonomisk risk. En köpare betalar oftast en ansevärd summa pengar för sin bostadsrätt, inte helt sällan är detta pengar som lånas av någon form av kreditinstitut. I och med köpet tar köparen en risk att samma summa pengar inte fås tillbaka vid en vidareförsäljning då det är marknadsvärde som råder. I värsta fall kan köparen förlora hela sin insats om föreningen skulle gå i konkurs. Det som är avgörande och rangordnas högst av förstagångsköparna är framförallt läge och pris. Det är framförallt läget och hur mycket de måste betala som förstagångsköpare kan identifiera och jämföra mellan de olika bostadsrätterna. Priset är ett av de generella kriterier som alltid finns med i alternativutvärderingen enligt teorin. Så är alltså fallet även när det gäller köp av bostadsrätt. Många söker endast lägenheter i särskilda delar eller områden och därför utvärderas inte alla alternativ. De områden som inte jämförs antas inte uppfylla de identifierade behoven eftersom

ett av dem är var bostadsrätten ligger. När en bostadsrätt väljs spelar risk och nivån för engagemang en stor roll. De beslutsregler det blir fråga om är *icke-kompenserande* och *viktat kompenserande beslutsregler*. Att de flesta redan tidigare har vägt in priset och vad den privata ekonomin tyder på att risken tas i beaktning. Det som talar mot referensramen är att majoriteten i stort varken jämförde föreningens ekonomi med andra föreningar eller gick djupare in i att analysera både den egna föreningens ekonomi och stadgarna. Av dem som tittade i andra årsredovisningar var det främst för att skapa en uppfattning om föreningen i vilken de kommer bli medlemmar i och med köpet. Anledningen till den bristfälliga alternativutvärderingen tyder på att kunskapsnivån är låg och tillsammans med ett stort engagemang krävs därför extern information. Den externa informationen är då svar på hur den ekonomiska situationen ser ut i föreningen. Den externa informationen finns i föreningens årsredovisning och i deras stadgar. Att köpare saknar kunskap stödjer vi på att många tyckte att deras förenings ekonomi är god, men samtidigt var de tveksamma när vi bad dem motivera varför. Motiveringar som att en förening är gammal eller att avgiften är låg ser vi inte som tillräckliga motiveringar. En förenings ålder behöver inte ha något samband med god ekonomi och avgiften kan exempelvis vara låg på grund av eftersatt underhåll. Föreningen planerar kanske att inom kort höja avgiften. Någon respondent nämner att belåningen i deras förening är låg. Det minskar risken för konkurs och kan därför ses som att respondenten i detta fall vet hur den ska ta till sig informationen. Att kunna ta till sig informationen och själv förstå t.ex. varför föreningens ekonomi är god är ett exempel på intern information.

5.5 Köp av bostadsrätt

Köpet ska vara en bekräftelse på att informationssökning och alternativutvärdering utmynnar i ett köp. Eftersom alla tillfrågade äger sin första bostadsrätt just nu är detta steg i köpprocessen alltså avklarat. Valet av bostadsrätt ska enligt teori vara just den bostadsrätt som förväntas uppfylla de identifierade behoven. Det går att se att alla respondenter inte köpte den bostadsrätt de helst ville ha, men vi får ändå anta att de ansåg att den valda bostadsrätten uppfyllde behoven. Det var i många fall priset som blev den avgörande faktorn även om det fanns andra kriterier som behövde tillgodoseas.

5.6 Utvärdering efter köp av bostadsrätt

En förstagångsköpare är om bostaden lever upp till, eller överträffar, förväntningarna nöjd med köpet. Alla respondenter ser idag att de nöjda eller mer än nöjda till sitt köp av bostadsrätt jämfört med de förväntningar de hade innan. Den positiva inställningen förekommer även hos dem som stött på problem i samband med sitt köp. En köpare kan identifiera sig med köpet eller med sitt boende visa upp en bild av vem de är. Det är då en typ av synlig konsumtion de genomfört. Med tanke på köparnas höga engagemang är det även en sakral köpsituation som köparen lägger stor vikt vid. Det kan vara svårt för köparen att vara kritisk till ett köp som både är riskfyllt och samtidigt identifierar honom. Därför kan det vara så att respondenterna intalar sig att de är nöjdare än de faktiskt är som en form av förträngning. Det kan samtidigt självklart vara så att deras köpprocess var lyckad och de därigenom har valt den bostadsrätt de borde köpa. Det kan även här i efterhand handla om att det är den första bostadsrätt de äger och att de därför saknar jämförelseobjekt. Då kan det ses som en eftersläpning från steget med alternativutvärdering och att kunskapsnivån fortfarande är låg. Visserligen har fler respondenter tagit till sig stadgarna efter köpet vilket ger viss information, men eftersom de inte tittat på dem tidigare blir den kunskapen användbar först vid nästa bostadsrättsköp.

De flesta respondenter var nöjda med hur deras köpprocess hade gått till och ville därför inte ändra något eller bara göra någon mindre justering av sitt agerande om de fick göra om köpet. Ändå var det 70 % av respondenterna som om de i framtiden köper en ny bostadsrätt planerar att göra något annorlunda. Det kan finnas ett samband mellan att respondenternas förväntningar på bostadsrätten infriades eller överträffades och att de därför inte vill ändra något. Många respondenter har sagt att de när de köper nästa bostadsrätt vet vad de ger sig in på och vad köpet handlar om. Vi kan alltså påstå att kunskapsnivån stiger när vi har bott och skaffat egna erfarenheter inför nästa köp. När de köper nästa bostadsrätt har de inte lika stort behov av extern information utan kan direkt fokusera på den interna informationen vilket i detta fall kan vara att själv utifrån en årsredovisning (extern information) tolka den ekonomiska situationen för föreningen. Det bottenar i att de nu vid den tidpunkten är mer medvetna om vilka risker de tar då de blir medlemmar i en bostadsrättsförening. Att risken att inte få tillbaka hela köpesumman på grund av ett sjunkande marknadsvärde finns är de allra flesta medvetna om. Däremot vet inte så många att de riskerar att förlora hela sin köpesumma. Är de medvetna om den risken vid nästa köp är det rimligt att tro att de då värderar uppgifterna om föreningens ekonomi högre.

6 Slutsats

I detta kapitel finns våra slutsatser och svar på vad vi har kommit fram till i vår uppsats. Vi svarar på syftet genom att besvara frågorna i problemformuleringen. Slutligen finns också förslag på framtida forskning kring ämnet.

6.1 Problemformulering

6.1.1 Huvudproblem

- *Hur går köpprocessen till och vad avgör då en spekulant tar steget till att bli en förstagångsköpare?*

Det som får en spekulant att bli förstagångsköpare av en bostadsrätt bottnar i vilket köpmotiv personen har. Antingen är det informativt eller så är det transformativt. Vi kan konstatera att behovet till närmare 60 % styrs av transformativa köpmotiv. Vanligast är att förstagångsköparen eftersträvar en sensorisk tillfredsställelse. Rent konkret betyder det att de vanligaste skälen att en person mellan 20 och 30 år köper en bostadsrätt är att de vill känna att de betalar till sig själva eller att de vill bo i ett speciellt område. De två mest avgörande faktorerna då en spekulant tar steget till att bli en förstagångsköpare är pris och läge.

6.1.2 Delproblem

1. *Har förstagångsköparen förståelse om vad en bostadsrätt egentligen är?*

Förstagångsköparen har förhållandevis goda kunskaper om vad det innebär att bo i en bostadsrätt. Ett problem med resultatet är dock att de allra flesta bott en längre tid i lägenheten och på så vis skapat sig en uppfattning i efterhand. De flesta vet att det inte kan eller får göra vad de vill med sin lägenhet och det endast är 23 % som räknar med att de kan hyra ut i andra hand utan förbehåll. Däremot framgår det att väldigt få verkar ha vetskap om vad det innebär att bo i just den förening de själva bor i. Knappt hälften anser sig vara bekanta med föreningens stadgar efter köpet. Endast 8 % var bekant med dem före köpet. Dessutom är det ingen i undersökningen som funderat på vad som händer om föreningen skulle gå i konkurs. Slutsatsen är den att förstagångsköpare har vetskap om vad det innebär att bo i en bostadsrätt men de har inte vetskap om vad som gäller för den förening de själva är medlemmar i.

2. *Har förstagångsköpare tillräcklig kunskap för att behandla den informationen som finns tillgänglig?*

Förstagångsköparen har som vi svarat på i frågan ovan bra kunskap om vad en bostadsrätt är. Däremot är deras kunskapsnivå för att behandla information om föreningens ekonomi och att kunna ta till sig årsredovisningens information för låg. Respondenterna hade svårt att motivera varför de anser att föreningens ekonomi var god, vilket tyder på bristande kunskap. En förstagångsköpare behöver extern information för att kunna ta rätt beslut och detta är något alldeles för få söker. Förstagångsköparen ser pris och läge som de viktigaste kriterierna. Vi tror dock att då förstagångsköparen blir andragångsköpare så kommer kriteriet som behandlar föreningens ekonomi att vara rankat högre än vad det gjordes vid första köpet.

3. Hur mycket och i så fall vad för information söker spekulanten själv då han/hon befinner sig i köpprocessen? Anser förstagångsköparen att den har tillgång till tillräcklig information?

Det verkar vara så att mycket av den information som en spekulant efterfrågar serveras av mäklaren, framför allt i form av annonsering på internet. En bostadsrättsannons på internet är idag väldigt informationsrik och innehåller det mesta som en spekulant behöver veta. Mäklare var involverad i 85 % av affärerna och i 73 % av dessa ansåg köparen att mäklaren informerat om det de behövde veta. Knappt hälften av personerna i undersökningen hade haft kontakt med en tidigare bostadsrättsköpare innan de själva köpte sin bostadsrätt. I de fallen var det mestadels frågor som rörde finansiering och liknande som lyftes fram. Slutsatsen är den att en förstagångsköpare anser att den har tillgång till tillräcklig information och den information de söker själva finner de främst genom internet men även genom referenser.

4. Hur upplever förstagångsköparen sina beslut i efterhand?

Alla respondenter är nöjda med sitt boende även om det inte blev riktigt som de tänkt sig. Förstagångsköparen av en bostadsrätt tar en stor risk och därför blir de olika stegen i besluts-situationen viktigare än vid ett rutinköp. Det är svårt för köparen att vara kritisk till ett köp som han själv kan identifiera sig med. Vi kan dra slutsatsen att förstagångsköparna följer köpprocessen. Att utveckla informationssökningen och alternativutvärderingen samt att innan köpprocessen höja sin kunskapsnivå är att föredra. Köparen går då från att behöva extern information till att behöva intern information. Det kan i praktiken handla om att köparen går från att exempelvis mäklaren berättar hur föreningens ekonomiska situation ser ut till att köparen själv kan analysera föreningens årsredovisning och dra slutsatser. Det är detta som kan inträffa när en förstagångsköpare gör om affären och blir en andragångsköpare. Då har kunskapsnivån stigit och i figur 3 hamnar köparen längre till höger på den övre halvan av figuren. En andragångsköparens behov av extern information minskar jämfört en förstagångsköpare och istället har behovet av intern information ökat.

6.2 Förslag till framtida forskning kring ämnet

Hade tid funnits vore det intressant att först göra en kvalitativ undersökning vars slutsatser sedan kunde testas med en kvantitativ undersökning. Det vore intressant om någon i framtiden försvarar eller förkastade våra slutsatser med en kvantitativ undersökning.

Ett intressant område att forska på i framtiden skulle kunna vara att använda samma teorier som oss, men testa den på äldre människor som flyttar från hus till sin första bostadsrätt. Det är ganska vanligt att pensionärer inte längre orkar bo kvar i ett stort hus och då köper en bostadsrätt för att slippa bl.a. yttre underhåll.

Vi har inte tagit hänsyn till och analyserat svaren utifrån hur lång eftergymnasial utbildning respondenterna hade eller vad de arbetar med. Därför kan framtida forskning tänkas undersöka detta.

Att jämföra attityder mellan olika städer kan vara intressant eftersom både tillgång på hyresrättslägenheter och prisbilden på bostadsrätter ser olika ut i olika städer.

Alla våra respondenter hade hunnit bo ett tag i sina bostadsrätt och har på så vis lärt sig vad det innebär. Det skulle vara intressant att göra en undersökning bland de spekulanter som letar sin första bostadsrätt. Den framtida forskningen kunde då fokusera mycket på stegen i köpprocessen fram till köpet.

7 Referenslista

- Agell, A. & Malmström, Å. (2007). *Civilrätt*. Malmö: Liber.
- Dahlén, M. & Lange, F. (2003). *Optimal marknadskommunikation*. Malmö: Liber
- Engel, J., Blackwell, R. & Miniard, P. (1995). *Consumer behaviour*. USA: The Dryden Press
- Eriksson, A. (2008). *Praktisk beskattningsrätt : lärobok i inkomstbeskattning*. Lund: Studentlitteratur.
- Grauers, F. (2005). *Nyttjanderätt : hyra, bostadsrätt, arrende och tomträtt*. Lund: Studentlitteratur.
- Grauers, F. (2007). *Fastighetsköp*. Lund: Juristförlaget.
- Hager, R. (2005). Hyresrätt och bostadsrätt. *Fastighetsekonomisk analys och fastighetsrätt : Fastighetsnomenklaturen [Institutet för värdering av fastigheter och Samfundet för fastighetsekonomi]*. Stockholm: Fastighetsnytt.
s. 62-74
- Hauff, J. (2006). [Elektronisk] *Consumer Decision-making Regarding Financial Services: A Study of Mutual Fund Savings Within the Swedish Pension System*. Lic. Göteborg. Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan i Göteborg.
- Hemnet. [Elektronisk]. *Om Hemnet*. Tillgänglig: <http://www.hemnet.se/support/om> [2009-05-10]
- Jacobsen, D. (2002). *Vad, hur och varför? Om metodval i företagsekonomi*. Lund: Studentlitteratur.
- Kos Kolic, M. & Vida, I. (2006). An Examination of a Strategic Household Purchase: Consumer Home Buying Behavior. *Advances in Consumer Research*, [Elektronisk], 33 (1), 288-289.
- Kotler, P., Armstrong, G., Saunders J. & Wong, V. (2005) *Principles of marketing*, Harlow: Financial Times/Prentice Hall
- Lekvall, P. & Wahlbin, C. (1987) *Information för marknadsföringsbeslut*. Göteborg : IHM (Institutet för högre marknadsföringsutbildning).
- Lekvall, P. & Wahlbin, C. (2001) *Information för marknadsföringsbeslut*. Göteborg : IHM (Institutet för högre marknadsföringsutbildning).
- Lundén, B. & Svensson, U. (2005). *Bostadsrätt : Ekonomi, skatt och juridik för föreningen och medlemmarna*. Näsviken: Björn Lundén information.
- Melz, P. & Victorin, A. (1996). *Bostadsrätt*. Stockholm: Juristförlaget.

a) Nationalencyklopedin. [Elektronisk]. *Lös egendom* : Nationalencyklopedin. Tillgänglig: <http://www.ne.se/artikel/247600> [2009-04-23]

b) Nationalencyklopedin. [Elektronisk]. *Neoklassisk nationalekonomi* : Nationalencyklopedin Tillgänglig: http://www.ne.se.bibproxy.kau.se:2048/neoklassisk-nationalekonomi?i_whole_article=true [2009-05-18]

Peter, J. & Olson J. (2005). *Consumer behavior & marketing strategy*. Boston: McGraw-Hill

Rienecker, L. & Stray Jørgensen, P. (2002). *Att skriva en bra uppsats*. Malmö: Liber.

SFS 1991:614. *Bostadsrättslag*. Stockholm: Justitiedepartementet.

Skatteregler för bostadsrättsföreningar och deras medlemmar. SKV 378. (2008). (Utgåva 5). Skatteverket.

Uggla, I. (1994). *Bo i bostadsrätt*. Upplaga 1:1. Stockholm: Fritze.

Victorin, A. [Elektronisk]. *Bostadsrätt* : Nationalencyklopedin. Tillgänglig: <http://www.ne.se/artikel/134078> [2009-03-28]

Victorin, A. (2003). *Bostadsrätt och kooperativ hyresrätt*. Uppsala: Iustus.

Bilaga 1

Bakgrund till undersökningen

Vi skriver just nu en kandidatuppsats i Företagsekonomi med inriktning på fastighetsekonomi. Vår uppsats riktar in sig på köpprocessen för förstagångsköpare av en bostadsrättslägenhet. Med förstagångsköpare menas de som numera bor i sin första bostadsrätt. Förstagångsköparen får inte ha ägt en bostadsrätt eller fastighet tidigare. Vi vill med denna intervju undersöka och få klarhet i exempelvis informationssökning och kunskap inför köpet samt utvärderingen efter köpet.

De som ställer upp i intervjuerna är självklart anonyma i uppsatsen både när det gäller sitt namn och adress över den bostad de bor i.

Frågorna

Inledande frågor

- Kön?
- Ålder?
- Vad arbetade du med när du köpte din bostadsrätt?
- Hade du någon eftergymnasial utbildning vid förvärvet? Om ja, hur lång och inom vilket huvudområde?

- Boarea på lägenheten?
- Antal rum?
- I vilken stad finns din lägenhet?
- Var det någon mäklare inblandad i överlåtelsen?

Allmänna frågor om bostadsrätter

- Vad tycker/tror du är den största skillnaden mellan att äga en bostadsrätt och en fastighet?
- Upplever du att du äger din lägenhet?
- Vet du vad en nyttjanderätt innebär?
- Är du medveten om de begränsningar/inskränkningar som föreligger en bostadsrättsinnehavare?
- Är du bekant med föreningens stadgar? Före köpet respektive efter köpet?
- Har du funderat på vad som händer om din förening går i konkurs?
- Känner du att du kan göra vad du vill med din lägenhet?
- Om du skulle hamna i en situation där du vill hyra ut den i andra hand, utgår du från att du får göra det?

Steg 1, Behovsidentifikation

- Varför köpte du en bostadsrättslägenhet?
- Hur såg din familjesituation ut när du köpte din bostadsrätt? Köpte du bostadsrätten själv eller tillsammans med en partner?
- Varför valde du att köpa bostadsrätt och inte hyra en lägenhet?

Steg 2, Informationssökning

- Vilken information ville du ha tillgänglig när du skulle köpa din bostadsrätt?
- Vad för kunskap om vad en bostadsrätt är anser du att man behöver inför köpet?
- Sökte du någon information inför valet av bostadsrätt?
- Hur gick du till väga för att söka den informationen?
- Hade du kontakt med någon som köpt bostadsrätt tidigare innan köpet? Om så är fallet, vad tog du reda på?
- Använde säljaren mäklare? Om ja, anser du att mäklaren informerade om allt du behövde veta?

Steg 3, Alternativutvärdering

- Vad avgör vilken bostadsrätt du köpte?
- Har du jämfört ekonomin i din förening med andra föreningar? Var det avgörande i ditt val?
- Hur ser du på området bostadsrätten ligger i? Hur påverkade det ditt beslut?
- Vilket var det viktigaste kriteriet då du köpte din bostadsrätt?
- Var det budgetning i samband med att du köpte din bostadsrätt?
- Deltog du i fler budgetningar innan du till slut köpte denna?
- Anser du att du köpte den bostadsrätt som du helst ville ha eller var det någon annan som du hellre ville ha men inte hade möjlighet att köpa? (t.ex. förlorad budgetning) Utveckla svaret!
- Hur upplever du din förenings ekonomi? Motivera!

Steg 4, Köp

Steg 5, Utvärdering efter köp

- Hur upplever du idag ditt boende?
- Blev det som du hade tänkt dig?
- Upplever du att boendet i din bostadsrätt uppfyller de förväntningar du hade på förhand?
- Vad skulle du vilja ha gjort annorlunda om du fick backa bandet och göra om köpet?
- Hur skulle du agera om du skulle köpa en ny bostadsrätt?

Informera om

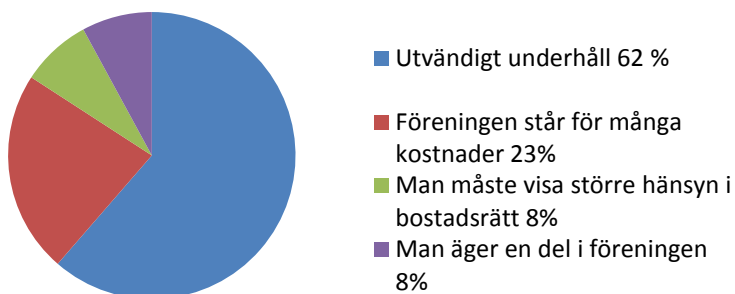
Som bostadsrättsinnehavare äger man inte sin lägenhet utan rätten att nyttja den. Förutom lån på din bostadsrätt har oftast även föreningen lån. Med andra ord kan man alltså säga att du också köpt en del av en skuld. En bostadsrättsförening kan som alla andra ekonomiska föreningar gå i konkurs. Då blir bostadsrätten en hyresrätt och medlemmarna förlorar oftast sina insatser.

En bostadsrättsförening har stadgar, vilka alla medlemmar måste följa. Många föreningar reglerar i stadgarna möjligheten att under längre perioder hyra ut i andra hand. Som innehavare kan du alltså inte räkna med att du får hyra ut i andra hand hur som helst.

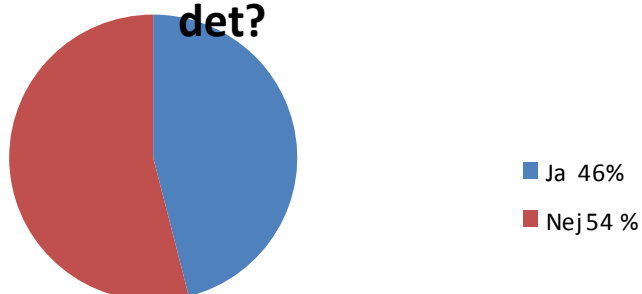
- Givet den information du nu fick, skulle du då agera annorlunda om du köpte en bostadsrätt idag?

Bilaga 2

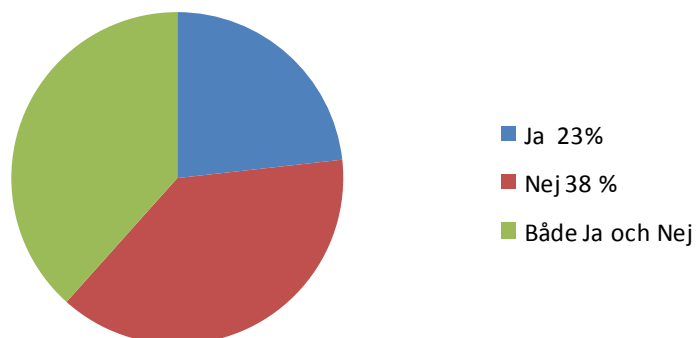
Vad tycker/tror du är den största skillnaden mellan att äga en bostadsrätt och en fastighet?



Om du skulle hamna i en situation där du vill hyra ut den i andra hand, utgår du från att du får göra det?



Känner du att du kan göra vad du vill med din lägenhet?



Har du haft kontakt med någon som köpt bostadsrätt tidigare innan köpet?

