

# Att navigera på bostadsmarknaden som ung förstagångsköpare.

*En studie om unga förstagångköpares handlingsutrymme på  
bostadsmarknaden.*

Av: Linnea Lööf

Handledare: Maria Vallström  
Södertörns högskola | Institutionen för kulturell mångfald i Europa  
Kandidatuppsats 15 hp  
Etnologi | Vårterminen 2022



## Abstract

According to on-going debates from Riksdagen and research from different institutes like Finansinspektionen, young first-time property buyers struggle with their position and possibilities. Due to factors such as lack of work experience or financial assets young first-time buyers holds an unequal position on the housing market. *The aim of this study is to make a comparative analysis of how young first-time property buyers experience and manage their room for maneuver in the housing market and how these experiences, actions and feelings can be connected to class and affect.* The questions that this study wanted to answer was: How do young first-time buyers experience and express their room for maneuver in the housing market? How do young first-time buyers discuss the problems they encounter and strategies for these solutions? What emotions do young first-time buyers apply to their room of maneuver, the problems, and the solutions? How do they reason about factors that are important for the home purchase? The comparison was made between those who bought in Norrköping and those who bought in Stockholm. The results showed that young first-time property buyers needed to put their career on hold until they had completed their purchase. The result further showed that a lower housing price was an important factor. Saving for the down payment was a large obstacle that for many required a partner. Getting help from their parents to finance the down payment went against their principle of independence, even if it meant a longer time of saving. The choice of place was very important to be able to live a quiet and harmonious life. This meant that some places were actively selected. An urban norm was emphasized by those who bought in Stockholm. Finally lack of knowledge was a major previewed obstacle which created emotions in form of anxiety and nervousness.

**Nyckelord:** Ung, förstagångsköpare, bostadsmarknad, handlingsutrymme, klass, affekt.

## Innehållsförteckning

Bostadsmarknadens hinder .....	1
Syfte & problemformulering .....	3
Tidigare forskning .....	3
Metod .....	5
Intervjumetoden .....	5
Urval.....	7
Reflexivitet.....	8
Teoretiska perspektiv .....	8
Det sociala rummet och habitus .....	8
Kapital .....	10
Utbyte av det symboliska kapitalet .....	11
Innebörden av affekt.....	11
Tre huvudaspekter av affekt .....	12
Affekt och habitus .....	12
Affekt och klass.....	13
Vägen till utbildning och karriär .....	14
Priset som vägledare på bostadsmarknaden .....	16
Den långa vägen till kontantinsatsen.....	17
Om föräldrarna hade kunnat gå in med kontantinsatsen .....	22
En plats för trygghet.....	23
Platsen som aktivt valdes bort.....	25
Urban norm .....	26
Kunskapsbrist, ett upplevt hinder.....	28
Den känslosamma bostadsaffären .....	30
Slutdiskussion.....	33
Hur upplever och uttrycker unga förstagångsköpare sitt handlingsutrymme på bostadsmarknaden? .....	34
Hur diskuterar unga köpare de problem som de stöter på samt strategier för dess lösningar? .....	36
Vilka känslor applicerar unga köpare på sitt handlingsutrymme, problematiken samt lösningarna? .....	37
Hur resonerar de om faktorer som är viktiga för bostadsköpet? .....	38
Referenslista .....	40
Otryckta källor.....	40
Intervjuer .....	40
Bilagor .....	40

## Bostadsmarknadens hinder

Jag kom in i klassrummet och satte mig ner för att påbörja en presentation om mitt valda uppsatsämne. Jag började med att berätta öppet om mitt nuvarande arbete som bolånehandläggare och den problematik som vi ofta stöter på när unga förstagångsköpare ska ansöka om finansiering till ett bostadsköp. En av kurskamraterna räckte snabbt upp handen, kunde direkt relatera och berättade om en vän som behövt ta hjälp av sina föräldrar för att kunna finansiera kontantinsatsen. Att spara med tanke på hyreskostnaderna på bostadsmarknaden idag var ett stort upplevt hinder. Inte långt efter att första kurskamraten hade öppnat upp sig hade alla i klassrummet delat med sig av liknande erfarenheter. Att köpa i Stockholm upplevdes som dyrt och försvarade eventuella köp. Att hitta en bostad inom rätt prisklass som uppfyllde eventuella smakkav var nästa hinder. Suckar, frustrerade handgestikulationer och obekvämt skruvande på stolen spred sig inom gruppen under debattens gång.

Under civilutskottets offentliga utfrågning till olika aktörer på bostadsmarknaden gällande unga förstagångsköparens möjligheter så framhövdes behovet av en kollektiv överenskommelse. Några av dessa aktörer kom från institutioner som Boverket, Riksbyggen samt Finansinspektionen (FI). Debatten visade på att det är betydligt svårare för unga att ta sig in på bostadsmarknaden både i form av bostadsrätter och hyresrätter. Faktorerna som påverkar unga var bland annat: få bostäder i centrala områden som Stockholm och universitetsstäder, höga insatser vilket förvårar inpasseringen för unga som inte har den möjligheten att spara samt höga inkomstkrav som både ska vara stadigvarande och spegla en heltidstjänst. Utöver detta råder en debatt mellan aktörerna hur det ska finnas en balans mellan den växande skuldsättning/hushåll, bostadsbygget och rådande politik. Bostadspolitiska experten Jaensson från Riksbyggen visar på en ny era och förväntat på bostadsmarknaden som den yngre generationen nu brottas med ”*Det är svårt att få lånelöfte med deltidsarbete i kombination med studier, och det är svårt att få lånelöfte med oviss anställningstid*” (Ibid. 10). Jaensson fortsätter och beskriver ytterligare en klassproblematik på bostadsmarknaden som berör föräldrarnas insatser ”*Men det skapar ytterligare prisstegring när föräldrar som är höginkomsttagare går in och hjälper sina barn. Det finns en geografisk skillnad också. Kommer föräldrarna från en mindre ort kan insatsen på den ort där de behöver hjälpa sitt barn vara högre än villavärdet där de själva bor*” (Riksdagens civilutskott 2015, s 11). Det rapporten visar på är att unga vuxna idag behöver navigera annorlunda gentemot erfarna

bostadsköpare inom fältet då de har sämre förutsättningar och befinner sig i en icke jämlik position.

Ytterligare en rapport gjordes av Finansinspektionen 2019 där utgångspunkten delvis var att ge en insikt i ungas förutsättningar på bostadsmarknaden. Rapporten visar på olika eventuella hinder som unga bostadsköpare möter på bostadsmarknaden. Delvis kan det bero på att bostadspriserna ökar i snabbare takt än ungas inkomster. Rapporten hänvisar även till det höga insatskraven som i sin tur påverkats mycket på grund av de stigande bostadspriserna och strävan av politiker och FI att sänka belåning/hushåll (Olsén Ingefäldt & Thell 2019, s 4 – 6).

En annan aktör på bostadsmarknaden som delar denna syn av ungas förutsättningar är mäklarsamfundet som de visar i sin rapport utfärdad 2013. När svenska fastighetsmäklare blivit intervjuade om unga bostadsköparens förutsättningar svarar 8 av 10 mäklare att insatskravet på 15% har gjort att denna målgrupp näst intill försvunnit på marknaden. Ytterligare visar variationen på mäklarnas svar att förutsättningarna för olika unga bostadsköpare varierar beroende på kommun (Linder 2013, s 8 – 10).

Den politik som idag styr spelreglerna på bostadsmarknadens fält ställer höga krav på köparen vilket i synnerhet påverkar unga förstagångsköpare. Finansinspektionen tillsammans med bankerna och andra aktörer ställer krav på bland annat att köpare ska kunna gå in med en kontantinsats som motsvarar minst 15% av bostadens köpeskilling. Med tanke på de stigande bostadspriserna blir insatskravet en första motgång som många unga har svårt att manövrera. Detta visar samtliga rapporter som nämnts ovan. Detta på grund av att det krävs ett månatligt sparande under en längre tidsperiod, en inkomst som speglar ett heltidsjobb och en hushållskalkyl som går plus. Ett annat hinder som blir relevant hädanefter är ungas vägval och handlingsutrymme. Många arbetsgivare ställer idag även höga krav på unga arbetstagare som eventuellt inte har tidigare arbetslivserfarenhet och kravet är bland annat utbildning. På grund av de olika förväntningar och normer som de olika institutionerna har begränsas ungas handlingsutrymme, att arbeta heltid och spara till en insats å ena sidan kontra studera och möjliggöra en framtida karriär å andra sidan. En lösning som kan mildra och underlätta dessa upplevda hinder är bland annat att föräldrarna till förstagångsköpare går in med en del eller hela kontantinsatsen. Detta ställer då krav på att föräldrarna har de ekonomiska tillgångarna för detta vilket kan variera beroende på område och inkomst. Detta kan leda till att förutsättningarna för unga förstagångsköpare blir alltmer splittrade vilket kan skapa känslor som utanförskap, skam och orättvisa. Beroende på ens föräldrars ekonomiska tillgångar kommer möjligheten till ett bostadsköp att variera. Det rapporter från olika aktörer på bostadsmarknaden visar tillsammans med den debatt som uppstod i klassrummet under

presentationen visar på att unga befinner sig i en ojämlik position på bostadsmarknaden. Unga förstagångsköpare har enligt statistik inte samma förutsättningar och möjligheter som äldre har när det kommer till bostadsköp. De frågor som jag anser blir relevanta för att förstå denna problematik och konstellation är: Hur upplever och uttrycker unga köpare sitt handlingsutrymme på bostadsmarknaden? Hur diskuterar unga köpare de problem som de stöter på samt dess lösningar? Vilka känslor applicerar unga köpare på sitt handlingsutrymme, problematiken samt lösningarna? Hur kan ovanstående frågor kopplas till klass och affekt?

## Syfte & problemformulering

*Syftet med min uppsats är att göra en jämförande analys gällande hur unga förstagångsköpare upplever och hanterar sitt handlingsutrymme på bostadsmarknaden samt hur dessa upplevelser, handlingar och känslor kan kopplas till klass och affekt.*

När jag refererar till 'unga förstagångsköpare' syftar jag på de i min studie som har köpt sin första bostad. Frågor som jag skulle vilja ha svar på i min uppsats är:

- Hur upplever och uttrycker unga köpare sitt handlingsutrymme på bostadsmarknaden?
- Hur diskuterar unga köpare de problem som de stöter på samt strategier för dess lösningar?
- Vilka känslor applicerar unga köpare på sitt handlingsutrymme, problematiken samt lösningarna?
- Hur resonerar de om faktorer som är viktiga för bostadsköpet?

## Tidigare forskning

En introduktion till valet av den tidigare forskningen kan göras utifrån Salomonssons bok *Mitt och ditt* där hon gör en kort introduktion om ägandets roll, komplexitet samt bakgrund. Frågan om vad som kan ägas är inte helt självklart och begränsningarna till ägarskapet kan vara ekonomiska, juridiska eller normativa. Ytterligare är det inte självklart när ägandeskapet har trätt i kraft då det exempelvis kan hänvisas till dokumentation i form av gåvobrev. Alternativt kan ägandeskapet ta form i relation till att en produkt är nyttjad och känslan av ägandeskap tar plats i stället. Även fast en eventuell bostad är överlåten i form av kontraktsignering kan det vara svårt att identifiera när ägandeskapet väl tar form. Hur man skapar en relation till objektet man äger så att känslan av ägandeskap formas kan ske på många olika sätt,

exempelvis när man väl dekorerar rummet. (Salomonsson 2018, s 10 – 13). Ägandet har en stor roll i de relationer som skapas i det sociala rummet i form av auktoritet och status. Salomonsson menar att ägandet är en av grunderna till hur vi agerar och vilka vi är idag och är en viktig aktör inom kulturbygget. Genom ägandet kan en kulturell urskiljning göras gentemot vi och dom och genom att följa ägandets roll i vardagslivet kan man få syn på den förändring och den skiftning som pågår i samhället (Ibid. s 19 – 20).

Sjöstedt skriver i sin artikel om begreppet urban norm och hur det kommer till uttryck i media. I hennes undersökning om hur begreppet artikulerats i olika tryckta mediaplattformar visar termen sin dominerande sida inom den så kallade flyttlasspolitiken. Många vill beskriva den urbana normen utifrån hur unga resonerar när de väljer att flytta ifrån sina ursprungsstäder till storstäderna alternativt att unga känner en viss press på att flytta därifrån. Urban norm visas även i media där det urbana och det rurala ställes som motsatser och där det rurala blir en form av underordning av det urbana. Utöver dessa doktriner har en ytterligare maktanalys utspelats i olika medier och där en klassanalys blivit aktuell. Fokus har bland annat legat på det utvecklingsarbete och modernisering som olika rurala städer behövt göra för att inte begränsa den livsstil och de möjligheter som befolkningen har. Detta har ur ett klassanalytiskt perspektiv lett till att unga upplevt en viss press att flytta för att upplevas som framgångsrika (Sjöstedt 2021, s 3 – 7).

I relation till begreppet urban norm som Sjöstedt beskriver blir ett ytterligare begrepp inom ämnet relevant, det vill säga metrocentrisk norm. Vallström och Svensson beskriver i en artikel hur en del av den urbana norm som utvecklats har utformats till metropolisering. Detta beskriver skribenterna som att det finns en viss uppfattning av verkligheten gällande storstäder och hur alla andra städer runt omkring tolkas som landsbygd. Detta har visat sig i sin tur haft negativa påföljder i form av bland annat framtidsvisioner och identifiering för människor (Vallström & Svensson 2022, s 4).

Vitestam-Blomqvist har studerat hur bostadsrättssköpare valt att gå till väga under sina bostadsköp från stunden de började leta objekt till dess att kontraktet var signerat. Fokusområdet var Malmö med hänsyn till dess storlek och flera olika områden nämndes under intervjuerna. Vitestam-Blomqvist använde sig av Bourdieus teori om habitus och olika former av kapital samt ville förstå vilka känslor resulterades av olika val på marknaden. Sammanfattningsvis kunde forskaren dra slutsatsen att tre olika faktorer inte kunde särskiljas i

de beslut som togs av köparna och dessa var: plats, lägenheten samt pengar. Vitestam-Blomqvist har intervjuat Malmöbor i olika åldrar och faser i livet gällande deras senaste bostadsköp och noterat att valet till köpet till viss del baserar på ett nytt skede i livet där förändring är på gång, redan skett alternativt är önskat av köparen. En del i avhandlingen nämner individer som ska köpa sin första bostadsrätt. Att utföra ett köp var för många av förstagångsköparna en form av uppgradering och ett första steg till ett 'permanentboende'. Många av de som blev intervjuade var erfarna bostadsköpare och hade utfört ett köp minst en gång tidigare i sina liv. Begreppet bostadskarriär blev här relevant då köparna som redan köpt och sålt en bostad uttryckte den finansiella tryggheten att likvida medel fanns för att investera i den nya bostaden. Detta var något som förstagångsköpare uttryckte som en brist, det vill säga att på grund av att de bott i hyresrätt innan hade de ingen investering som de kunde ta med (Vitestam-Blomqvist 2017, s 42 – 102).

Valet av plats var en annan viktig faktor när det kom till bostadsköpet. Många av de intervjuade riktade in sig på vissa områden i ett tidigt skede då en viss plats innebar en viss livsstil. Beroende på personliga preferenser och önskad tillvaro i livet hade platsen en central roll i bostadsletandet. Många bostadsköpare diskuterade även vikten av tidigare uppväxt och erfarenhet kopplat till val av plats. Många valde att flytta tillbaka till liknande områden som associerades med barndomen (Ibid. s 103 – 108).

Slutligen diskuterades den ekonomiska aspekten av ett bostadsköp och hur den påverkade bostadsköpet. Som tidigare nämnt kände erfarna bostadsköpare en viss trygghet när vetskapen om att en trygg vinst från bostadsförsäljning fanns. Detta skapade även en upplevd frihet i bostadsletandet och att utrymme att höja köpeskillingen samt insatsen var möjlig. Samtliga bostadsköpare noterade att bankmannen även hjälpte till med att räkna ut en viss budget till bostadsköpet och vart gränsen gick. Många av de erfarna bostadsägarna tyckte att bankmannen var behjälplig, ett bra redskap samt att de kunde anpassa sig till de krav som fanns inom bankinstituteten för utlåning (Ibid. s 119 – 121).

## Metod

### Intervjumetoden

Valet av metod till denna uppsats är semistrukturerade intervjuer uppdelad i två olika inriktningar. Intervjumetoden kommer baseras utifrån Alan Brymans bok *Samhällsvetenskapliga metoder* tillsammans med Steinar Kvaales bok *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Dessa två skribenter erbjuder en djupgående guide gällande hur



intervjuer och dess frågor kan konstrueras samt viktiga aspekter gällande olika förhållningssätt som forskare. Inför min analysmetod kommer frågor kring olika parametrar i intervjuernas att ställas så att tematiseringar och inringning av materialet kan göras utifrån Bourdieus och Wetherells teori.

Bryman beskriver en semistrukturerad intervju som en metod vars syfte är att utgå ifrån ett fåtal begrepp eller teman och som möjliggör utrymme för öppen diskussion. Genom att vara anpassbar som forskare ges möjligheten till intervjupersonen att uttrycka sådant som anses viktigt vilket är önskvärt i en studie vars syfte är att analysera individers egna uppfattningar om hans handlingsutrymme samt klassposition (Bryman 2008, s 415). Att forskaren är flexibel blir här en fördel till att ge unga förstagångsköpare en möjlighet att uttrycka deras upplevda förutsättningar på bostadsmarknaden och hur de själva väljer att agera utifrån det. Ytterligare ges större utrymme till forskaren att uppfatta uttryck som kan kopplas till klass och själv styra intervjun mot klasstemat vid behov vilket också kommer vara till en fördel för uppsatsen. Kvale belyser vikten i att forskaren besitter tillräcklig med kunskap inom valt uppsatsämne för att en semistrukturerad intervju ska bli användbar och därmed krävs god förberedelse (Kvale 1997, s 82). I denna studie arbetar forskaren med bolånefrågor vilket kan räknas som en fördel då forskaren besitter stor kunskap inom området. Ytterligare menar Kvale att beroende på forskarens kunskap, sensitivitet och inkännande kommer dessa faktorer ha stor påverkan på resultatet (Ibid. s 101). För att kunna vara flexibel och ge unga förstagångsköpare utrymme att uttrycka sig kring sina erfarenheter på bostadsmarknaden kommer en semistrukturerad guide användas med olika typer av frågor. Syftet med denna guide är att skapa en viss struktur till intervjun och underlätta dialogen. På så sätt skapas utrymme för båda parter under intervjun att styra dialogen men intervjuaren får även en vägledning i dialogen då kunskapen att improvisera på ett systematiskt korrekt sätt ännu inte finns där.

Bryman nämner Kvales guide kring olika typer av intervjufrågor som går att ta med i en semistrukturerad intervju. Kvales menar att en intervjuperson kan ge ett brett omfång av svar som kräver olika nivåer av motfrågor så att intervjun speglar en normal konversation. Genom att vara väl förberedd kan intervjuaren lägga större vikt i att förklara betydelsen av intervjun och dess svar vilket kan påverka och förstärka tillförlitligheten i svaren och därmed analysen (Ibid. s 123 – 125). De semistrukturerade frågorna kommer användas som stöttepelare under intervjun för att skapa en sammanhängande och mer naturlig dialog samt ett mer trovärdigt resultat.

Eftersom affekt är en aspekt av det teoretiska valet uppfattas det som viktigt att hänvisa till den aspekt av affekt som kommer analyseras i denna studie. Till denna uppsats kommer fokusområdet enbart vara vilka känslor unga förstagångsköpare uttrycker under intervjuerna i relation till bostadsköpet. Med hänsyn till uppsatsens storlek har bedömning gjorts att inte inkludera fler aspekter av affektteori och ungas känslouttryck då det skulle skapa ett för stort empiriskt material, vilket kan räknas som en eventuell nackdel. Det finns med andra ord fler aspekter av affektteori och hur de kommer till uttryck hos individer men dessa väljs aktivt bort i denna uppsats.

## Urval

Bryman beskriver olika former av urval i sin bok och börjar delvis att inleda denna uppsatsurvalsmetod under paraply begreppet icke-sannolikhetsurval. De urvalsmetoder som hamnar under detta paraplybegrepp har alltså inte baserats på olika sannolikhets principer (Bryman 2008, s 194). Detta innebär till stor del att materialet som tas fram och det resultat som denna uppsats kommer visa på inte kan generaliseras på verkligheten då det skulle leda till samplingsfel. Den urvalsmetod som valts är bekvämlighetsurval. Bryman beskriver denna metod kort som ett aktivt val av intervjupersoner som finns tillgängliga för stunden till forskaren. Fördelen är att sannolikheten för svar till sin studie är stor. Problematiken är att det resultatet inte blir representativt för den verklighet som existerar under studiens period. En metod som denna menar författaren kan vara ett bra första steg till fortsatta studier eller undersökningar inom området (Ibid. s 194 – 195). Med tanke på uppsatsens storlek finns det inte tillräckligt med utrymme för en större undersökning. Bedömning har gjorts utifrån Brymans förklaring att denna typ av urvalsmetod blir lämplig för ämnet och omfånget. Urvalet som kommer att göra är unga förstagångsköpare mellan åldrarna 26 - 29 år som har köpt sin första bostad och som är bosatta i Norrköping och Stockholm. Genom att göra ett bekvämlighetsurval kan forskaren själv styra över vilka förstagångsköpare som ska intervjuas så att tillräckligt med material ska finnas tillgängligt för uppsatsen och under den begränsade tidsperioden. Urvalet gjordes även genom att be närstående till mig höra av sig till sina bekanta för att höra om de är intresserade av att medverka i en intervju. På grund av att intervjupersonerna från Stockholm kommer från yrkesnätverk och intervjupersonerna från Norrköping från privat nätverk kan detta eventuellt påverka resultatet. Genom att aktivt välja respondenter som finns tillgängliga inom olika kommuner skapas möjligheten i uppsatsen att fånga jämförande aspekter av hur förutsättningarna ser ut i olika kommuner samt om

handlingsutrymmet och känslorna är olika beroende på om man bor i en kommun som Stockholm eller Norrköping. Eftersom det inte heller finns ett brett utbud av liknande undersökningar tidigare inom etnologi kan denna studie och urvalsmetod passa som en eventuell pilotstudie. På grund av detta förs en argumentation att ett bekvämlighetsurval är en passande metod för denna studie.

## Reflexivitet

En viktig aspekt inom etnologisk och antropologisk forskning är att forskaren ofta är närvarande i sitt arbete. Jag som forskare är med andra ord närvarande i denna studie och min erfarenhet kommer att påverka min studie och mitt resultat. En viktig aspekt att lyfta är att mitt yrke idag är bolånehandläggare. Detta innebär att jag har erfarenhet och kunskap inom den finansiella aspekten av bostadsmarknaden. På grund av detta finns det både bra och mindre bra aspekter att ta hänsyn till gällande min påverkan på materialet i denna uppsats. Fördelaktigt är den förståelse jag har gällande eventuella hinder som unga förstagångsköpare möter på bostadsmarknaden. Detta i sin tur har påverkat mitt val av tidigare forskning och de aspekter som önskas belysas under intervjuerna. Mitt yrke och min erfarenhet har givit mig en inblick i hur unga bostadsköpare resonerar kring bostadsköpet och finansieringen av bland annat kontantinsatsen. På grund av detta har ett antagande kunnat göras i studien att många unga bostadsköpare upplever liknande motgångar. Min kunskap och erfarenhet har å andra sidan också påverkat mitt närmande gentemot ämnet och respondenterna. Många faktorer som de unga förstagångsköparna berört under intervjuerna kan för min del uppfattas som självklara. Dock är verkligheten betydligt mer komplex. Om en annan forskare, utan min erfarenhet, utfört en liknande undersökning hade eventuellt svaren under intervjuerna samt analysen tolkats och belysts annorlunda. De aspekter som uppfattas som självklara för min del kan förbises av andra och vice versa. Dock behöver inte mitt yrke och min erfarenhet indikera på något negativt utan snarare har min upplevelse varit att erfarenheten varit behjälplig under denna process.

## Teoretiska perspektiv

### Det sociala rummet och habitus

Rummet består av olika positioner som aktörer intar och där det skapas relationer baserad på den ordning som existerar samt det avstånd som särskiljer positionerna. Det sociala rummet

blir då en framställning av aktörernas positionering och det kulturella och ekonomiska kapital de besitter som skapar distinktions principer. Genom att utgå ifrån denna konstruktion om det sociala rummet kan man skapa förståelse för hur de gemensamma egenskaper aktörerna besitter desto ju mindre socialt avstånd har de och vice versa. När det sociala rummet ska observeras och kartläggas kommer det i denna studie att utgå ifrån det totala kapital som en specifik aktör har gentemot en annan. Exempelvis att en professor besitter ett större kulturellt kapital gentemot en egen företagare som å andra sidan kanske besitter ett större ekonomiskt kapital. Aktörerna inom det sociala rummet bildar i sin tur egna klasser som besitter en viss typ av tillgång och agerar på ett visst sätt. Avstånden mellan dessa aktörer kommer visa sig genom skillnader i handlingar och tillgångar. *Habitus* kommer bli ett aktuellt begrepp i denna uppsats för att urskilja olika grupper i det sociala rummet. Habitus kan beskrivas som den homogenitet som bildas i de handlingar och tillgångar som finns mellan en grupp aktörer. Det vill säga när inre handlingar, tillgångar och positioneringar omvandlas till en enhetlig livsfilosofi hos en grupp aktörer blir detta den så kallade habitus. När olika aktörer inom det sociala rummet utgår ifrån att man agerar på ett visst sätt men även hur agerandet ska ske och när det finns en gemensam syn på klassificering har detta blivit aktörernas habitus. Detta bestämmer även det estetiska omdömet och framhäver åtskillnader mellan olika grupper (Bourdieu 1994, s 14 – 20).

## Klass

Klass definieras i denna studie som något som går att observera utifrån en grupp aktörers handlingar och uppfattningar. I praktiken innebär detta att när avståndet i det sociala rummet är stort mellan olika grupper kommer mötet mellan dessa inte vara önskvärt och kan leda till missnöje och obehag. Å andra sidan om grupper vars distans i det sociala rummet inte är lika stort kan ett möte upplevas som att grupperna kommer närmare varandra. Viktigt att belysa är att den konstruktion av klass som uppstår i det sociala rummet tyder på att aktörerna i rummet vill på ett eller annat sätt framhäva sin levnadsfilosofi och därmed kan deras habitus synliggöras. Slutligen kan urskiljningar göras mellan olika klasser i det sociala rummet då aktörerna väljer att inta en viss position för att framhäva sin upplevda klassposition och eventuella klassmobilitet (Bourdieu 1994, s 20 – 24).

## Kapital

Det symboliska kapitalet är ett paraplybegrepp för kulturellt, ekonomiskt och socialt kapital. Det blir ett symboliskt kapital först när aktörer i det sociala rummet kan framhäva, urskilja och tilldela dessa kapital en form av värde. (Ibid. s 97 – 98, 103 – 104).

Reproduktion är en viktig aspekt för att kapital ska bibehållas och fortskrida. Kapital reproduceras utifrån två aspekter; familjen och utbildning. Familjen bidrar och är den drivande faktorn till att deras potentiella handlingsutrymme samt förmåner. Ju mer kulturellt kapital en familj har och i synnerhet om det kulturella kapitalet är större än det ekonomiska, ju mer investerar familjen i deras barns utbildning. Utifrån denna princip kan en förståelse skapas för hur bland annat utveckling i samhällen påverkas av utbildnings mångfaldighet. Utbildningssystemet har en stor påverkan på det urval som görs av eleverna och detta i sin tur har påverkats av det reproducerade kulturella kapitalet som eleven fått med sig. Valet av utbildning kan vara svår och att många studenter utgår ifrån sina vänner och sin familjs rekommendationer vilket visar på att den sociala kulissen har stor påverkan. Detta innebär att då familjen har stor påverkan på de val som familjemedlemmarna gör och de habitus som individen besitter är familjen en viktig aspekt att ta hänsyn till. På grund av de habitus som eleven besitter kommer det att påverka det kulturella kapitalet och därefter det ekonomiska kapitalet (Bourdieu 1994, s 31 – 32, 37 – 38).

Familjen har en stor påverkan på reproduktionen av kapital och kallas för ett privilegium då medlemmarna är en viktig aktör i att transferera olika former av kapital till sin yngre generations medlemmar. De överför även en viktig struktur som tas vidare i det sociala rummet och valet av ens positionering. Exempelvis vid köp av ny bostad är familjen viktig då många av medlemmarna ska påverka köpet i en form av kollektivt beslut, detta syns tydligt om familjemedlemmar lånar pengar av varandra. I många fall vill familjen bibehålla sina privilegier och normer vilket visas i en homogenitet i de beslut och de åsikter som finns mellan medlemmarna. Ytterligare kan större familjer alternativt förmögna familjer visa tendenser på att starkt vilja reproducera och bibehålla de habitus samt de symboliska kapital som finns inom familjen. Mer specifikt brukar tyngdpunkten finnas vid det ekonomiska kapitalet som ska förvaltas inom familjen genom bland annat att finansiera en bostad (Ibid. s 119 – 122).

## Utbyte av det symboliska kapitalet

En viktig aspekt av det ekonomiska kapitalets struktur är när det utbytes i form av gåvor. Som tradition innebär en gåva även en framskjuten gengåva. Praktiskt innebär den uppskjutna gengåvan att dessa två händelser ska upplevas som separata då gåvan i sig ska upplevas som motkravslös och generös men samtidigt att gengåvan ska upplevas som fristående. Dock är det viktigt att framhäva den mer komplexa aspekten av ett gåvoutbyte då det annars kommer framstå som ett lån. Den tidsperiod som finns mellan gåvan och gengåvan innebär att praktisera en förskjutning av sanningen. Mer konkret innebär detta att tidsintervallet mellan gåvan och gengåvan innebär att aktörerna förskjuter känslan av att utbytet är ett lån och övertygar sig om att det är en gåva. Vid utbyte av gåva är det egentligen avgörande att priset inte fastställs utan i stället förstås av aktörerna som ett relativt värde. När priset får sin plats i gåvoutbytet innebär det att parterna behöver utgå ifrån en form av kalkyleringsprincip samt en förberedelse och en prognosering av framtida gengåvor. Vikten att belysa detta är stor för att förstå det dubbelspel som aktörerna behöver engagera sig i och acceptera vid ett gåvoutbyte. Sanningen innebär egentligen att ingen gåva ges utan en baktanke att den kommer generera en framtida gengåva (Bourdieu 1994, s 145 – 150).

## Innebörden av affekt

Affekt står för ett känslomässigt tillstånd som påverkar kroppen och sinnet på olika sätt. I denna studie kommer affekt att studeras utifrån de känslor som bostadsköparna uttrycker i relation till sitt bostadsköp. Affekt består av två olika betydelse som tillsammans i olika studier kan visa sin komplexitet. Delvis innebär affekt en individs känslor och hur dessa förstås men även hur dessa affekter särskiljs utifrån olika processer. Genom att studera affekt kan en förståelse för socialt samspel och sociala strukturer i samhället skapas. Ytterligare kan studierna av affekt bli mer komplex för att affekt kan framhäva pågående skiftningar i den aktuella paradigmen då människan är ett redan format objekt baserat på samtida sociala och kulturella fenomen. Genom att utgå från affekt i sina studier om samhället synliggörs människans engagemang, positionering och beskrivningar av dom andra. Känslor och emotionella tillstånd är undermedvetet anslutna till våra handlingar och uppfattningar (Wetherell 2012, s 2 – 3, 9–10).

## Tre huvudaspekter av affekt

Affekt är delvis en konstant aktivitet som uttrycks under olika sociala interaktioner men även som kan skifta intensitet och fokus under olika aktiviteter i vardagen. Exempelvis kan affekter finnas med under dagen där olika känslor och reaktioner skiftar och följer med i bakgrunden och valet av handlingar. Dessa affekter kan bli mer intensiva under vissa delmoment och hamna i fokus när kroppen lika snabbt reagerar på en stark känsla. Ett exempel på detta är en panikångestattack som intensivt men plötsligt hamnar i fokus och som påverkar kroppens uttryck lika effektivt. På grund av den skiftande intensitet som affekt har kan den studeras mer subtilt under regelbundna undersökningar alternativt mer oregelbundet och spontant (Wetherell 2012, s 12 – 13). I denna studie kommer en utgångspunkt vara de känslor som de unga bostadsköparna uttrycker och därefter analyseras som mer intensiva än andra känslor.

Affekt visar även på att det existerar tydliga mönster i människans beteende och kan framhäva pågående störningar i befintliga mönster. Förkroppsligandet av affekter så som muskelminne, uppsättningar av signalsystem i hjärnan och hjärtrytmen visar koppling till känslor, uttryck, relationer och erfarenheter. Alla dessa kopplingar kommer till uttryck i organiserade metoder. Dessa mönster och vanors intensitet och integrering i större sociala skalor kan variera och kan se olika ut beroende på om de är baserade på bland annat kulturella, ekonomiska och historiska mönster. Olika affektiva mönster kan antingen delvis vara intersubjektiva och konstruerade mellan ett fåtal personer (Ibid. s 13 – 16).

Åsikter kopplat till värde och affekt kan kopplas till den aktuella kultur som genomsyrar den grupp eller det aktuella samhället som studeras. Ytterligare är denna aspekt viktig för att framhäva hur affekt och socialpsykologiska faktorer är kopplade till förståelsen av klass och individers egna positioner och mobilitet inom olika samhällsklasser. Maktstrukturer inom affekt kan därmed studeras för att framhäva aspekter som; vilka får utöva sina förkroppsligade känslor och när, vilka är emotionellt privilegierade och vilka har affekt som en nackdel? (Ibid. s 16 – 17).

## Affekt och habitus

Affekt kan kopplas till Bourdieus teori om habitus med syfte att skapa förståelse för hur även affekt är kopplat till ett visst kollektivt mönster som ärvt från tidigare generationer. De affekter och de handlingsmönster som inte är socialt acceptabla visar sig snarare bli mindre nyttjade och tillgängliga för samhället på grund av att individen är van vid att producera det

som är bekvämt och invariant. Dock finns det utrymme för förändring i de affektiva handlingsmönstren som tidigare varit invanda och institutionaliserade. Ångest som är en affekt kan exempelvis uppstå om tidigare historiska invanda habitus utmanas till förändring. På grund av de affekter som är starkt kopplat till invanda handlings – och känslomönster ökar sannolikheten att historia kommer reproduceras. Affekter visar även på den subjektiva omedvetenhet där automatiserade handlingar ibland inte är helt självklara för individen eller varför dom utövas (Wetherell 2012, s 105 – 108).

## Affekt och klass

Koppling finns även mellan affekt och sociala värderingar där studier har visat på en stark koppling mellan affekt och exempelvis smak och social positionering. Det engagemang och de känslor som är förankrade med en viss social position påverkar det val av livsstil som individer rör sig mellan och de djupt inrotade konsumtionsmönster som finns. Klass och sociala värderingar kommer att påverka de affekter som förkroppsligas och upplevs då individen sätter sig i en vi och dom perspektiv där affekter som obehag, skam kan uppstå (Wetherell 2012, s 109 – 111).

Skeggs skriver i sin bok *Att bli respektabel* om arbetarklasskvinnor och deras klassposition utifrån Pierre Bourdieus teori om symboliskt kapital. Författaren menar att termen respektabel är ett mätinstrument för att förstå hur olika individer positionerar sig själva i en viss klass men även hur man ser *de andra*. Ytterligare försöker Skeggs fånga arbetarklasskvinnors subjektivitet för att förstå hur det är att vara kvinna och hur subjektiviteten formas och anpassas för att navigera sig inom klassfältet och för att framstå som respektabel (Skeggs 2000, s 11 – 27).

Under Skeggs intervjuer med olika unga kvinnor framgick det tydligt hur kunskapen om hur arbetarklassen artikuleras av andra gjorde det enklare för kvinnorna att disidentifiera sig med en viss klass. På grund av att många kvinnor var väl insatta i hur andra nedvärderade arbetarklassen visade dem tydligt på att de inte ville associera sig själva med den klassen eller klass över huvud taget. Det fanns dock vissa som valde att positionera sig inom arbetarklassen och dessa två hade tydlig förankring antingen i olika kulturella eller ekonomiska värden. Det som ofta förekom var att de satte sig i motposition gentemot de andra för att förstå sin egen position. En kvinna associerade sig med arbetarklassen på grund av hennes låga ekonomiska ställning och insåg det när hon såg ett TV program där hon kunde ställa sin position gentemot



de andra. Många av kvinnorna var väl medvetna om att de eventuellt tillhörde arbetarklassen men på grund av dess rykte och framställning var flykten att associeras med den påtaglig. Förbättring och förändring var högt prioriterat för att kunna identifieras med en annan klass som i detta fall blev medelklassen. Genom utbildning och arbete kunde kvinnorna försöka anskaffa sig ekonomiskt kapital och på så sätt skapa en större särskiljning mellan sig själv och andra (Ibid. s 119 – 139).

För att passera och framställas som en medelklasskvinna krävdes det att legitimiteten medgavs av de som besatt makten, det vill säga de individer som redan placerats inom den klass som eftersträvas. Många kvinnor har dock inte de finansiella möjligheterna för att själva kunna införskaffa sig ett kulturellt kapital och valde då att fokusera på att deras barn ska få detta. Många av kvinnorna uttryckte starka känslor kopplade till deras försök att införskaffa sig legitimitet och inpassering till medelklassen och en av dessa känslor var skam. Exempelvis var många av kvinnorna mån om sina hem och de valde det gjorde gällande inredningen. Dock kände många kvinnor sig dömda av de andra som eventuellt skulle komma på besök och upplevde att de behövde ursäkta sig över deras val vilket för många skapade tvivel inom sig själva. I mötet med en ansedd högre klass upplevde många kvinnor att kraven för kunskapsnivån var hög. Att besitta rätt kunskap för att göra rätt val inom en viss klass i val av hem, inredning, utseende och fritidsaktiviteter sätter stora krav på kunskapsnivån hos den som vill göra förändring. Känslor som skam, förbittring och rädsla kom till uttryck som de olika klasspositionerna medförde. Exempelvis upplevde kvinnor som ville associeras med medelklassen men som inte hade tillgångar till detta en förbittring över deras situation. Andra kvinnor upplevde förödmjukelse när de kände sig dömda av medelklassen i situationer där de själva inte önskade att associeras helt och hållet som medelklassare (Ibid. s 140 – 152).

## Vägen till utbildning och karriär

Att utbilda sig vidare och byta karriär var ett ämne som samtliga bostadsköpare lyfte tidigt under sina intervjuer. Att utbilda sig var för vissa nästa steg för att kunna byta bransch och börja en ny karriär medan andra ville utvecklas inom sitt befintliga yrke. De unga bostadsköparna hade i det här stadiet redan köpt sin första bostad och upplevde nu i efterhand att de kunde återuppta sitt fokus på karriären. Startpunkten för förändringen var för många ett brinnande intresse som gav modet till att börja se över en ny utbildning eller byte av bransch.

En av personerna från Norrköping, Norrköping 1 berättar om hur tidigare levnadsvanor och val i livet påverkade honom till att göra en förändring och förklarar under intervjun hur hans liv” *var ganska struligt så mycket av de valen och hur jag lever idag är på grund av valen jag har tagit på grund av hur jag har levt tidigare, och allting hänger ju ihop liksom, jag flyttade till Norrköping mars 2019. Då hade jag haft det ganska stökigt under ett tag och då kände jag att jag bara behövde ha någonting att göra och då blev det väl att man började läsa och då tänkte jag att bygg tycker jag är kul ändå, så då valde jag någonting inom det då.*”

Att leva ett *struligt* liv väljs i det här sammanhanget att tolkas som ett liv utanför normen av ett så kallat vanligt liv, exempelvis att man utfört kriminella handlingar alternativt handlingar som uppfattas som normbrytande eller tabu. Att bryta sitt tidigare levnadsmönster för att byta bana i livet och utvecklas genom utbildning kan kopplas till det Skeggs nämner som införskaffning av kulturellt kapital (Skeggs 2000, s 140). För att kunna identifieras med en annan samhällsklass än den upplevda position som Norrköping 1 placerade sig inom är kulturellt kapital, det vill säga utbildning, en väg till att införskaffa sig legitimitet i överskridningen till en annan samhällsklass. I en självreflektion av dåtid och nutid placerar sig Norrköping 1 i ett förändringsskede och i en eventuellt ’högre’ klassposition nu när det kulturella kapitalet och ekonomiska kapitalet är högre.

En annan man från Norrköping, Norrköping 3 berättar om hans planer att börja studera nu, efter sitt bostadsköp, inom programmering. Han nämner specifikt känslan av att” *jag inte är helt nöjd, det är ju mycket, mycket bättre lön om man säger, det är väl det som lockar också så att jag inte är nöjd med där jag är i livet alltså, jag vill komma, vad ska man säga längre, det kan vara något jobb som jag kan vara stolt över.*”

I den situation som Norrköping 3 befinner sig i idag skapas känslan av missnöjdhet och en situation som inte kan associeras med stolthet. Skeggs beskriver hur en viss tillgång på ekonomiskt och kulturellt kapital kan möjliggöra en subjektiv reflektion av ens egna position gentemot de andra (Ibid. 119 – 139). Det ekonomiska kapital som nu Norrköping 3 besitter, det vill säga en bostadsrätt, kan i det här fallet framhäva en ny självuppfattning och positionering inom det sociala rummet. Norrköping 3 upplever att det kulturella kapitalet han besitter idag inte är tillräckligt, missnöje skapas och därav planerar han att införskaffa sig ytterligare kulturellt kapital för att öka sin klassmobilitet. Norrköping 3 gör även en jämförelse av sin nuvarande inkomst och särskiljer den mot en annan programmerares lönenivå och inser att han själv har hamnat efter i utvecklingskurvan. Detta kan då förstärka upplevelsen av det Skeggs nämner som dissociation med sin samhällsklass. Det vill säga att

kunskapen om hur en viss samhällsklass uppfattas av en annan skapar en önskan hos individen att inte identifieras med den lägre klassen (Ibid. 119 – 139). Det går även att dra en koppling till Bourdieus aspekt av det sociala rummet, det vill säga att i en jämförelse med sig själv och en programmerare gällande det ekonomiska kapitalet och kulturella kapitalet är distansen mellan dessa två individers position stor. I detta fall blir distinktionsprincipen att på grund av den skillnad som finns mellan Norrköping 3 och en reell person (programmeraren) i ekonomiskt och kulturellt kapital upplevs missnöje hos Norrköping 3. Distansen av det totala kapitalet är så pass stort enligt Norrköping 3 subjektiva uppfattning av sin positionering i det sociala rummet att han associerar sin klasstatus som lägre, därav missnöjet.

### Priset som vägledare på bostadsmarknaden

I letandet på Hemnet var det ett lägre bostadspris som var viktigt för att ett köp skulle vara möjligt i kombination med den kontantinsats som personen hade.

I Stockholm berättade en kvinna hur valet av objekt styrdes av att hon och sin partner inte hade hunnit spara tillräckligt mycket till kontantinsatsen ännu. I det här fallet blev en nyproduktion aktuellt men tillträde inom två år då utrymme för sparande blev möjligt samt att priset var fast då ingen budgivning skulle ske. Här skapades en trygghet för att kvinnan och hennes partner skulle ha råd. Stockholm 2 beskriver hur de *”aldrig hade hört talas om en nyproduktion tidigare så vi fick det förklarat att man skrev på kontrakt och ska betala efter 2 år så att vi tänkte att perfekt det här var ju jättesmart liksom som passar oss jättebra, vi har ju inte pengarna nu men vi ska se till att lägga upp ett mål och spara.”*

Vitestam-Blomqvist fick fram ett liknande resultat i sin avhandling, det vill säga att priset var en viktig indikator i jakten på en ny bostad. Det som dock särskiljer sig är att skribenten till större del intervjuade erfarna bostadsköpare som köpt en annan bostad minst en gång tidigare i sina liv. Med hjälp av den erfarenhet och den kontantinsats som de hade kunde de vara mer fria i att expandera prisintervallet (Vitestam-Blomqvist 2017, s 119 – 121). Till skillnad från erfarna bostadsköpare har dessa förstagångsköpare inte samma mobilitet och frihet vilket gör att priset blir en begränsning till att behöva anpassa sig till ett visst upplägg. Om förutsättningarna hade varit annorlunda för Stockholm 2 hade en nyproduktion eventuellt inte varit aktuellt och valet av plats hade förändrats.

En liknande situation berättades av en kvinna i Norrköping som under sitt bostadsletande hittat en bostadsrätt som hon och sin partner blev intresserade av. Det visade sig att paret som

ägde bostadsrätten var under process att bygga nytt hus och skulle därför sälja den befintliga bostadsrätten. När de väl skulle prata med mäklaren på visningen sa Norrköping 2 att ”*vi kan flytta in när som helst liksom, men vi måste säga upp vår lägenhet, så det blir ju inte förens om 3 månader då, Ja, men då sa dom i och med att de bygger om så är det där inte riktigt aktuellt nu, men ni får köpa för utgångspriset om ni vill ha den, men då är det inom ett halvår liksom, Ja men det är taget nu kör vi på det*”. Här beskriver Norrköping 2 en situation där även dom behöver anpassa sig till situationen för att kunna köpa önskad bostad för ett visst pris som var möjligt för paret. Då priset är en styrande faktor beskrev Norrköping 2 hur de behövde flytta hem till hennes föräldrar under en period dels för att anpassa sig till situationen, dels för att hinna spara resterande del av kontantinsatsen. En situation som en erfaren bostadsköpare eventuellt kunnat undvika om valet hade gjorts att se över ett nytt objekt där tillträdesdatumet var mer flexibelt.

Ytterligare en man från Norrköping beskriver hans första bostadsköp och hur priset var avgörande och anledningen till valet av bostad. Han beskriver att han ”*kunde få den till rätt pris så jag ringde honom och träffa honom och sen så erbjöd jag honom en summa och sa det att du får handpenningen idag om jag får lägenheten för det här priset och han vill ju bara bli av med dem, för de skulle köpa huset så att jag tänkte att det var ju verkligen win win men jag tror att jag vann mest på det för att jag fick bostaden jävligt billigt.*”

Det säljaren gör i detta fall i Norrköping 1 berättelse kan vara det Vitestam-Blomqvist kallar för bostadskarriär. I sin avhandling framkom det hur personer som redan befann sig på bostadsmarknaden och som tidigare köpt har de finansiella tillgångarna som skapar trygghet inför nästa bostadsköp och ger utrymme för friare handling (Ibid. 42 – 102). Norrköping 1 befinner sig i ett begränsat handlingstillfälle där en snabb affär innebär ett lägre pris som då gör det möjligt för en bostadsaffär. Att säljaren gick med på att sälja bostaden ”*jävligt billigt*” och att han enbart ”*vill bli av med den*” visar på att säljaren har ett större handlingsutrymme än Norrköping 1. I detta sammanhang tolkas affären som att säljaren sitter på större ekonomiskt kapital vilket i sin tur ger tryggheten att beslut kan tas om ett lägre försäljningspris och det kommer fortfarande finnas kapital till det nya bostadsköpet.

## Den långa vägen till kontantinsatsen

I en dialog med samtliga förstagångsköpare diskuterades kontantinsatsen och de strategier som lagts upp för att lyckas få ihop minst 15% av köpeskillingen. 4 av 6 förstagångsköpare

som inte hade fått hjälp av sina föräldrar hade sparat ihop kontantinsatsen under många år tillsammans med deras partner som de haft under hela tidsintervallet.

Norrköping 2 berättar hur hon hade börjat spara till kontantinsatsen under tiden som hon och hennes partner letade bostad. Hon beskriver hur beloppet är en *'väldigt stor summa pengar, alltså det är ju inte lätt idag och spara så mycket på så kort tid men alltså vill man någonting så får man ju prioritera det liksom, och det ville vi ju båda så att det gick bra, men det är klart att det var jobbigt.'* För att kunna få en djupare förståelse för vart dessa strategier och detta tankemönster härstammar ifrån ges en återblick i Norrköping 2 liv och hennes barndom. Norrköping 2 föräldrar har under hela hennes uppväxt haft samma yrkesroll, förskolelärare och arbete inom Handels. Uppväxten beskrevs som *'Väldigt bra liksom och väldigt bra miljö'*. Att kontantinsatsen upplevs som en stor summa pengar som inte är lätt att spara till speglar en viss uppfattning av ekonomiskt kapital hos Norrköping 2. Det kan indikera att liknande mängd ekonomiskt kapital i form av likvida medel inte varit vanligt förekommande eller sällsynt inom familjen. Att hon ändå lägger upp en strategi för sparandet som anses möjligt tyder på en viss uppsättning av Norrköping 2 habitus. När Bourdieus hänvisar familjen till ett subjektivt fält med en viss uppsättning strukturer tolkas det i det här sammanhanget som att Norrköping 2 ärvt strategin för sparsam hushållsekonomi. I Norrköping 2 habitus verkar det ingå en form av sparsamhet, beslutsamhet och eftertänksamhet. Att spara trots insikten att det kommer vara svårt och kräva prioritering över andra faktorer i livet tyder på en viss habitus. Detta kan ha kommit från familjemedlemmar som haft samma yrke under hela sitt yrkesverksamma liv och som haft stabila ekonomiska förutsättningar men ändå upplevs det som att de ekonomiska tillgångarna inte varit så stora. Något som blir viktigt att poängtera är relationsstatusen. Att ha en partner anses som avgörande för att sparandet till kontantinsatsen överhuvudtaget skulle vara möjligt. När frågan om sparmålet och beslutsamheten skulle varit densamma om Norrköping 2 hade varit ensam köpare svarade hon att det *'är ju väldigt mycket pengar, alltså, vad ska jag säga, då hade jag inte köpt den, men det var väldigt mycket från sparet som var tvungen att nollas liksom för att man skulle klara vissa saker.'* Trots tidigare strategier gällande bostadspris och sparande visar detta på att handlingsutrymmet för unga förstagångsköpare är relativt begränsat om man är två köpare. Att vara ensam köpare i detta fall kan tolkas som att köp inte skulle vara möjligt. Detta skulle även kunna kopplas till habitus och att familjen är en viktig aktör när det kommer till andra familjemedlemmars handlingsval. Då Norrköping 2 är uppvuxen med två föräldrar som jobbat och tillförsett ekonomiskt kapital till familjen tillsammans kan behovet

av en partner indikera på hennes habitus. Att tillförse sitt hushåll med ekonomiskt kapital tillsammans med en partner är det Norrköping 2 är van vid och därav resonerar hon liknande utifrån sitt eget hushåll. Dock behöver detta inte vara medvetet utan något som går att belysa utifrån vald teori.

En liknande situation berättades av Stockholm 2 som förklarade att hon tillsammans med hennes partner hade sparat ihop kontantinsatsen under två års tid. Stockholm 2 kommer från en bakgrund med en mamma som inte haft något arbete och en pappa som arbetat som kock. Barndomen har beskrivits som *”ganska svår”* och att *”pappan försörjde familjen”*. Sparandet beskrevs som en stor utmaning men att *”vi tog oss an utmaningen, åkte inte på några resor, åt inte ute på dyra restauranger utan vi höll i plånboken i cirka 1,5 år och fick ihop en kontantinsats på över fyrahundratusen, vi var ändå väldigt unga man vill ju göra saker i den åldern så det var tufft att man ibland fick säga nej men jag har inte råd.”* Denna berättelse speglar reproducerat habitus lika väl. Norrköping 2 och Stockholm 2 har inte haft samma typ av barndom men de har båda haft tydliga strategier för att möta motgångar, där sparandet av kontantinsatsen var en utav dom. Stockholm 2 version speglar en bild av det ekonomiska kapitalet som begränsat. På grund av att det kulturella kapitalet i form av utbildning och karriär varit begränsat inom familjen kan det även ha begränsat det ekonomiska kapitalet. En inlärd överlevnadstaktik i form av hushållning av likvida medel tyder på att det är en del av Stockholm 2 habitus. Bourdieus teori om att familjer vill bibehålla det ekonomiska kapitalet om familjen är större kan vara en ytterligare förklaring till Stockholm 2 handlingsval. Hon är uppvuxen i en familj på 5 medlemmar och en pappa som försörjer samtliga. Storleken på hushållet kan klassas som relativt stor med begränsat ekonomisk kapital vilket ger en indikation på en inlärd förmåga att bibehålla ekonomiskt kapital inom familjen finns. Bourdieus menar att en strategi till detta är att köpa en fastighet. Detta är då något som Stockholm 2 väljer att göra vilket ännu en gång speglar hur habitus och handlingsmönster på bostadsmarknaden hänger ihop. Stockholm 2 och hennes partner behövde begränsa sitt liv under 2 år och avstå från upplevelser och aktiviteter för att kunna finansiera kontantinsatsen till sin första bostad. Eventuellt för att inom sin egen familj kunna bibehålla det nu existerande ekonomiska kapitalet, en strategi som tydligt kommer från familjens situation under barndomen. Som tidigare nämnts indikerar inte detta reproducerade habitus att det är medvetna val Stockholm 2 gör gällande det ekonomiska kapitalet. Att detta agerade uttrycks som en inlärd överlevnadstaktik innebär att det sparsamma förhållningssätt

som Stockholm 2 familj haft gentemot det ekonomiska kapitalet har varit en nödvändighet. Detta är då ett habitus som förts vidare till Stockholm 2 som förhåller sig sparsamt och målmedvetet gentemot det sitt egna ekonomiska kapital på grund av nödvändighet och reproducerat klassideal.

Även denna gång fick den unga förstagångsköparen frågan om upplägget av sparande och köpet av bostad hade varit densamma och hon inte hade haft en partner. Svaret var densamma som Norrköping 2, det vill säga *”det hade absolut inte gått jag hade inte ens nog tänkt till i de banorna då jag vet att det inte hade funkat helt enkelt, Ja jag hade för låg lön och kalkylen hade inte gått ihop jag hade haft en lön bara liksom jag hade aldrig kunnat låna så mycket alltså knappt hälften liksom men det hade banken aldrig tillåtit.”*

Stockholm 1 och 3 som också hade sparat till kontantinsatsen med sin partner svarade på följande sätt på samma fråga *”det hade varit svårare, dels kanske kontantinsatsen men då kanske man inte hade köpt lika dyrt men mestadels kontantinsatsen och sen så hade man inte fått lika mycket i värde liksom på bostaden eftersom man har en inkomst liksom”* och *”Det hade inte varit samma sak”*

Här blir frågor som *”hur gör unga ensamma förstagångsköpare”* om kontantinsatsen är så pass svår att uppnå för par aktuella. Ett exempel på en sådan ung förstagångsköpare är Norrköping 1 som sparat hela kontantinsatsen själv. Norrköping 1 beskriver sig själv som att han alltid *” varit ganska så här, morsan är ju ekonom vet du, jag har alltid varit ganska duktig när det kommer till pengar, så här spara pengar och investera pengar och det har alltid varit intressant för mig, jag har alltid haft det som ett intresse, att jag har alltid varit ganska haj på det här med bostäder och är ganska insatt i bostadsmarknad.”* Hans mamma har under hela hans uppväxt arbetat som chef på Handelsbanken och hans pappa har varit egenföretagare. Barndomen beskrivs som *”den har väl alltid varit bra, farsan har ju alltid haft bra jobb liksom så man har ju, vi har väl alltid haft bra ekonomiska förutsättningar.”* Sammanfattningsvis kan vi se att föräldrarna har haft relativt bra yrken som genererat ett högt ekonomiskt kapital och kulturellt kapital. Det är skillnad på att vara sparsam på grund av ideal alternativt att vara det på grund av nödvändighet. Att Norrköping 1 beskriver sin kunskap om sparsamhet och bostadsmarknaden som hög indikerar på en subjektiv uppfattning om sitt eget kulturella kapital. Ytterligare visar detta på, i relation till de habitus som reproducerats från föräldrarna, att Norrköping 1 inte sparar på grund av nödvändighet utan på grund av ett klassideal. Detta kan tolkas i samband med det Bourdieus beskriver som privilegium. De familjer som eventuellt anses ha ett högre symboliskt kapital är måna om att ens familjemedlemmar ska bibehålla samma struktur. Familjen är även en av de drivande

faktorerna till investeringar i att barnens kulturella kapital ska utökas. Då många barn väljer att vända sig till sina familjemedlemmar för olika livsval för att bibehålla det ekonomiska kapitalet är det viktigt att ta hänsyn till kulisserna, det vill säga familjens påverkan. Om denna utgångspunkt väljs för att tolka Norrköping 1 situation så har föräldrarnas kunskap och kulturella tillgångar förts över till honom och som har påverkat hans sparstrategi. Mamman jobbar på Handelsbanken och är väl insatt i bostadsköp och krav som kontantinsatsen vilket tyder på att bland annat den kunskapen har förts över till Norrköping 1. Detta speglas även i hans uttalande när han hänvisar till hans mammas utbildning i relation till sin egen kunskap och intresse om ekonomi. De habitus som nu den unga förstagångsköparen besitter har hjälpt honom att navigera på bostadsmarknaden och i ett tidigt skede börjat spara så att det finns ekonomiskt kapital i god tid. En slutsats i det här fallet kan göras att ett högre kulturellt och ekonomiskt kapital från föräldrarna som omvandlats till den unga förstagångsköparens habitus är nödvändigt och nyckeln till ett lyckat sparande.

Ett annat alternativ utöver att spara till kontantinsatsen är att den finansieras av föräldrarna som i en form av gåva. Detta är då en alternativ lösning för att möjliggöra ett köp som ung förstagångsköpare. Detta är en lösning som Norrköping 3 har fått hjälp med från sina föräldrar. Hans familj består av en mamma som är undersköterska sedan 33 år tillbaka och en pappa som arbetat på lager under hela Norrköping 3 uppväxt fram tills idag. I jämförelse med Norrköping 1 föräldrar och deras yrkesroller indikerar inte detta på att de skulle sitta på ett högt ekonomiskt kapital som möjliggör en gåva till deras barn. Dock visar detta på att de har haft ett sparande under en tid av deras yrkesliv och som gett dem den ekonomiska friheten att ge bort en del i gåva. Norrköping 3 förklarar situationen som sådan att *”Mamma och pappa tyckte att jag skulle in i vad ska man säga in på bostadsmarknaden, de sa till mig, vi hjälper dig köpa bostad och då sa jag ja OK.”* Och förklarar vidare sedan att han *”tackade och tog emot helt enkelt, men försäkrade de också om att det är inga pengar ni kommer se på några år (skratt) om jag inte lyckas värdera upp lägenheten och belåna den helt enkelt, men jag tycker att kontantinsats det är super om man kan spara upp till det själv och får man hjälp så ja, vissa har ju inte den lyxen att kunna få hjälp.”* Det som kan tolkas ur uttalandet ovan är att föräldrarna eventuellt vill bibehålla det ekonomiska kapitalet inom familjen. Detta kan vidare tolkas utifrån det som Bourdieu kallar för kollektivt beslut för att förmedla symboliskt kapital. Som tidigare nämnt är en strategi för att reproducera det ekonomiska kapitalet vidare till sina familjemedlemmar att köpa bostad. Det som syns i Norrköping 3 uttal är att föräldrarna tillsammans med sonen tar ett kollektivt beslut om att det är dags att reproducera



det ekonomiska kapitalet genom att föra in deras son på bostadsmarknaden. Om familjemedlemmar även vill behålla sina privilegier så brukar en homogenitet i det beslut som tas att, ofta vid utlåning av ekonomiskt kapital, att framträda. Ett exempel på detta är när Norrköping 3 valde att flytta till samma område som föräldrarna bodde i och han förklarar att han inte väljer att flytta längre bort då *”när morsan och farsan sa att de kommer hjälpa mig med bostadsköp, då var det väl först och främst lojalitet, att (skrattar) om de vill hjälpa mig så ska jag inte flytta ifrån dem.”* Här kan en slutsats dras att det finns en homogenitet i det kollektiva beslut som görs kring val av område för att Norrköping 3 ska bibehålla privilegiet att få hela kontantinsatsen.

### Om föräldrarna hade kunnat gå in med kontantinsatsen

Under dialogen med de 3 unga förstagångsköparna gällande kontantinsatsen ställdes frågan hur de hade känt om de hade kunnat få hjälp med kontantinsatsen i form av gåva från föräldrarna. Här behövde de unga bostadsköparna föreställa sig hur sannolikt det skulle vara för dem att ta emot en gåva i form av likvida medel från sina föräldrar i kombination med bostadsköp. Syftet med att ställa en sådan fråga var att försöka få fram deras perspektiv på alternativa lösningar till kontantinsatsen då samtliga hade upplevt sparandet som en utmaning. Det som tydligt framgick från samtliga respondenter var att de gärna ville klara sig själva och behövde försäkra sig om att det fanns en möjlighet att betala tillbaka. Där kan slutsatsen dras att de inte hade tagit emot pengar som en gåva utan som ett temporärt lån. Exempelvis förklarar Norrköping 1 hur han hade kunnat låna pengarna från föräldrarna om det hade behövts men *”då vill jag ju också ha vetskap om att jag kan betala tillbaka den ganska omgående, För att även om det är föräldrar så är den en principalsak, jag gillar inte att vara skyldig folk pengar.”*

På samma fråga svarade Norrköping 2 att de hade kunnat låna pengarna men *”vi helst vill klara oss själva även fast det bara skulle vara på lån i såna fall från dem så känns det lite så här, då känner man ändå sig skyldig och lämna tillbaka dem fort, alltså om man skulle känna så här att man kanske inte skulle kunna gå och göra vad som helst när som helst för att man har ändå en liten skuld där som ligger och trycker som ska tillbaka liksom.”*

Ett begrepp som blir upprepande i deras svar är *skyldig* som kan tolkas utifrån det här sammanhanget som en känsla av motkrav och begräsning. Här syns en tydlig koppling till Bourdieus teori om utbyte av det symboliska kapitalet. Det vill säga att när ett pris sätts på gåvan så försvinner en del av den praktik och överenskommelse som annars följer med vid

gåvoutbyte. Ursprungligen ska gåvoutbytet upplevas som motkravslös och generös och gengåvan ska upplevas som fristående. Det de unga förstagångsköparna beskriver är att de inte kan ta emot pengarna som en gåva då de delvis vet priset och då känner kravet på att förhålla sig till kalkyleringsprincipen för att prognosera framtida gengåvan, det vill säga återbetalningen. Exempelvis framhävs detta extra tydligt när Norrköping 2 säger att det ska *”lämna tillbaka dom fort”* och *”man har en liten skuld där som trycker.”* Den självständighetnorm som här framhävs kan tolkas som ett val från de unga bostadsköparna att positionera sig inom det sociala rummet. Bourdieu beskriver hur konstruktionen av klass framhävs i det sociala rummet genom att individen vill framhäva sina handlingsmönster och levnadsfilosofi. I det här sammanhanget kan det tolkas som att de unga bostadsköparna väljer att avstå från gåvan och väljer att spara i stället för att framhäva sitt självständighetsideal. Det vill säga att respondenterna eventuellt vill placera sig inom en annan klasskategori än sina föräldrar i det sociala rummet vilket i sin tur innebär att de har en subjektiv uppfattning om sig själv och sina föräldrar som den andre. Då de unga förstagångsköparens ekonomiska kapital växer i och med sparandet blir det eventuellt en kortare distans mellan föräldrarna och barnen (unga förstagångsköparna) i det sociala rummet. När de börjar närma sig varandra baserat på det ekonomiska kapitalet vilket eventuellt kan göra att klasserna blir synligare och självreflektionen mer konkret utifrån distinktions principen.

## En plats för trygghet

Utöver priset blev platsen en viktig faktor vid valet av första bostadsköpet. En viss plats innebär även en viss prisklass och därav går dessa till viss del hand i hand. Samtliga unga förstagångsköpare beskriver hur faktorer som lugn och trygghet var viktiga när de leta område att köpa bostad i. Med dessa önskemål i fokus blev det tydligt att områden som inte uppfyllde dessa krav aktivt valdes bort. Detta är något som även Vistestam-Blomqvist kommit fram till i hennes avhandling. Där syntes tydliga mönster mellan val av plats, önskad tillvaro och livsstil. Exempelvis utövades vissa fritidsaktiviteter av respondenterna, därav blev val av plats en viktig faktor för att kunna fortsätta med aktiviteterna.

Stockholm 1 beskriver hur val av plats till stor del berodde på familjerelationer. På grund av att majoriteten av familjen bodde i Haninge kommun blev det en självklarhet för henne att leta bostad i samma kommun. Dock förklarar Stockholm i hur andra platser även var tänkbara

*”kanske till norra sidan även fast det är jättemycket trafik men ja bara för att det är nära till allt.”* När frågan om varför hon inte valde norra sidan dök upp svarade hon att familjens reaktion, det vill säga att de hade blivit ledsna, gjorde att hon aktivt valde Haninge kommun.

Även Stockholm 2 beskriver hur val av plats berodde till viss del på grund av familjen. Första instinkten var att börja leta bostad på södra sidan då familjen bodde i Enskede *”vi trivdes jättebra och det liksom och vi önskar därför att vi kunde bo i det området men vi hade inte råd helt enkelt.”* Stockholm 2 beskriver hur de behövde byta plats för att kunna ha råd men att nya platsen då ändå skulle ge möjlighet till kommunikation då *”hon idag åker hela vägen från Enskede till Barkarby ganska ofta för att träffa vårt barn och hjälpa till.”*

Som tidigare nämnt valde även Norrköping 3 att flytta till Vilbergen då det vara nära till familjen i och med att dom hade hjälpt till med kontantinsatsen.

Det som framkommer i de unga förstagångsköparnas svar kan på så sätt kopplas till det Vitestam-Blomqvist kommer fram till. De val som respondenterna gjorde var att de önskar sig en livsstil där de har nära tillgång till familjen. Den trygghet och de lugn som de uttrycker, som exempelvis när Norrköping 3 beskriver hur *”jag vill ju bo i Vilbergen, där jag är uppvuxen, för att hyrorna är bra, föreningarna är superbra och det lugnt område och jag hittar runt så att jag känner mer trygghet här”*. Stockholm 3 fortsätter och beskriver att *”jag fastnade ganska snabbt för Barkarbystaden, man vill bo i ett område som är ja men hyfsat lugnt.”*

Denna trygghet och detta lugn som önskas kan i det här fallet skapas genom att de väljer att köpa i närheten av familjen. De habitus som kan tolkas här är att familjen upplevs som den trygga punkten och det är genom familjen som man kan känna ett önskat lugn. Då Bourdieu menar att det är familjen som bidrar till resterande medlemmars eventuellt handlingsutrymme tolkas det i detta sammanhang som att handlingsutrymmet emotionellt begränsas. De habitus som påverkar handlingsutrymmet styrs av en till visso frihet att kunna välja område men begränsning då en viss val av plats (i detta fall långt bort från familjen) medför oönskade känslor. Dessa känslor verkar uppstå både hos individen själv och uttryckligen hos familjemedlemmarna.

För att fortsätta jämförelsen med Vitestam-Blomqvist resultat kan vi ytterligare se en liknelse, det vill säga att valet av plats baseras på önskad tillvaro i livet. I detta fall är det att nya bostaden ska vara relativt nära till arbetet och affärer. Detta kan tolkas som en önskad komfort i vardagslivet. Stockholm 2 beskriver hur valet av plats delvis berodde på att hon arbetade på *”Elgiganten i Barkarby så att för oss blev det också naturligt att ja men vi kan söka det*

*området då för min man jobbade i Kista då så att han har det jättelätt att ta sig liksom till jobbet så vidare.*” Även Stockholm 3 beskrev hur val av plats berodde på att *”här finns det mycket i närhet, allt är lättillgängligt.”* Även här tyder dessa svar på att det finns bakomliggande habitus som de valt att agera utifrån. Att de unga förstagångsköparna ändå känner friheten att prioritera komfort under sitt begränsade handlingsutrymme på bostadsmarknaden tyder på en viss preferens. Dessa preferenser eller tankegångar kan eventuellt kartläggas i det sociala rummet och den positionering som de väljer att inta. Dock blir den kartläggningen begränsad i nivå med antalet deltagare i denna uppsats. Det som syftas på här är att dessa unga bostadsköpare sitter på ett visst symboliskt kapital och habitus som mycket möjligt är reproducerat från familjen. Detta gör att de väljer att agera på ett visst sätt på bostadsmarknaden, exempelvis genom att välja en plats som ger dem trygghet, lugn och komfort. Det är eventuellt inte alla unga bostadsköpare som har den friheten och det handlingsutrymmet att göra denna filtrering vilket då ändå tyder på att dessa individer intar en viss klassposition. Detta är något som kommer synliggöras ytterligare i nästa avsnitt.

### Platsen som aktivt valdes bort

När de unga förstagångsköparna diskuterade vilka platser de valde att leta bostad inom och därefter köpa beskrev även de platser som aktivt valdes bort. Anledningen till att dessa platser valdes bort vart just för att de inte kunde förse bostadsköparna med den helhetskänsla av trygghet och lugn som önskades.

I Norrköping var det specifikt ett område som alla tre bostadsköpare nämnde och det var Hageby. Norrköping 1 beskriver området som att *”det mycket problem, det är så här, vad ska man kalla det, det låter larvigt att säga men utsatt område.”* Norrköping 2 beskriver området som *” där ville vi ju inte bo liksom åt det hållet, det är väl just att det är lite mer oroliga ställen att man alltså, det är inte det här lugna och harmoniska.”* Slutligen var det Norrköping 3 som beskriver att i Hageby *”något som händer väldigt mycket, bilar brinner, det är skottlossningar och mycket ungdomar som antingen för liv och ja det är inte tillräckligt lugnt för min del.”*

Slutsatsen som väljs att dra utifrån dessa uttalanden är att Hageby är ett område som medför en oro och som klassas som utsatt område. Det verkar även uppfattas som ett område där det utövas olagliga aktiviteter som i sin tur inte upplevs som tryggt. Utöver den oro gällande de aktiviteter som uppfattas ske där kan bortvalet även tyda på andra åsikter. Att bo i Hageby kan

eventuellt tolkas som att tillhöra de andra, vilket kan vara oönskat av dessa förstagångsköpare. Att inte flytta till ett område de på ett sätt nedvärderar innebär att de värderar andra områden högre. Det kan eventuellt tyda på att om valet hade gjorts att flytta till exempelvis Hageby hade man associerats med en samhällsklass som man i andra områden inte tillhör. Här disassocierar de unga förstagångsköparna sig med de andra, de som bor i Hageby, då de tillhör en samhällsklass som vill ha lugn och harmoni i sitt vardagsliv. Här upplevde ändå dessa tre förstagångsköpare att de hade tillräckligt med handlingsutrymme för att aktivt kunna välja bort Hageby. Även om detta eventuellt kunde innebära en dyrare bostad i ett annat område och en högre kontantinsats.

I Stockholm var det Rinkeby som var återkommande och som aktivt hade valts bort. Det fanns även andra områden som valts bort beroende på vem som svarade. Stockholm 1 beskrev hur Rinkeby var ett område som hon *”inte skulle vilja att mina barn växte upp där ja men de där kriminella områdena skulle jag inte vilja bo på.”* Även Stockholm 3 beskrev hur delvis Rinkeby var ett område som valdes bort då det *”det händer en del grejer där liksom som fick oss att känna att vi ville iväg (skrattar).”*

Här görs samma analys som den plats som valdes bort i Norrköping, det vill säga på grund av de aktiviteter som upplevs ske där passar inte området deras livsfilosofi. Då även dessa önskade att bo i ett område som var lugnt blev Rinkeby klassat som det andra. Det område som inte bistår med de normer kring levnadsvanor och normativa handlingar som de tre unga förstagångsköparna står för. Detta indikerar att det finns vissa faktorer som ska uppfyllas för beslutet om vart de vill bo men också att de unga förstagångsköparna har gränser för vart de inte kan tänka sig att ställa upp på att bo.

## Urban norm

Utöver de platser som valdes vid bostadsköpet och de platser som valdes bort diskuterades alternativet att flytta till en annan kommun. I det här fallet fick de frågan om de skulle kunna tänka sig att flytta till en mindre/större kommun än vad de bor i idag. När bostadsköparna i Norrköping fick svara på om de kunde tänka sig att flytta till en storstad blev svaren ganska omgående nej från samtliga. Anledningarna var bland annat dyrare bostadspriser och avståndet mellan olika områden. Exempelvis nämner Norrköping 2 hur hon uppfattar bostadspriserna som *”väldigt väldigt dyrt (skrattar) men ändå liksom jag tänker även lite lyxigare lägenheter om man ska bo mitt i stan, men ska man vara lite mer utanför ramen*

*liksom så kan det ju också vara väldigt, väldigt fina lägenheter, men då kanske det är mer priserna som man får betala för mitt i stan här liksom.”*

När frågan om någon av bostadsköparna som bodde i Stockholm kunde tänka sig att flytta till en mindre kommun blev svaren från samtliga också nej. Anledningarna var färre arbetsmöjligheter och mindre bekvämligheter. Exempelvis svarar Stockholm 2 hur bostadspriserna är *”billigare men också mindre eller färre jobbmöjligheter är utvecklingsmöjligheter framtidsmöjligheter så att där skulle man kunna få bostaden för billigare peng säkert en mysig lantligare miljö men det är så svårt för Stockholmsbor att flytta från huvudstaden för man vill till huvudstaden för att jobben finns där men sen också för att där utvecklas du liksom inom arbetsmarknaden.”*

Det som kommer till uttryck under intervjuerna och det som kan tolkas ur dessa två exempel är att det finns en viss urban norm vilket gör att man resonerar olika om lite större och lite mindre kommuner. Dock är det viktigt att poängtera att detta karriärfokus som kommer till uttryck kan bero på urvalet och att intervjupersonerna från Stockholm är karriärs inriktade. Stockholm 2 uttrycker en viss uppfattning om vad en annan kommun inte kan erbjuda till den livsstil som dessa unga förstagångsköpare redan har idag. Sjöstedt framför hur det rurala ofta ställs i motsats till det urbana vilket kan urskiljas på sätt och vis i de uttryck som nämnts ovan. Dock bör det hållas i åtanke att Norrköping och Stockholm inte är motsatser till varandra i form av storlek och befolkningsantal så som exempelvis Stockholm och Munkfors. Dock var det många från Norrköping som hänvisade till Stockholm i sina exempel av vad som klassas som storstad. Att Norrköping 2 beskriver centrala bostäder i Stockholm som *lyxigare* kan förstås som att upplevd kvalitet på olika bostäder är olika i Norrköping och en storstad som Stockholm. Även priserna uppfattas som olika och där prisnivåerna baserat på centralt läge även särskiljer sig i Norrköping och storstäder. Det som Sjöstedt menar är att många från rurala områden ofta känner en press att flytta till urbana städer inte kan tolkas ur de svar som getts i denna rapport. Detta kan delvis bero på att Norrköping ändå är en relativt stor kommun och där kontrasten mellan Norrköping och en storstad som Stockholm inte upplevs allt för stor. Ingen av de från Norrköping har upplevt att de behöver flytta ifrån sin kommun, snarare tvärtom, att de gärna vill bo kvar. En större kontrast och mer likheter med det Sjöstedt skriver i sin artikel framträder i Stockholm 2 uttryck. Exempelvis nämner Sjöstedt hur klassanalyser som gjorts har visat på att rurala områden har behövts utvecklas i kontrast till urbana områden för att inte begränsa en viss livsstil. Detta är något som syns i Stockholm 2 uttryck. Att mindre kommuner erbjuder *färre utvecklingsmöjligheter och jobbmöjligheter* gentemot en storstad som Stockholm tyder på en föreställning att mindre kommuner hämmar hennes önskade

livsstil. Att mindre kommuner även har en *lantligare miljö* kan tolkas på många olika sätt men väljs i det här fallet att tolkas som en annan kultur. Detta kan betyda att mindre kommuner uppfattas ha en kultur som består av ett långsammare tempo, mindre stress eller en annan mentalitet gällande karriär och framtidsvision. Exempelvis nämnde Stockholm 1 hur hon kunde tänka sig att köpa i en mindre kommun men ” *i min värld (skattar) så är det bara folk som köper fritidshus som köper utanför stan men faktiskt jättemysigt ja jag hade lätt kunnat göra det fast då är det som extra bostad.*” Här framgår en liknande uppfattning som Stockholm 2 har, det vill säga att mindre kommuner inte är till för den livsfilosofi som storstäder har utan snarare är till för fritid och nöje. Detta visar på att det finns en viss norm gällande vilken levnadsfilosofi som urbana städer tillförser men som rurala områden inte gör. Åtminstone ur ett perspektiv från dessa unga förstagångsköpare som valt att köpa i Stockholm.

Ytterligare kan Stockholm 1 och 2 uttryck kopplas till Vallström och Svenssons förklaring gällande metrocentrisk norm. Båda unga bostadsköparna relaterar till andra kommuner utanför Stockholm i termer av lantlig miljö, fritid och sämre jobbmöjligheter. Det vill säga att alla kommuner utanför storstaden Stockholm klassas som lantmiljö. Denna metrocentriska norm framhävs med stor sannolikhet extra tydligt på grund av urvalet till denna studie. Då samtliga unga bostadsköpare från Stockholm kommer från finansbranschen och är karriärsdrivna kan det innebära att de har en annorlunda framtidsvision till skillnad från andra unga bostadsköpare i Stockholm. Det hade eventuellt inte varit lika självklart att en metrocentrisk norm framhövdes om urvalet varit annorlunda.

## Kunskapsbrist, ett upplevt hinder

Slutligen har de unga förstagångsköparna stött på ett sista upplevt hinder på bostadsmarknaden och det är kunskapsnivån. Samtliga förstagångsköpare har öppnat upp och berättat om den bristande kunskap de haft gällande hur bostadsmarknaden fungerar, hur det går till att köpa bostad och hur olika aktörer på bostadsmarknaden agerar. I slutet av dagen har samtliga individer lyckats navigera genom de olika delmoment som de stött på och har behövt förlita sig på sin egen strategiska förmåga. Samtliga bostadsköpare har även belyst de lärdomar som första bostadsköpet har gett och vilka misstag de skulle undvika inför nästa bostadsköp.

Norrköping 1 har som tidigare nämnt haft en förälder som arbetat inom finansbranschen och där mycket av hennes kulturella kapital hjälpt honom att navigera. Han berättar om några

faktorer han anser är viktiga att ha koll på och vad som kan ske om man inte har den kunskapen. Han förklarar att det *”är jävligt mycket pengar för en ung vuxen och lägga ut och som marknaderna ser ut idag så är det ju jävligt lätt att man slumpar mycket pengar och på en eventuellt dålig affär, Jag tror det är ganska mycket att ha koll på, Ja framförallt vad det för typ av förening du köper i, hur mår föreningen, vad är det för typ av förening eller funnits och hur mycket lån har föreningen per lägenhet.”* När frågan ställdes om han ansåg att han hade den kunskapen när han köpte sin första bostad svarade han att när han var *”19 det var ju morsan som kollade det där då, liksom då vill jag bara tjäna pengar fort.”*

Norrköping 1 valde att vända sig till sin mor och förlita sig på hennes kunskap om bostadsmarknaden inför sitt bostadsköp. Något som enligt Bourdieu är vanligt om det kulturella kapitalet är högt inom familjen. Det handlingsval som han gjorde under sitt första bostadsköp, den kunskap som hans mamma har gett honom kommer han att ta med sig och det kommer bli en del av hans habitus. Detta framgår tydligt när Norrköping 1 beskriver hur han nu vet vad är för *”risker med det liksom men det vet jag ju idag när jag kollar lägenheter på Hemnet så kommer det ju det första jag gör är att kolla belåningen i föreningen så att man ser de där. Ja, vad ska man säga? Ett välmående.”* De erfarenheter och det reproducerade kulturella kapitalet kommer framöver påverka hans omdöme och handlingsval, åtminstone när det gäller köp av bostad.

Till skillnad från Norrköping 1 hade Norrköping 2 ingen familjemedlem som arbetade inom finansbranschen och därav kände hon ett behov av mäklarens hjälp. Hon beskrev hur hon var *”väldigt ovetande om hur man ska göra, med liksom köp och med banker och det är ja hit och dit, så det var ju väldigt lärorikt.”* Det som dock skedde var att mäklaren inte tillförsedde Norrköping 2 med det stöd som var förväntat vilket gjorde att hon behövde ändra sin strategi. Hon beskriver hur hon och hennes partner var *”lite missnöjda med både våran mäklare och med dom som sålde att de inte riktigt var helt ärliga med vissa saker och vissa saker kom fram lite senare och så där, alltså det var ju väldigt nytt också, men hade väldigt bra bankman, men det enda som vi saknar att vi skulle tagit mer hjälp av vår mäklare för att det var ju det han var till för liksom att han ska kunna hjälpa och förklara och vägleda och så där, men det tyckte inte vi, vi fick mer ta reda på saker själv.”* Det som kan tolkas ur denna situation är att om det kulturella kapitalet inte upplevs som tillräckligt stort varken hos köparen själv eller hos familjen behöver man vända sig till en annan aktör. Det innebär även att strategierna kommer vara annorlunda gentemot, exempelvis Norrköping 1, då man eventuellt behöver navigera annorlunda. Det som framkommer är även att trots att det



kulturella kapitalet, i detta fall kunskap, finns hos mäklaren är hen inte lika benägen att reproducera det som familjen. Att Norrköping 2 inte per automatik vände sig till sin familj i en sådan situation kan innebära att hon upplever deras kunskap som bristfällig. Det kan även tolkas som att Norrköping 2 hade förväntningar på att mäklaren skulle agera som en förlängd arm, det vill säga föra med sitt kulturella kapital till henne, som en familjemedlem hade gjort. Detta blir då förklaringen till hur Norrköping 2 kommer välja att agera vid sitt nästa bostadsköp. Hon menar då på att till ”*nästa köp man gör så kommer man kanske tänka lite annorlunda och kolla lite mer på vissa saker så där.*” Här visar det på att handlingsutrymmet även är begränsat till det kulturella kapital man besitter och även det familjen har.

Utöver mäklaren finns det även andra aktörer som unga bostadsköpare behöver bemöta. En av dessa är bankmannen under processen att ansöka om finansiering till sitt bostadsköp. Som oerfaren köpare berättar Stockholm 2 hur hon och hennes partner var ”*jätteoerfarna kunde ingenting om räntor (skrattar) så vi frågade runt lite runt och sen så googlade vi lite grann och sen så personer vi träffar på Nordea kanske inte var den bästa rådgivaren ändå för det var väldigt så där nej här är vad ni får annars så får du väl välja en annan bank alltid så att det kanske inte är bra och man vill egentligen träffa på en bra rådgivare och tyvärr så var vi för oerfaren och hade vi fått veta att vi kunde förhandla ränta hade det varit annorlunda.*” Här väljer även Stockholm 2 att vända sig till en annan aktör än familjen för att få hjälp med en del av bostadsköpet. Att hon vill träffa en *bra rådgivare* i kombination med deras kunskapsbrist tyder lite på det som förväntades av Norrköping 2, det vill säga att bankmannen skulle tillgodose bostadsköparen med tillräcklig kunskap. Att bankmannen i det här fallet blir det förlängda armen av den kunskap som behövs för att göra rätt val och beslut inför sitt bostadsköp. Här valde Stockholm 2 att byta strategi och använda internet som källa för information. Stockholm 2 hade som tidigare nämnts familj som arbetade inom bank och finans men valde ändå att vända sig till bankmannen. Detta kan eventuellt innebära att ekonomiska frågor inte är självklara att lyfta med närstående utan att det kan kännas bekvämare att vända sig till en utomstående.

## Den känslosamma bostadsaffären

När de unga förstagångköparna har fått agera på bostadsmarknaden har de märkt av hur strategiska beslut behövt tas för att möjliggöra vissa handlingar. På grund av de begränsningar de stött på, exempelvis att inte kunna köpa på önskad plats eller att inte ha all kunskap för att förstå, så har vissa känslor väckts. De förutsättningar och det begränsade handlingsutrymme

som dessa bostadsköpare upplevt har gjort att vissa känslor blivit resultatet. De känslor som bostadsköparna uttryckt visar även på en viss mentalitet och en viss ståndpunkt i det sociala rummet.

Ett exempel på när starka känslor associerades med bostadsprocessen var när de unga bostadsköparna upplevde att de hade bristande kunskaper. Vid en upplevelse att uppfatta sig själv som ovetande i samband med viktiga beslutaganden skapades känslor som nervositet. Ett exempel var Norrköping 3 som beskrev hur trots att han fått bekräftelse av banken på godkänt lånelöfte så var *”jag så sjukt nervös över att det skulle bli något fel, och när jag skrev papper och blev betalningsskyldig och blev nervös och tänkte jag inte kan köpa och var väldigt orolig över att det skulle bli någon något vajsning med banken.”* Antigen kan denna reaktion tolkas som att Norrköping 3 bryter mot invanda konsumtionsmönster då han tidigare inte köpt något som innebär en lika stort finansiellt åtagande. Detta kan kopplas till det Wetherell beskriver som organiserade metoder. Det vill säga att Norrköping 3 besitter en viss typ av erfarenhet gällande konsumtion och när dessa mönster bryts kan starka känslor som nervositet skapas. Det som dock ytterligare kan urskiljas i detta citat är en viss form av misstro till en institution på bostadsmarknaden, det vill säga banken. Norrköping 3 beskriver hur ett godkänt lånelöfte inte var bekräftande nog utan trots det fanns oro för att något skulle bli *”vajsning med banken.”* Detta tveksamma närmande till banken lyfts även upp av Stockholm 2 som beskriver hur de upplevt efter mötet med banken att deras bristande kunskap skapade upplevelsen av att *”man vill egentligen träffa på en bra rådgivare och tyvärr så var vi för oerfaren och hade vi fått veta att vi kunde förhandla ränta hade det varit annorlunda.”* Delvis visas en viss förväntan på att rådgivaren ska erbjuda en viss typ av information och guide. Ytterligare antyder Stockholm 2 att om man inte besitter rätt kompetens hamnar de i en missgynnande position gentemot banken, det vill säga att de eventuellt hade fått annorlunda villkor om de hade haft rätt kompetens. Detta antyder i sin tur att en rådgivare från banken inte uppfattas som en vägledare som ska hjälpa kunden fatta beslut som är mest gynnsamma för hen. Ska detta dras ett steg till kan det eventuellt kopplas till det Wetherell beskriver som en skytt av paradigmskifte. Då individen som studeras ska vara en bärare för befintliga sociala och kulturella fenomen kan skiftande känslor och handlingar gentemot tidigare generationer tolkas som en förändring i nutid. Under Blomqvist intervjuer hade resultatet visat att erfarna bostadsköpare upplevt bankmannen som ett stöd under bostadsprocessen. En guide till de villkor som de upplevde att de kunde anpassa sig efter. Det dessa unga bostadsköpare undermedvetet uttrycker visar på en annan upplevelse, ett annat förhållningssätt till banken. När Stockholm 2 beskrev denna situation med banken och

hennes upplevelse av den bristande kompetensen hos sig själv upplevdes det som *”jättejobbigt alltså man blir lite så här magont alltså har vi verkligen gjort rätt val.”* Här beskriver Stockholm 2 hur en upplevelse av bristande kunskaper skapar negativa känslor som förknippas med fysisk smärta. Detta är något som Wetherell beskriver som skiftande intensitet av affekter. Det vill säga att när en affekt upplevs skifta ens fokus intensivt kan det även bidra till kroppslig reaktion, som i det här fallet magont. Det visar på en relativt intensiv upplevelse av obehag och eventuellt nervositet i samband med att inte upplevas sitta rätt kompetens vid förhandling med banken. Det Stockholm 2 även uttrycker är att ett resultat av den nervositet som skapas i en situation när man upplever sig själv som ovetande och underlägsen är att hon ifrågasätter sin egen beslutsförmåga om de har gjort rätt val.

Norrköping 2 beskrev även hur hennes känslor mest associerades med hennes egen upplevelse att känna sig ovetande gentemot mäklaren. Då mötet med mäklaren inte bidragit till den kunskapsförseelse som önskats upplevde hon att hon inte *”känner sig jättetrygg med sitt egna omdömen om man inte har gjort det innan liksom.”* Tidigare har det varit banken som man ifrågasatt men nu är det i stället en annan viktig aktör på bostadsmarknaden, det vill säga mäklaren. Utöver det eventuella paradigmskifte som skulle kunnat synliggöras mer djupgående om ett större urval av unga förstagångsköpare i Sverige intervjuats kan detta tolkas utifrån ett annat perspektiv. Utifrån Wetherells tolkning av den koppling som finns mellan affekt och klass kan det användas för att dra koppling mellan förstagångsköparnas inställning att det är okej att gå in i olika förhandlingsprocesser på bostadsmarknaden med få kunskaper om processen i fråga. Det vill säga att det finns en viss förväntan, som tidigare nämnts, hos köparen att kunskapen och informationen ska ges från den som är förmedlaren, oavsett om det är bankmannen eller mäklaren. Att aktörerna på marknaden inte gjort detta leder till känslor som nervositet, osäkerhet och rädsla för att något ska gå fel. Wetherell menar även att obehagskänslor kan väckas när det skapas ett vi och dom. Med tanke på den distans som kan upplevas i det sociala rummet mellan köparna och aktörerna på bostadsmarknaden kan mötet mellan individerna upplevas som obehagliga eller oönskade därav väcks dessa negativa känslor mellan köparna och bankmannen eller mäklaren. Mötet kan eventuellt upplevas som så jobbigt att man helst undviker dessa, något som både Norrköping 1 och 3 gjorde. Båda valde att göra privata köp för att båda uttryckte en viss lättnad och enkelhet med den strategin. Exempelvis beskrev Norrköping 3 hur han köpte via en kompis för att *”slippa mäklare”*. Detta visar på en viss trygghet i sin egen förmåga att klara av ett eget bostadsköp med allt vad det innebär utöver finansieringen. Å andra sidan kan det innebära att valet att undvika en mäklare är ett strategiskt beslut för att undvika känslor som är negativt betonade.

## Slutdiskussion

Sammanfattningsvis har analysen visat på att unga förstagångsköpare upplever olika begränsningar på bostadsmarknaden. Dessa begränsningar gör att de unga bostadsköparna behöver navigera och agera annorlunda i de olika delmomenten av bostadsköpet gentemot en erfaren bostadsköpare. En av begränsningar var bostadspriset, det vill säga att priset tvingade bostadsköparna att acceptera vissa upplägg och objekt för att ett köp skulle vara möjligt. Detta var då eventuellt något som erfarna bostadsköpare med större tillgång till en kontantinsats inte verkade uppleva. Nästa motgång var kontantinsatsen som för samtliga som hade sparat till den var en stor uppförsbacke att klara av. 4 av 6 som hade sparat till kontantinsatsen hade gjort det tillsammans med en partner. De strategier som lades upp för sparandet kunde kopplas till familjen och de eventuella ekonomiska förutsättningar som de haft under köparnas barndom. 1 av 6 hade sparat helt själv men hade fått kunskap i tidigt skede av sin mamma som jobbade på bank. 1 av 6 hade fått hela kontantinsatsen som en gåva. De som hade sparat tillsammans med en partner upplevde att de inte hade kunnat köpa en bostad själva. Trots att det tagit långt tid att spara och krävts vissa uppoffringar i vardagslivet så var de som hade sparat tydliga med att de helst inte hade tagit hjälp av sina föräldrar om de fått möjligheten. Detta då det var viktigt att framhäva sin självständighet och undvika upplevelsen av skyldighet. Något som kunde ses som ett val att positionera sig annorlunda gentemot sina föräldrar i det sociala rummet. Ytterligare visades koppling mellan att veta priset på gåvan och svårigheten att tolka pengar som en gåva utan snarare sågs det som ett temporärt lån. Fortsättningsvis upplevde samtliga unga bostadsköpare att de hade viss frihet till val av plats då de aktivt kunde välja bort vissa områden som inte upplevdes trygga och lugna. Två platser som nämndes av samtliga bostadsköpare var Hageby och Rinkeby. Att aktivt välja bort vissa platser som inte gick hand i hand med sin levnadsfilosofi kunde tolkas som ett sätt att sätta sig själv i ett vi och dom perspektiv. De platser de aktivt valt att köpa bostaden inom kunde då tolkas som bättre än de platser som valdes bort. Vissa från Stockholm visade även på en urban norm där tanken att flytta till en mindre kommun var otänkbart då det förväntades hämma deras karriär och levnadsstil. Dock kände ingen från Norrköping behovet att flytta till en större stad. Det sista upplevda hindret som nämndes var den upplevda kunskapsbristen som samtliga bostadsköpare diskuterade. Förväntningar fanns på bankmannen och mäklaren att tillgodose köparen med den kunskap som krävdes för att kunna ta vissa beslut. Samtliga hade även lärt sig under processen vad de skulle undvika att göra vid nästa bostadsköp. Slutligen

var det även bristen på kunskap som skapade starka känslor under bostadsköpet i form av oro och nervositet. Dessa känslor tillkom då det fanns ett visst tveksamt närmade från de unga bostadsköparna gentemot aktörerna som banken och mäklaren. Dessa känslor som uttrycktes kan eventuellt vara en skytt av ett paradigmskifte hos unga bostadsköpare.

För att kunna föra en diskussion kring resultatet och generaliserbarheten bör urvalet nämnas ytterligare en gång för att skapa en tillförlitlighet i de slutsatser och rekommendationer som sedan kommer göras. Urvalet är begränsat i relation till uppsatsens omfång och har som tidigare nämnts baserats på individer inom mitt kontaktnät men som jag personligen inte haft en relation med. På grund av att urvalet baserar sig på en relativt snäv målgrupp i Norrköping och Stockholm kan inte resultatet som framöver kommer diskuteras generaliseras på resterande unga förstagångsköpare på svenska bostadsmarknaden. Viktigt att notera är att de unga förstagångsköpare som kommer från Stockholm känner någon inom finansbranschen då jag arbetar som bolånehandläggare vilket i sin tur också kommer att ha påverkan på resultatet. Något som dock är viktigt att poängtera är att det resultat denna uppsats fått fram ändå verkar hänga samman med de problem som stora aktörer som Finansinspektionen och Riksdagen lyfter i sina rapporter. Det följer den röda tråd som mina kurskamrater började diskutera i klassrummet, det vill säga att de alla har erfarenheter av begränsat handlingsutrymme på bostadsmarknaden. När detta lyfts går det att dra slutsatser framöver om att det som resultatet visar med stor sannolikhet går att synliggöra i större mer generaliserbara studier i framtiden.

### Hur upplever och uttrycker unga förstagångsköpare sitt handlingsutrymme på bostadsmarknaden?

Det de unga bostadsköparna uttryckt är att de upplever många motgångar på bostadsmarknaden som summerats i sammanfattningen ovan. Det som varit anmärkningsvärt är att 4 av 6 bostadsköpare poängterat att de behövt en partner för att ens ha möjlighet till att köpa en bostad. I sökandet efter material och tidigare forskning inom detta område fanns det begränsat material gällande hur unga resonerar om sina egna förutsättningar på bostadsmarknaden. I den genomgående avhandlingen som skrivits av Vitestam-Blomqvist nämns ingenting om tidigare bostadsköpare, erfaren som oerfaren, upplevt ett behov av en partner för att ha utrymme för bostadsköp i sin hushållsekonomi. Detta kan delvis bero på att det inte är ett upplevt problem hos andra unga förstagångsköpare alternativt är det inte en aspekt som lyfts i den tidigare forskningen. Om deltagarna i studien hade varit betydligt fler hade en slutsats kunnat dras att som ensam bostadsköpare i ung ålder försämras ens

handlingsutrymme markant. Delvis på grund av att bankerna räknar på en ekonomi i hushållskalkylen samt att sparandet till kontantinsatsen blir svårare.

Något av de första resultaten som nämndes i analysen är att de unga förstagångsköparna nu efter bostadsköpet valde att fokusera på sin karriär. Slutsatsen som dragits i denna uppsats är att detta upplägg, det vill säga att inte fokusera på karriären i samband med bostadsköp, är ett strategiskt val för att kunna tillförse sig med både ekonomiskt och kulturellt kapital. På grund av att de unga bostadsköparna upplevde stora hinder under bostadsköpet med bland annat kontantinsatsen och att de behövde åsidosätta mer än ett år av sina liv kommer i sin tur att påverka karriären. Slutsatsen är att unga bostadsköpare inte kan fokusera både på bostadsköp och karriär samtidigt vilket gör att de behövde finna sig i en situation där de var missnöjda med sin nuvarande position i det sociala rummet under tiden. På grund av den bristande tidigare forskningen inom detta specifika område är det svårt att göra bedömningen om detta resultat beror på att respondenterna är karriärdrivna i sin natur. Alternativt kan detta vara en problematik som faktiskt betydligt fler bostadsköpare brottas med och som kan vara något som kan undersökas ytterligare i framtida forskning. Ett förslag på framtida forskning är att undersöka om unga förstagångsköparens karriär och utbildning påverkas av att försöka få ihop sitt första bostadsköp med tanke på deras situation. Då ungas förutsättningar på bostadsmarknaden verkar vara ett aktuellt ämne inom finansbranschen och bostadsbranschen kan detta vara ett eventuellt framtida samhällsproblem som bör belysas. Om ett fokusområde är hållbara samhällen i Sverige bör det vara relevant att ta reda på om unga förstagångsköpare hamnar i en missgynnande position på grund av de vägval de behöver göra på bostadsmarknaden.

Slutligen har diskussionen om val av plats varit en del av deras handlingsmöjligheter. Trots att vissa upplevt valet som en begränsning på grund av att prisklasserna i vissa området överskridit budgeten. Dock visade resultatet att många ändå haft möjligheten att välja bort vissa områden som inte klassades som tillräckligt lugna. Detta tyder ändå på att en viss frihet funnits i handlingsutrymmet och visar på en viss aspekt av vad som klassas som lugnt och harmoniskt och vad som inte gör det. Med andra ord, bostadsköparna satte sig i en vi och dom position där de själva kategoriserade sig som en del av det lugn och harmoniska. I en framtida studie hade det varit spännande och mer mångfacetterat om unga bostadsköpare som valt att köpa i Rinkeby eller Hageby deltagit i studien. På så sätt kan ett mer mångdimensionellt resultat skapas för att förstå varför man väljer att köpa i dessa områden. Värt att notera är att detta resultat enbart visar ena sidan av myntet och att det kan finnas platser i Hageby eller Rinkeby som upplevs som lugna och harmoniska.

Sammanfattningsvis har de unga bostadsköparna uttryckt ett upplevt hinder på bostadsmarknaden. De har uttryckt ett behov av en partner för att kunna köpa bostad. De har även upplevt hinder i form av att behöva fokusera på bostadsköpet i första hand och prioritera karriären i andra hand. Slutligen har de även uttryckt vissa begränsningar gällande valet av plats men att de till viss del har haft utrymme att välja bort områden de inte kunnat ställa upp på att bo i.

Hur diskuterar unga köpare de problem som de stöter på samt strategier för dess lösningar?

En problematik som de unga bostadsköparna diskuterade var specifikt kontantinsatsen och hur man skulle få tag på den. I denna uppsatts har bostadsköparna haft olika uppväxter men liknande tankesätt gällande sparandet av kontantinsatsen. Alla hade en form av strategi för att lyckats få ihop insatsen och i resultatet synliggjordes en koppling mellan föräldrarnas yrke och utbildning och de ungas strategival. Det som skapar trovärdighet i resultatet är att bostadsköparna inte kommer från samma bakgrund men ändå resonerar relativt lika vilket tyder på att det behövs en strategi. Exempelvis att beroende på föräldrarnas ekonomiska ställning närmade man sig sparandet på ett specifikt sätt. I denna uppsatts var det enbart en person som hade föräldrar med ett större kulturellt kapital i form av utbildning som hade gynnat hans strategi för sparandet. Hade uppsattsen haft fler individer från respektive kategori, det vill säga uppväxt med föräldrar utan och med ekonomisk bakgrund samt individer som fått hjälp med kontantinsatsen, hade eventuellt svaret blivit annorlunda. Alternativt hade liknande kopplingar synliggjorts men då kunnat generaliserats mer. Dock finns det likheter mellan detta resultat och den tidigare forskningen från Vitestam-Blomqvist, det vill säga att pengar är en avgörande faktor för bostadsköparna. Även att kalkylering behöver göras för att få bostadsköpet att gå ihop.

Ytterligare ett problem som bostadsköparna stötte på var kunskapsbristen. Den enda bostadsköparen som uttryckte en viss upplevelse att ha kunskap inom bostadsbranschen var Norrköping 1 som hade en mamma som arbetade på Handelsbanken. Resterande föräldrar hade inte, utifrån de frågor som ställdes under intervjuerna, någon liknande bakgrund eller utbildning. En större del av respondenterna var även ifrågasättande gentemot bankmannen eller mäklaren vilket var ett motsatt resultat gentemot Vitestam-Blomqvist studie. Att detta resultat gentemot hennes resultat skiljer sig åt kan bero på många olika faktorer, dock valdes en slutsats att dras i denna uppsatts och det var ålders- och erfarenhetsskillnader. Majoriteten

av de som intervjuades i Vitestam-Blomqvist avhandling var erfarna bostadsköpare som dessutom var äldre än urvalet för denna studie. Dessa bostadsköpare var positivt inställda till bankmannen och upplevde hen som en hjälpande hand för finansieringen och kalkylering inför kommande bostadsköp. Av min erfarenhet som bolånehandläggare kan detta delvis bero på att äldre köpare tenderar att ha en stabilare kalkyl och därav bättre förutsättningar på grund av högre lön, längre inkomsthistorik, fasta tjänster och så vidare. Detta är något som inte alla unga förstagångsköpare har i dagsläget. Beroende på köparens förutsättningar verkar det som, utifrån denna studies resultat, att mötet med viktiga aktörer på bostadsmarknaden differerar och skapar olika upplevelser. Det kan dock finnas unga förstagångsköpare som har stor kunskap inom bostadsmarknaden vilket en större studie eventuellt skulle kunna belysa. Om diskussionen dock utgår ifrån resultatet som blivit i denna studie kan unga bostadsköpare eventuellt börja ställa större krav på olika aktörer på bostadsmarknaden och vad de ska tillgodose under bostadsköpet. Exempelvis att mäklaren eller banken ska ta hänsyn till den bristande erfarenhet som de unga bostadsköparna har och bistå med resurser i form av kunskap som annars inte verkar vara lika enkelt att få tag på. Om detta eventuellt skulle vara en skytt av ett paradigmskifte kan det vara ett framtida forskningsområde som kräver fler deltagare och rikta sig inom fler kommuner är bara Norrköping och Stockholm. Det kan vara möjligt att unga bostadsköpare inte nöjer sig med en traditionell bankman och mäklare utan att efterfrågan har utvecklats. En framtida mer djupgående forskning kanske kan belysa att unga bostadsköpare nu vill vara mer närvarande i bostadsköpsprocessen och samtidigt bli utbildade och coachade i processen för att kunna ta gynnsamma beslut som kommer påverka deras framtid och ekonomi.

Sammanfattningsvis har problem som de unga förstagångsköparna stött på varit kontantinsatsen och kunskapsbristen. Lösningen för att spara kontantinsatsen har varit att ta fram sparstrategier som visat sig vara kopplat till föräldrarnas ekonomiska situation under barndomen och habitus. Lösningen för kunskapsbristen har varit att försöka vända sig till mäklare och bankmannen.

**Vilka känslor applicerar unga köpare på sitt handlingsutrymme, problematiken samt lösningarna?**

De känslor som associerades med bostadsköpet och de olika delmomenten belystes huvudsakligen i dialogen kring kunskapsbristen. På grund av att det upplevdes som ett stort



hinder hos 5 av 6 unga bostadsköpare visade det sig vara stark förknippat med vissa känslor. Som tidigare nämnts har det inte funnits många studier som kopplat affekt till ungas handlingsutrymme på bostadsmarknaden och därav finns det inte mycket att jämföra med. I detta resultat har nervositeten och oron kopplats till den upplevda bristande kunskapen i relation till olika delmoment inom bostadsköpet. Till stor del har det dragits slutsatser om att de unga bostadsköparna varit missnöjda med mötet mellan olika aktörer på bostadsmarknaden. I relation till detta har inte förväntningar uppfyllts och därav har det bland annat skapat känslor som oro och nervositet. I en framtida studie hade det varit fördelaktigt att intervjua fler unga bostadsköpare för att se om fler kan relatera till dessa i känslor och att de beror på samma situation, det vill säga kunskapsbrist. Om andra teorier eller andra frågor hade ställts hade resultatet kanske inte blivit att det var specifikt mäklaren eller bankmannen som de var missnöjda med utan snarare skamrelaterade känslor gentemot sig själv. Att känna sig nervös inför stora finansiella beslut är förmodligen ganska vanligt oavsett om man är erfaren eller oerfaren bostadsköpare. Dock kanske en mer djupgående studie hade kunnat belysa ytterligare aspekter som att många unga bostadsköpare inte förberett sig tillräckligt inför dessa möten vilket gjort att skamlignande känslor skapats. Dessa har kanske varit undermedvetna och därav har de eventuellt associerats med att det beror på mäklaren eller bankmannen att de känner som de gör.

Sammanfattningsvis har känslor i form av oro och nervositet skapats delvis till problematiken att inte uppleva sin kunskap som tillräcklig. Ytterligare har liknande känslor kommit till uttryck i relation till lösningen att vända sig till mäklaren eller bankmannen. Då förväntningarna hos de unga bostadsköparna inte uppfyllts av mäklaren eller bankmannen har ytterligare oro och nervositet uttryckts från bostadsköparna.

### Hur resonerar de om faktorer som är viktiga för bostadsköpet?

De unga bostadsköparna har delvis resonerat att en partner behövs för att kunna spara till kontantinsatsen. Detta kan delvis bero på urvalet, det vill säga att 4 av 6 respondenter haft en partner. De unga bostadsköparna resonerade att en partner enbart var nödvändigt utifrån ett ekonomiskt perspektiv. Dock hade en framtida forskning kunnat belysa att det eventuellt finns fler bakomliggande faktorer än så. Exempelvis diskuterade de unga bostadsköparna nödvändigheten av att åsidosätta sina liv, avvakta med aktiviteter och fokusera på sparandet av kontantinsatsen. Detta kräver med stor sannolikhet disciplin och självmotivering vilket kan

vara lättare om man är två. Dock resonerade de unga bostadsköparna att anledningen till behovet av en partner var att kontantinsatsen som ensamstående hade varit för hög och att kalkylen inte skulle gått ihop hos banken. Ett ytterligare resonemang som de unga bostadsköparna lyfte var att de ville framstå som självständiga gentemot sina föräldrar när det gällde kontantinsatsen. Endast 1 av 6 köpare hade fått erbjudandet att få hjälp med kontantinsatsen i form av gåva. När de fick föreställa sig om de hade kunnat ta emot pengar som en form av gåva var alla tveksamma. Denna självständighetprincip motiverades av att de inte ville känna sig skuldsatta gentemot sina föräldrar. Trots att samtliga upplevde kontantinsatsen som en motgång blev en viktig faktor för bostadsköpet att vara självständig. Kan det bero på att dessa unga bostadsköpare vuxit upp med föräldrar som framhävt självständighet som en viktig princip? Eller beror det på att dessa unga förstagångsköpare vill undvika att föräldrarna ska påverka deras bostadsköp om de får investera i deras barns bostad? Dessa är frågor som en framtida undersökning skulle kunna belysa. Slutligen finns ett underliggande resonemang hos de unga förstagångsköparna som inte framträder lika tydligt. Detta är att det är viktigt att acceptera och gå med på många olika motgångar och situationer för att bostadsköpet ska vara möjligt. De kan gå med på att leva på minimumexistens. De kan gå med på att behöva anpassa sig till vissa köpsituationer, som att flytta in flera månader senare, eller snabbt flytta in för att få ett visst pris. De kan gå med på att hitta alternativa lösningar när mäklare eller banken inte tillförser dem med rätt information. De själva belyser eventuellt inte detta som viktigt men blir slutligen viktigt för annars hade de eventuellt inte kunnat utföra köpet. Om detta skulle vara något som flera unga bostadsköpare upplever, i en framtida studie, hade det varit intressant att ifrågasätta vad som hade skett om de inte var lika medgörliga. Hade ett bostadsköp inte blivit möjligt? Eller hade bostadsmarknaden och dess aktörer behövt förändra sitt förhållningssätt och sin struktur för att anpassa sig gentemot den yngre generationens bostadsköpare?

## Referenslista

- Bourdieu, P. (1999). *Praktiskt förnuft*. Daidalos.
- Bryman, A. (2008). *Samhällsvetenskapliga forskningsmetoder*. Stockholm: Liber.
- Kvale, S. (1997). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur.
- Lech, B. (2012). *Consciousness about own and others' affects*. Linköping: Linköping Universitet.
- Olsén Ingefældt, Thell. (2019). *Unga vuxnas ställning på bostadsmarknaden*. Stockholm: Finansinspektionen.
- Riksdagens civilutskott. (2015). *Civilutskottets offentliga utfrågning om unga vuxnas möjlighet att finansiera ett eget boende*. Stockholm: Riksdagstryckeriet.
- Salomsonsson, K. (2018). *Mitt och ditt. Etnologiska perspektiv på ägandets kulturella betydelse*. Lund: Lund Universitet.
- Sjöstedt, A. (2021). Urban norm tar form. Doktriner, historiska ekon, och kollektivt identitetsbyggande i svensk nyhetsmedia. *Kulturella perspektiv*, (30), s 1 – 9.
- Skeggs, B. (2000). *Att bli respektabel: konstruktioner av kön och klass*. Göteborg: Daidalos
- Vallström, M & Svensson, L. (2022). Introduktion – Den urbana normen. *Kulturella perspektiv*, (30), s 4.
- Vitestam-Blomqvist, B. (2017). *Mitt hem och min ekonomi. En studie av hur bostadsrättköpare kalkylerar*. Göteborg: BAS
- Wetherell, M. (2012). *Affect and Emotion: A New Social Science Understanding*. Sage Publications.

## Otryckta källor

### Intervjuer

Norrköping 1 2022-04-20 18:54

Norrköping 2 2022-04-21 19:51

Norrköping 3 2022-04-21 20:34

Stockholm 1 2022-04-27 12:45

Stockholm 2 2022-04-27 18:35

Stockholm 3 2022-04-28 18:05

## Bilagor

[Samtliga intervjufrågor .docx](#)