

Wohnquartiere zielgruppengerecht entwickeln

mit den BPD-MOSAIC-Milieus

ABTEILUNG GEBIETSENTWICKLUNG UND MARKTFORSCHUNG



bpd

bouwfonds property development

Kontakt

HERAUSGEBER

BPD Immobilienentwicklung GmbH
Solmsstraße 18
60486 Frankfurt am Main
www.bpd.de

AUTORENTEAM

BPD Immobilienentwicklung GmbH
Abteilung Gebietsentwicklung und Marktforschung



Han Joosten
Leiter Gebietsentwicklung und Marktforschung
h.joosten@bpd-de.de



Dr. Christian von Malottki
Senior Marktforscher
c.malottki@bpd-de.de

Wir danken Prof. Dr. Guido Spars für die Diskussion rund um Zuschnitt und Benennung der Milieus und Romeo Langestraat für die Entwicklung der Prognosemodelle.

Stand: Juli 2020

Vorwort

Wer Wohnungen baut, muss im Vorfeld wissen, für wen er diese baut. Umso mehr gilt dieser Leitgedanke bei großformatigen Entwicklungen, sogenannten Gebietsentwicklungen. Sie prägen das Gesicht einer Stadt und bieten zugleich die Chance, maßgeschneiderte und bedarfsgerechte Wohnviertel zu entwickeln.

Der aufgestaute Wohnungsbedarf ist an vielen Standorten hoch und der Druck auf dem Wohnungsmarkt groß. Um diesen zu lösen, denken viele Städte wieder in großflächigen neuen Quartieren. BPD ist einer der großen Projekt- und Gebietsentwickler in Deutschland. Durch die niederländischen Wurzeln hat unser Unternehmen viel Expertise im Bereich *Gebiedsontwikkeling*. Um diese einzubringen und Kommunen bei ihrem Vorhaben in Deutschland zu unterstützen, setzt BPD das Prognosemodell MOSAIC jetzt auch auf dem deutschen Wohnungsmarkt ein. Mit Hilfe von Big Data wird sichtbar, welche Nachfragestrukturen es vor Ort in der jeweiligen Kommune gibt, sodass diese in die Quartiersentwicklung miteinbezogen werden können. Auch wenn unsere Gesellschaft immer vielfältiger und bunter wird, sollte das Ziel einer bedarfsdeckenden Wohnungs- und Städtebaupolitik sein, dass möglichst jeder Nachfrager auch die Wohnung bekommt, die er unter Berücksichtigung seiner qualitativen Wohnwünsche und finanziellen Leistungsfähigkeit braucht. Denn nur so kann es gelingen, zügig lebendige und gemischt genutzte Stadtteile zu schaffen.

Die Stadt braucht Vielfalt und Gebiete, in denen sich Menschen wohlfühlen. Dies bedeutet in vielen Fällen, unterschiedliche Zielgruppen (Wohnungsnachfrager) gleichzeitig bedienen zu müssen: von der kleinen 1-Zimmerwohnung für Singles bis zum großen Haus für Paare und Familien – für Menschen von Jung bis Alt, von Geringverdienenden bis hin zu den Ansprüchen der Gutverdienenden, die die Wahl ihres Wohnorts und sogar ihres Unternehmenssitzes von der Qualität des Wohnungsangebots abhängig machen können.

In welchen Mengenverhältnissen diese Nachfragegruppen auftreten, ist dabei stark durch die Struktur vor Ort geprägt. Wohn-Zielgruppen lassen sich durch kommunalpolitisches Handeln kaum beeinflussen. Jedoch ist es möglich, diese unter Zuhilfenahme von Big Data zu steuern und an der richtigen Stelle zu bedienen.

Vor diesem Hintergrund arbeitet BPD mit der Milieutypologie und dem Prognosemodell BPD-MOSAIC zur Entwicklung zielgruppengerechter Wohnquartiere. Es basiert auf Big Data aus der Marktforschung und nutzt



Alexander Heinzmann | Geschäftsführer BPD Deutschland

komplexe Prognosealgorithmen. Zeitgleich ist es stark an Bau- und Raumstrukturen ausgerichtet. Damit ist es möglich Nachfragesegmente zu quantifizieren und tatsächlich so zu bauen, das bedarfsgerechte Wohnangebote entstehen können und entsprechend auf Nachfrage treffen werden. In die Betrachtung von neuen Gebieten fließen zusätzlich lokale Erfahrungen aus Befragungen und Marktanalysen sowie die Expertise unserer Niederlassungen ein. In den Niederlanden arbeitet BPD seit vielen Jahren gemeinsam mit Städten und Gemeinden und entwickelt neue Stadtquartiere mit den BPD-MOSAIC-Milieus.

Die Erfahrungen waren so positiv, dass wir dieses Instrument der Gebietsentwicklung für den deutschen Markt angepasst haben. Im vergangenen Jahr war BPD-MOSAIC bereits bei ca. 100 Standortanalysen im Einsatz. Parallel hat unsere Abteilung Gebietsentwicklung und Marktforschung unser Prognosemodell Wissenschaftlern vorgestellt und sich mit diesen darüber ausgetauscht.

Wir verstehen unsere Arbeit als Auftrag, mit unseren Projekt- und Gebietsentwicklungen einen nachhaltigen Beitrag für die Gesellschaft zu leisten. Auf den folgenden Seiten stellen wir die Daten und Methoden nun einer breiteren Öffentlichkeit vor. Mit unseren 15 Standorten sind wir deutschlandweit vertreten und der Partner an der Seite der Kommunen. Wir helfen Ihnen dabei, diesen methodischen Zugang zu nutzen, um im Vorfeld zu wissen, welche Wohnungstypen später gebaut werden sollten, damit funktionierende Quartiere entstehen. Sprechen Sie uns gerne an.

Alexander Heinzmann
Geschäftsführer BPD Deutschland

Inhaltsverzeichnis



iStock©Si-Gal

1 Die BPD-MOSAIC-Milieus auf einen Blick	7
Milieus für die Wohnungsnachfrageprognose	8
Die Milieus im Vergleich	10
2 Die BPD-MOSAIC-Milieus im Detail.....	13
A – Oberschicht	14
B – Etablierte Stadtrandbewohner	16
C1 – Erfolgreiche Stadtmenschen	18
C2 – Digitale Jungakademiker	20
C3 – Urbane Mittelschicht	22
D1 – Arbeitermilieu in Ballungsräumen.....	24
D2 – Geringverdiener in der Stadt.....	26
D3 – Aufsteiger mit einfacher Schulbildung.....	28
E1 – Menschen im Strukturwandel.....	30
E2 – Geringverdiener in wirtschaftlich schwächeren Regionen.....	32
F – Traditionelles Seniorenmilieu	34
G – Baby-Boomer in stabilen Regionen	36
H1 – Suburbane Familien	38
H2 – Familien in stabilen Regionen	40
H3 – Traditionelle Landfamilien.....	42
I – Landbevölkerung in soliden Verhältnissen	44
J – Geringverdiener auf dem Land	46
3 Arbeiten mit den BPD-MOSAIC-Milieus	49
Bestandsdaten und Umzugsdaten: Wer wohnt wo? Wer zieht wann wohin?	50
Die Wohnwunschbefragung: Methoden und ausgewählte Ergebnisse	56
Das BPD-MOSAIC-Prognosemodell	58
Nutzen des BPD-MOSAIC-Prognosemodells für die kommunale Planung	60



1. Die BPD-MOSAIC-Milieus auf einen Blick



Milieus für die Wohnungsnachfrageprognose



Wer wohnt wo? Wer zieht wann warum wohin und welchen Wohnungstyp braucht er oder sie dort? Und wie verändern sich Wohnbedürfnisse mit der Zeit? Um diese Fragen zu beantworten, nutzt BPD kleinräumige geodemografische Daten auf Haushalts-, Gebäude-, Bau-block- und Quartiersebene. Diese Daten werden durch Geomarketing-Anbieter, aber auch durch Kommunen gesammelt, aufbereitet und bereitgestellt. Im Geomarketing werden diese Daten bereits seit Längerem eingesetzt, um Konsumenten anhand ihrer geodemografischen Eigenschaften zu segmentieren und so Produkte zielgruppengerecht entwickeln und vermarkten zu können. BPD verwendet diesen Ansatz nun, um für den Neubau von Häusern und Wohnungen Zielgruppen und deren Wohnbedürfnisse kleinräumig zu bestimmen. So kann BPD nachfragegerechte, erfolgreiche Wohnprojekte bauen oder ganze Gebiete entwickeln, ohne dabei am Bedarf einer Kommune vorbeizubauen.

Milieus als Kernelement von BPD-MOSAIC

Um die Fragen nach den Wohnbedürfnissen und der Umzugsbewegung zu beantworten, sind mehrere Bausteine erforderlich. Diese stellen wir in dieser Broschüre vor (ab Seite 49). Allen Bausteinen gemein ist die Arbeit mit den 17 BPD-Milieus. Der Milieuansatz stammt aus der Sozialforschung und ordnet jeden Haushalt bzw. hier jede Adresse einer Gruppe zu. Zu einer Gruppe zusammengefasst werden Haushalte mit möglichst ähnlichen Eigenschaften. Diese Vorgehensweise bezeichnet die Statistik als Clusteranalyse. Dabei spielen Alter und Haushaltsgröße eine wichtige Rolle, ebenso Bildungsstand, Einkommen und Konsumgewohnheiten. Die BPD-Milieus basieren auf den Milieus des internationalen Marktforschungsunternehmens Experian. Diese gewichtet die Merkmale des bewohnten Gebäudetyps und die großräumige Raumstruktur sehr stark. Politische Meinungen und persönliche Wertvorstellungen spielen im Gegensatz zu anderen Milieutypologien eine geringere Rolle. Für die Immobilienwirtschaft und Stadtentwicklung ist dies auch zielführend.

Der Milieuansatz verdichtet also Informationen, sodass es nicht mehr nötig ist, die Gesamtheit der Einzelvariablen und -informationen zu sichten, um dann aus der viel größeren Datenmenge deutlich komplexere Schlussfolgerungen zu ziehen. Gewissermaßen wird die große Vielfalt der Haushalte aufgeräumt und gedanklich sortiert. Wenn also gutverdienende Familien in wohlhabenden Ballungsräumen besonders häufig an den Stadtrand in ein neues Haus ziehen, so bilden diese gemeinsamen Eigenschaften ein Milieu – hier das (übrigens vergleichsweise kleine) Milieu H1.

Personas veranschaulichen die BPD-Milieus

Diese Broschüre stellt die 17 BPD-Milieus vor und zeigt, wie diese in räumliche Analysen eingebunden werden können. Ergänzend zu den Milieus gibt es Personas. Dies sind fiktive, aber realistische (Wohn-)Biografien von Einzelhaushalten. Sie machen die Milieus lebendig und helfen, eine plastische Vorstellung von den Zielgruppen und deren Bedürfnissen im Wohnungsbau zu entwickeln. Dabei soll bewusst die Vielfalt der Gesellschaft und Lebensmodelle abgebildet werden: Alleinerziehende, eine steigende Anzahl von Single- und Senioren-Haushalten sowie eine Zunahme von Menschen mit Migrationshintergrund machen diese Vielfalt unserer Gesellschaft aus und entwickeln spezifische Bedürfnisse für den Wohnungsmarkt.

Gleichzeitig ist zu beachten, dass verdichtete Informationen im Detail auch reduzierte Informationen sind: Mancher Haushalt lässt sich nur schwer in eine Kategorie stecken, sodass die Entscheidung schwerfällt. So befinden sich auch innerhalb eines der 17 Milieus durchaus noch heterogene Bevölkerungsgruppen. Die Biografie einer Persona sollte mit Bedacht interpretiert werden. Ein Beispiel: Nicht alle Angehörigen der *städtischen Mittelschicht* (C3) leben getrennt. Da eine Stadt aber oftmals den Anforderungen bzw. Bedürfnissen getrennt Lebender in Bezug auf Wohnungsgrößen und Mobilität besser gerecht wird, ist der Anteil getrennt lebender Menschen in der Stadt und im Milieu C3 eben auch erhöht.

Unsicherheit auf der Mikroebene wird durch Wahrscheinlichkeiten ausgedrückt

Haushalte werden sich gleichzeitig in Zukunft unterschiedlich verhalten, auch wenn sie einem Milieu zugeordnet werden. Ein *digitaler Jungakademiker* (Milieu C2) kann Karriere machen oder auch nicht, eine Familie gründen oder auch nicht und in der Stadt bleiben oder auch nicht. Biografien von Menschen sind verschieden. Deshalb wird im weiteren Verlauf mit Wahrscheinlichkeiten und deren Aggregation über viele Haushalte ge-

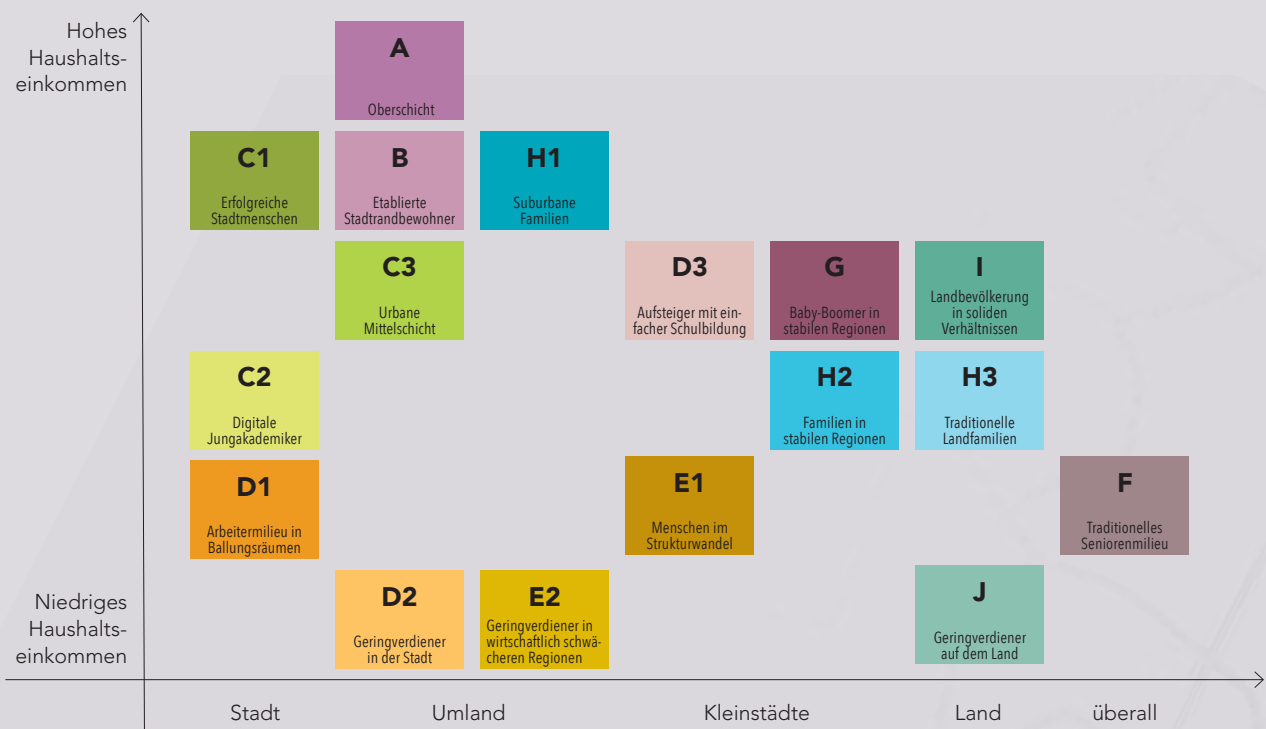
arbeitet. Statistiker bezeichnen dies als „Gesetz der großen Zahl“: Eine auf Milieus basierende Prognose mag für die Einzeleinheit Haushalt falsch sein, aber ein Erkenntnisgewinn bezogen auf die Gesamtmenge, wenn es um die Frage geht, wie viele Haushalte umziehen oder Eigentum erwerben.

Mit diesem Wissen sind auch die datenschutzrechtlichen Anforderungen zu meistern. Geomarketing-Daten werden gebildet, indem übergeordnete Statistiken und individuelle Daten, bei denen der Urheber die Zustimmung zur Verwendung gegeben hat, zusammengebracht werden. Viele Informationen sind deshalb auf der Ebene der Gebäude oder Haushalte für zahlreiche Einzelfälle gar nicht bekannt und sie dürfen es auch gar nicht sein – aber sie werden mit Wahrscheinlichkeiten geschätzt. Die kleinste Einheit ist bei allen Untersuchungen mit BPD-MOSAIC in Deutschland deshalb auch nicht der Haushalt, sondern das Gebäude bzw. im Fall von Einfamilienhausgebieten die Gebäudegruppe.

Die Tabelle auf der nachfolgenden Seite zeigt alle 17 BPD-Milieus im Überblick. Gleichzeitig veranschaulicht das Koordinatensystem in Abbildung 1 die Unterschiede zwischen den Milieus. Im Grundsatz korrelieren die Wirtschaftskraft der Region, das individuelle Haushaltseinkommen, das Bildungsniveau und das Wohnen im Eigentum bzw. im Einfamilienhaus miteinander. Einzelne Milieus sind hingegen gerade durch Abweichungen charakterisiert: Die *erfolgreichen Stadtmenschen* (C1) beispielsweise haben ein hohes Einkommen, wohnen aber eher im Geschosswohnungsbau. Bei den *Geringverdienern auf dem Land* (J-Milieu) ist es genau andersherum: Sie wohnen trotz eines geringen Einkommens eher im Eigenheim.

Milieu	Milieuname	Erläuterung	Seite
A	Oberschicht	Wohlhabendste Bevölkerungsschicht, die teure Wohnungen oder Eigenheime in exklusiven Wohngebieten der wirtschaftsstarken Ballungsräume ihr Eigen nennt. Das Milieu besitzt Status und Einfluss und wirkt als Meinungsbildner.	14
B	Etablierte Stadtrandbewohner	Erfolgreiche Paare mittleren beziehungsweise gehobenen Alters, die im großzügigen Eigenheim im suburbanen Umland der wirtschaftsstarken Ballungsräume leben. Die Haushalte haben einen respektablen sozialen Status, die Kinder sind meist aus dem Haus, die Frauen hatten oder haben oft traditionelle Rollen.	16
C1	Erfolgreiche Stadtmenschen	Oft jüngere, aber vor allem trendige, kosmopolitische und einkommensstarke Bevölkerungsgruppe, welche in den wirtschaftsstarken Großstädten und dort in altbaugeprägten In-Vierteln oder im Neubau wohnt. Single-Haushalte und Akademiker sind dabei stark vertreten.	18
C2	Digitale Jungakademiker	Studierende und Berufseinsteiger, die sich am Anfang einer aussichtsreichen Karriere befinden. Meist handelt es sich um Single-Haushalte oder Paare, die zusammengezogen sind (Starterhaushalte). Sie wohnen bevorzugt in den altbaugeprägten Innenstadtlagen der Universitätsstädte.	20
C3	Urbane Mittelschicht	Die Mittelschicht ist eine breite Gruppe in Bezug auf Alter, Haushaltsgröße, Einkommen und Bildungsgrad. Die Besonderheit ist der großstädtische Wohnort. Dementsprechend ist die Wohneigentumsquote geringer als in der deutschen Mittelschicht üblich. Zudem wird eher in Wohnungen als Häusern gewohnt.	22
D1	Arbeitermilieu in Ballungsräumen	Arbeiter und nicht-akademische Angestellte in prosperierenden oder industriell geprägten Ballungsräumen. Sowohl Deutschstämmige als auch Personen mit Migrationshintergrund mit hohen Raten an Alleinstehenden bzw. getrennt Lebenden. Wohnorte sind eher einfache innerstädtische Altbauquartiere oder Großwohnsiedlungen.	24
D2	Geringverdiener in der Stadt	Bevölkerungsgruppe mit wirtschaftlichen Herausforderungen, die in innerstädtischen Altbauquartieren oder Wohnsiedlungen industriell geprägter (Klein-)Städte in eigentlich reichen Regionen lebt. Vielfach handelt es sich um jüngere Personen mit niedriger Schulbildung. Im Milieu gibt es einen hohen Anteil an Migranten, Alleinerziehenden und Sozialleistungsbeziehern.	26
D3	Aufsteiger mit einfacher Schulbildung	Vorwiegend migrantische Haushalte, die durch eine erfolgreiche oft selbstständige Berufstätigkeit zu substanziellem Wohlstand gelangt sind – ohne dass hierfür ein hohes Bildungsniveau nötig war. Sie leben in den wirtschaftsstarken und eher städtischen Regionen Westdeutschlands.	28
E1	Menschen im Strukturwandel	Menschen vorwiegend zwischen 50 und 65 Jahren, die durch die negative wirtschaftliche Entwicklung in ihrer Region oder Branche bzw. durch andere Lebensumstände ein niedriges Einkommen haben. Sie sind vergleichsweise gut ausgebildet, jedoch nicht mobil.	30
E2	Geringverdiener in wirtschaftlich schwächeren Regionen	Eher jüngere Nichtakademiker, die in wirtschaftlich schwachen Regionen geblieben sind. Hier sind die finanziellen Möglichkeiten und der Anteil an Migranten geringer als im Milieu D1 und D2. Das Bildungsniveau und die Wohneigentumsquote liegen aber eher höher. Auch der Anteil von Sozialleistungsbeziehern liegt höher.	32

ABBILDUNG 1 – DIE BPD-MILIEUS SORTIERT NACH EINKOMMEN UND BAU-/RAUMSTRUKTUR



Milieu	Milieuname	Erläuterung	Seite
F	Traditionelles Seniorenmilieu	Traditionell eingestellte (und damit tendenziell auch besonders alte) Rentner, die teils noch im eigenen Haus, teils aber auch bei Familienangehörigen oder in Heimen wohnen.	34
G	Baby-Boomer in stabilen Regionen	Modern eingestellte und eher wohlhabende Vertreter der Baby-Boomer-Generation. Sie wohnen meist in Eigenheimen in dichtbesiedelten und prosperierenden ländlichen Räumen und dem ländlich geprägten weiteren Umland der großen Zentren Westdeutschlands. Örtlich verwurzelt, stützen sie das Dorf- und Vereinsleben und pendeln oft weit zur Arbeit.	36
H1	Suburbane Familien	Familien mit Kindern, die Wohneigentum in den Neubaugebieten am Rand großer Städte gekauft haben und über eine gute berufliche Ausbildung und ein solides Einkommen verfügen.	38
H2	Familien in stabilen Regionen	Familien mit mehreren eher kleineren Kindern, die in Kleinstädten und dem weiteren Umland der Ballungsräume leben – vorwiegend in Einfamilienhäusern, darunter viel Neubau.	40
H3	Traditionelle Landfamilien	Familien mit vielen eher noch kleineren Kindern, die in einem ländlichen Umfeld leben – meist in den eher dünn besiedelten und traditioneller geprägten Regionen Deutschlands	42
I	Landbevölkerung in soliden Verhältnissen	Von kinderlosen Ehepaaren bis hin zu Mehrgenerationsfamilien, die über ein solides Einkommen verfügen, oft im Handwerk arbeiten, ihren Lebensmittelpunkt in ländlichen Gegenden haben und dort ein (oft geerbtes) Eigenheim besitzen.	44
J	Geringverdiener auf dem Land	Familien, Patchworkfamilien und Singles in ländlichen Regionen, die über ein eher geringes Bildungsniveau und eher geringe finanzielle Möglichkeiten verfügen. Sie leben meist in bescheidenen Eigenheimen in eher peripheren Regionen.	46



2. Die BPD-MOSAIC-Milieus im Detail



A – Oberschicht



MILIEUGRÖSSE

0,8

Mio. Adressen

1,1

Mio. Haushalte

2,3

Mio. Personen

Die **Oberschicht** definiert sich vor allem durch hohes Einkommen und/oder Vermögen. Letzteres wurde häufig nicht nur innerhalb einer Generation erwirtschaftet. Die herausgehobenen Lebensumstände gehen einher mit einem hohen Bildungsniveau sowie gesellschaftlichem Status und Einfluss in Politik, Wirtschaft, Kultur und Presse.

Für die Zuordnung zur Oberschicht sind Alter und Haushaltsgröße hingegen weniger von Bedeutung. Hier gibt es innerhalb des Milieus eine große Bandbreite, auch wenn der Altersdurchschnitt im Vergleich mit anderen Milieus höher liegt. Denn die Kinder des A-Milieus wohnen nach ihrem Auszug von zu Hause anfangs noch nicht dort, wo ihre Eltern wohnen – und Aufsteiger ins A-Milieu schaffen dies meist erst in höherem Lebensalter.

Die Wohnorte lassen sich weitgehend drei Gruppen zuordnen:

- ◆ Erstens wohnt die *Oberschicht* in innerstädtischen prestigeträchtigen und ruhigen Villen- und Einfamilienhausgebieten in den großen Wirtschaftsmetropolen (München-Bogenhausen, Alsterlagen in Hamburg, Stuttgart-Killesberg).
- ◆ Zweitens geht es um entsprechende Viertel am Stadtrand dies- und jenseits der Stadtgrenze (Berlin-Grünwald, Teile von Meerbusch bei Düsseldorf, Grünwald bei München, Gemeinden des Vordertaunus bei Frankfurt). Aufgrund der hohen Immobilienpreise in München und den damit verbundenen Vermögenswerten der Eigentümer sind in München auch relativ umfangreiche weitere Einfamilienhausgebiete dem A-Milieu zugeordnet.
- ◆ Drittens wohnen Angehörige des A-Milieus häufig in touristisch attraktiven Gegenden, in denen die *Oberschicht* traditionell zusammenwohnt (Tegernsee, Sylt).

Allen Lagen gemein sind landschaftliche Vorzüge (Wasser, Ausblick, Waldrand) und oft gute Anbindung bei gleichzeitiger Ruhe. Die Qualität der Nahversorgung ist wegen der geringen Bebauungsdichte deutlich reduziert.

Auch wenn die A-Milieus die öffentliche Diskussion über Immobilienmärkte in der Presse stark prägen: Die quantitative Bedeutung des Milieus als Wohnungsnachfrager ist gering.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Claus (55) und Silvia (48) leben in einem großzügigen Einfamilienhaus in einer guten Wohnlage einer wirtschafts starken Großstadt.

Claus ist Bereichsleiter in einem großen Pharmaunternehmen, Silvia ist Ärztin – wie ihr Vater und ihr Großvater. Ihr Haus haben sie vor zwölf Jahren gekauft und aufwändig umbauen lassen. Ihre Tochter Charlotte (17) wohnt mit im Haus, die Eltern sind aber gerade dabei, ihr eine Wohnung in der zukünftigen Unistadt zu kaufen. Dies ist bei den aktuell niedrigen Zinsen eine gute Kapitalanlage. Claus ist beruflich viel unterwegs, oft arbeitet er im Ausland in einer Niederlassung. Falls er häufiger in die Berliner Niederlassung muss, überlegt die Familie, auch dort eine weitere Wohnung zu kaufen. In der knappen Freizeit spielt Claus gerne Golf und die Familie besucht gemeinsam das Theater. Wenn es sich zeitlich organisieren lässt, verbinden sie Claus' Reisen noch mit einigen gemeinsamen Tagen.



Einkommen
Sehr hoch



Bildung
Sehr hoch



Alter
Breites Spektrum, eher überdurchschnittlich



Migrationshintergrund
Eher gering



Wohnungstyp
Häufig EFH-Eigentum (Baujahr ab 1970), aber auch Eigentumswohnungen



Haushaltsgröße
Viele Paare, insgesamt aber recht gemischt (alleinstehend bis Familien mit i. d. R. älteren Kindern)



Wohnorte
Sehr gute Wohnlagen in wirtschafts starken Städten oder deren Umland

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht unterdurchschnittlich (7,8 %), tatsächliche Häufigkeit gering (7,5 %)
Stadt oder Land?	Relativ indifferent
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaus oder höherer Geschosswohnungsbau. Höhere Bewertung des Themas Seniorenwohnung
Eigentum oder Miete?	Eher kaufen (überproportional Eigentumswohnungen)
Flächen	Bei Mietwohnungen auch über 100 m ² , Eigenheime sehr breit (110 m ² , aber auch über 200 m ²)
Grundriss	Unauffällig
Preise	Hohe Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Ruhiges Wohngebiet besonders wichtig
Gestaltung/Ausstattung	Architektur/Ausstrahlung wichtig
Mobilität	Höhere Bedeutung des ÖPNV, Stellplatzbedarf im Mittel 1,11 plus 0,17 auf der Straße

B – Etablierte Stadtrandbewohner



MILIEUGRÖSSE

2,0

Mio. Adressen

2,8

Mio. Haushalte

5,6

Mio. Personen

Die **etablierten Stadtrandbewohner** sind von Einkommen und Vermögen her unterhalb des A-Milieus angeordnet. Gleichzeitig weist die Gruppe eine höhere Homogenität bezüglich des Alters und Wohnorts auf. Im Regelfall handelt es sich um Vertreter der Generation der *Baby-Boomer*, die kurz vor ihrem Ruhestand stehen oder diesen bereits genießen.

Aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Jahrzehnte und ihrer beruflichen Position haben die *etablierten Stadtrandbewohner* substanziellen Wohlstand erwirtschaften können und sich ein meist frei stehendes Einfamilienhaus in einer guten und ruhigen Lage gekauft. Dieses ist nun abbezahlt und die Kinder sind überwiegend ausgezogen.

Die Wohnlagen der B-Milieus befinden sich oft ringförmig im sogenannten Speckgürtel um die Städte. Dabei kann es beispielsweise zwischen Düsseldorf und Ruhrgebiet, nördlich von Hamburg oder im Taunus flächig sehr große Bereiche des B-Milieus geben (oft durchmischt mit dem A-Milieu). Kleinere Städte haben ebenfalls ihre B-Milieu-Viertel. Sie befinden sich oftmals in Waldrand- oder Hügellage. Durch die Brüche der Wendezeit und das insgesamt niedrigere Einkommensniveau kommt das Milieu in Ostdeutschland nur in geringerem Maße vor.

In Bezug auf Altersstruktur und Immobilientyp hat das B-Milieu eine hohe Ähnlichkeit mit den *Baby-Boomern in stabilen Regionen* (G). Allerdings wohnen die *etablierten Stadtrandbewohner* stadtnäher, haben ein höheres Einkommen, oft höhere Bildungsabschlüsse und stammen zu einem geringeren Anteil aus der Region selbst. Die *suburbanen Familien* (H1) wohnen hingegen in vergleichbaren Lagen, sind aber jünger und wohnen in neueren Häusern.

Auffällig beim B-Milieu ist die Diskrepanz zwischen den durchaus geäußerten Überlegungen, erneut umzuziehen, und der sehr geringen Umzugsquote in der Realität. Sollte sich das Umzugsverhalten in Zukunft ändern, würde der Bedarf an suburbanen Einfamilienhäusern für die Kinder des B-Milieus sinken und der Bedarf an seniorengerechten und stadtnäheren Etagenwohnungen steigen. Andernfalls wohnen die *Baby-Boomer* noch in Suburbia, während deren Kinder, die sogenannten Echo-Boomer, schon dort hinwollen.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Jörg (63) und Birgit (59) haben Anfang der 90er-Jahre am Rande einer größeren Stadt ihr Einfamilienhaus gebaut.

Jörg wurde nach einigen beruflichen Zwischenstationen Vertriebsleiter bei einem Mittelständler und ließ sich an seinem Wohnort fest nieder. Birgit hatte damals das Umziehen satt. Wegen der beiden Kinder nahm sie sich beruflich zurück und fing wieder an, in Teilzeit zu arbeiten, als ihre Kinder größer waren. Birgit ist in ihrer Freizeit leidenschaftliche Tennisspielerin. Die Einliegerwohnung im Haus hatte das Ehepaar so lange vermietet, bis ihre Kinder ins Souterrain ihres Hauses gezogen sind. Nun stehen beide Kinder auf eigenen Beinen und das Haus ist gefühlt zu groß geworden. Daher überlegen sie sich, für ihren Ruhestand eine kleinere und zentralere Wohnung mit Dachterrasse statt großem Garten zu kaufen. Die Hemmschwelle für diesen Schritt ist hoch, denn sie fühlen sich wohl in ihrem Haus und müssten ihren großen Hausrat verkleinern – mitsamt den Erinnerungen. Und wo Jörgs Oldtimer und das Wohnmobil dann hinkommen, ist auch noch nicht klar.



Einkommen
Hoch



Bildung
Hoch



Alter
Schwerpunkt
50-75 J.



**Migrations-
hintergrund**
Gering



Wohnungstyp
Häufig EFH-Eigentum (häufig
Baujahr 1975-1995)



Haushaltsgröße
Viele Paare



Wohnorte
Gute Wohnlagen im suburba-
nen Umland der wirtschaftsstar-
ken Ballungsräume

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung gering (7,0 %), tatsächliche Umzugshäufigkeit sehr gering (5,8 %)
Stadt oder Land?	Stadttrand und Land, gerne Neubaugebiet am Stadttrand
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaus oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Eher kaufen (auch Eigentumswohnungen)
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ²
Grundriss	Unauffällig
Preise	Eher höhere Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Durchschnittliche Präferenzen
Gestaltung/Ausstattung	Durchschnittliche Präferenzen
Mobilität	Erhöhte Offenheit gegenüber Sharing-Konzepten, Stellplatzbedarf im Mittel 1,23 plus 0,17 auf der Straße

C1 – Erfolgreiche Stadtmenschen



MILIEUGRÖSSE

0,5

Mio. Adressen

2,0

Mio. Haushalte

3,4

Mio. Personen

Die **erfolgreichen Stadtmenschen** definieren sich in erster Linie durch ihren Wohnort in den guten innerstädtischen Lagen der wirtschaftsstarke Groß- und Universitätsstädte. Damit verbunden sind ein hohes Einkommens- und Bildungsniveau sowie eine starke Orientierung auf die Vorzüge der Großstadt. Urbaner Lifestyle, Internationalität, Kultur, Gastronomie und Nachhaltigkeit spielen eine große Rolle.

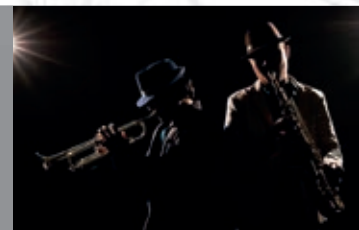
Im Gegensatz zu anderen ebenfalls zahlungskräftigen Milieus besteht eine große Bereitschaft, im Geschosswohnungsbau zu wohnen („Hauptsache Stadt“) und den ÖPNV zu nutzen. Die Vertreter des Milieus befinden sich überproportional am Anfang ihrer Berufstätigkeit. Ein Teil der *erfolgreichen Stadtmenschen* wird sein Milieu und den Wohnstandort deshalb mit der Familiengründung oder dem Hauskauf verlassen. Die Milieuzugehörigkeit hat hier eine gewisse Vorläufigkeit. Damit erklärt sich auch, warum die Präferenz für Einfamilienhäuser in der BPD-Wohnwunschbefragung (siehe Seite 56) trotzdem erstaunlich hoch ist. Auch wenn der Altersschwerpunkt des Milieus bei 30 bis 40 liegt, so gibt es einen Teil, der während seines weiteren Lebens im Milieu der *erfolgreichen Stadtmenschen* bleibt. Bei einer Scheidung beispielsweise gibt es auch Rückkehrer in das C1-Milieu. Wirtschaftsstarke Metropolen wie Frankfurt oder Düsseldorf sowie Universitäts- und Forschungsstandorte wie Bonn, Mainz, Darmstadt oder Heidelberg sind Wohnorte des C1-Milieus. In München, Stuttgart und Frankfurt werden wegen des hohen Lohnniveaus auch durch Geschosswohnungsbau geprägte bessere Lagen des ersten Umlandrings (beispielsweise in Bad Homburg oder Ottobrunn) C1 zugeordnet.

Die Bedeutung des C1-Milieus ist in den letzten Jahren gestiegen. Die Ursachen hierfür sind: relativ geburtenstarke Jahrgänge, eine Erhöhung von Akademikerquote, qualifizierter Zuwanderung und Verstädterung. Das C1-Milieu ist kultureller und kreativer Treiber der Lebensqualität von Städten, befördert aber auch – zusammen mit den *digitalen Jungakademikern* (C2) – die Aufwertung zentraler Lagen (Gentrifizierung). Die *erfolgreichen Stadtmenschen* sind eine wichtige Nachfragegruppe für die Wohneigentumsbildung, allerdings auch im Umland.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Florian und Claudia (beide 37) wohnen in einem Neubau mitten in einer großen Stadt in Süddeutschland.

Florian ist IT-Berater, Claudia Personalerin. Seit drei Jahren sind sie ein Paar. Die erste gemeinsame Wohnung haben sie vor Kurzem angemietet: Sie liegt in einer schicken Wohnanlage am Rande eines bekannten Studentenviertels und wurde von einem Bauträger für einen Pensionsfonds errichtet. Sie waren froh, dass sie die Wohnung trotz der hohen Miete bekommen haben und Florians vorherige Gründerzeitwohnung unter der Hand an Sascha und Dirk, ein befreundetes Paar, weitergeben konnten. Von der neuen Wohnung aus sind beide schnell im Büro und können das Großstadtleben in vollen Zügen genießen, ohne in einen Vorort pendeln zu müssen, den sie spießig finden. Zurzeit diskutieren sie viel über ihre Zukunft: Wollen sie heiraten? Wollen sie Kinder? Was heißt das für die beiden Jobs? Wo sollen sie dann wohnen? Eigentlich haben sie zusammen genügend Eigenkapital angespart für etwas Eigenes. Nun müssen sie sich nur noch entscheiden.



Einkommen
Hoch



Bildung
Hoch



Alter
Schwerpunkt
30–40 J.



**Migrations-
hintergrund**
Eher hoch



Wohnungstyp
Geschosswohnungsbau, hochwertiger Altbau oder Neubau, eher Miete mit Schwerpunkt private Vermieter, aber auch Eigentumswohnungen



Haushaltsgröße
Singles und Paare, kaum größere Haushalte



Wohnorte
In-Viertel der wirtschaftsstarke Groß- und Universitätsstädte, oft hochwertiger Altbau oder Neubau

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht überdurchschnittlich (10,3 %), tatsächliche Häufigkeit hoch (12,1 %)
Stadt oder Land?	Städtisch, möglichst zentral und eher im Bestand. Wenn Neubaugebiet, dann integrierte Lage
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Häuser und Wohnungen werden ähnlich bewertet, damit vergleichsweise bessere Bewertung von Bestandsaltbauten und höheren Neubauten
Eigentum oder Miete?	Sowohl als auch (aber überproportional Kauf von Eigentumswohnungen)
Flächen	Bei Mietwohnungen Schwerpunkt bei 70 m ² , aber auch 50 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ² , kleine Grundstücke okay
Grundriss	Eher kleinere Flächen auch für einzelne Räume sowie Freisitze in Ordnung
Preise	(Standortbedingt) hohe Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Nähe zu Geschäften des täglichen Bedarfs und zum Stadtzentrum überproportional wichtig, keine EFH-Gebiete, erhöhte Toleranz gegenüber Mischnutzung im Gebäude
Gestaltung/Ausstattung	Architektur/Ausstrahlung überproportional wichtig, Energiebilanz nicht, kein Backstein
Mobilität	Höhere Bedeutung des ÖPNV, erhöhte Offenheit gegenüber Sharing-Konzepten, Stellplatzbedarf im Mittel 0,84 plus 0,20 auf der Straße

C2 – Digitale Jungakademiker



MILIEUGRÖSSE

0,4

Mio. Adressen

2,3

Mio. Haushalte

3,9

Mio. Personen

Die **digitalen Jungakademiker** zeichnen sich in erster Linie durch junges Alter aus, ein (noch) niedriges Einkommen, hohe Bildung und zentrale Wohnlagen in Groß- und Universitätsstädten. Hierzu zählen zunächst einmal alle Studierenden, die am Studienort in Wohnheimen, Wohngemeinschaften oder als Starterhaushalt allein oder mit Partner(-in) in einer eigenen Mietwohnung wohnen.

Über die studentische Kernzielgruppe hinaus betrachtet, ist das Milieu allerdings breiter: Qualifizierte nichtakademische Auszubildende in der Stadt zählen ebenso dazu wie akademische Berufseinsteiger der Generation Praktikum zum Beispiel an der Universität, in Forschungseinrichtungen oder in Start-ups. Auch ältere Stadtbewohner mit geringem Einkommen, hohem Bildungsniveau und Wohnstandortwahl in den großstädtischen In-Vierteln, unter anderem aus der Alternativ- und Kulturszene, sind in diesem Milieu vertreten. Den höchsten Anteil an C2-Haushalten gibt es in Freiburg und Aachen, die größte Menge insgesamt in Berlin und Hamburg. Die Milieuzugehörigkeit ist jedoch in hohem Maße vorläufig: Ein hoher Anteil der **digitalen Jungakademiker** wird sein Milieu in den nächsten Jahren verlassen und dann in C1, C3 oder H1 wechseln.

Das C2-Milieu ist zusammen mit den *erfolgreichen Stadtmenschen* (C1) kultureller und kreativer Treiber der Lebensqualität von Städten. Die **digitalen Jungakademiker** wohnen teilweise mit dem *Arbeitermilieu in Ballungsräumen* (D1) in denselben Quartieren. Gleichzeitig sind sie die Pioniere einer Aufwertung (Gentrifizierung), bevor sie bei ausreichend hohem Nachfragedruck auf dem Immobilienmarkt selbst wiederum vom C1-Milieu verdrängt werden. Die demografische Welle der Echo-Boomer (relativ geburtenstarke Jahrgänge um 1990) sowie deren hohe Studierquote hat in den letzten Jahren für eine starke Vergrößerung des C2-Milieus gesorgt. Insbesondere in Ostdeutschland wird die Bedeutung dieses Milieus aber wieder sinken. Angesichts ihres Alters und der mit dem Berufseinstieg verbundenen Umzüge kommen C2-Haushalte zunächst eher als Nachfrager von Mietwohnungen in Betracht.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Laura (29) und Jan (26) wohnen mitten in einer bekannten Universitätsstadt.

Die kleine, relativ unrenovierte und nicht zu teure Altbauwohnung mit Stuckdecke gehört einem örtlichen Zahnarzt. Laura hatte die Wohnung angemietet, als sie ihre halbe Doktorandenstelle an einem Forschungsinstitut bekam. Jan machte zu diesem Zeitpunkt noch seinen Master in England und ist jetzt für sein Praktikum zu ihr gezogen. Bald beginnt er sein Volontariat in einer 80 Kilometer entfernten Stadt. Offen ist, ob er pendelt oder eine zweite Wohnung anmietet. Das hängt auch von Lauras weiteren Plänen ab. Momentan genießen sie es, dass sie endlich zusammenwohnen und in dieser Lage genauso schnell an der Uni sind wie beim Open-Air-Kino, beim Salsa-Tanzen und beim Mountainbiken im Wald.

**Einkommen**

Eher niedrig,
aber steigend

**Bildung**

Perspektivisch
sehr hoch

**Alter**

Schwerpunkt
20–30 J.

**Migrations-
hintergrund**

Eher hoch

**Wohnungstyp**

Geschosswohnungsbau, viel
Altbau, v. a. Miete mit Schwer-
punkt private Vermieter

**Haushaltsgröße**

Besonders viele Singles, auch
Paare, kaum größere Haushalte

**Wohnorte**

Innenstadtlagen in Groß-
und Universitätsstädten

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung sehr hoch (13,7 %), tatsächliche Häufigkeit sehr hoch (14,1 %)
Stadt oder Land?	Städtisch, möglichst zentral und eher im Bestand. Wenn Neubaugebiet, dann integrierte Lage
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Häuser und Wohnungen werden ähnlich bewertet, damit vergleichsweise bessere Bewertung von Bestandsaltbauten und höheren Neubauten
Eigentum oder Miete?	Eher Miete
Flächen	Bei Mietwohnungen Schwerpunkt eher bei 50 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime auch schon kleiner (ab 90 m ² –150 m ²), kleine Grundstücke okay
Grundriss	Kleine Flächen auch für einzelne Räume und Freisitze in Ordnung
Preise	(Standortbedingt) eher höhere Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Erhöhte Flug-/Verkehrslärmtoleranz, keine EFH-Gebiete, erhöhte Toleranz gegenüber Mischnutzung im Gebäude
Gestaltung/Ausstattung	Positivere Bewertung von Pultdächern und lebhaften/bunten Fassaden, kein Backstein
Mobilität	Höhere Bedeutung des ÖPNV, erhöhte Bereitschaft zum Sharing bei gleichzeitigem Verzicht aufs eigene Auto, Stellplatzbedarf im Mittel 0,73 plus 0,18 auf der Straße

C3 – Urbane Mittelschicht



MILIEUGRÖSSE

1,4

Mio. Adressen

3,1

Mio. Haushalte

5,8

Mio. Personen

Die **urbane Mittelschicht** ist eine relativ breite Gruppe. Ihre Gemeinsamkeit ist der Wohnort: in oder am Rande einer Großstadt. Das Niveau von Einkommen und Bildung ist durchschnittlich bis überdurchschnittlich. Es finden sich also sowohl Akademiker als auch qualifizierte Nicht-Akademiker im Milieu wieder.

Die Haushalte sind kleiner als im deutschlandweiten Mittel. Die Wohnsituation ist typisch städtisch: Es gibt tendenziell mehr Mieter und mehr Bewohner von Geschosswohnungen als es in dieser Einkommensklasse üblich ist. Die BPD-Wohnwunschbefragung zeigt gleichzeitig, dass das Milieu eine genauso große Präferenz für das frei stehende Einfamilienhaus hat wie ländlichere Milieus.

Für die Stadt als Wohnort gibt es andere Gründe, die gewichtiger sind als das Einfamilienhaus: der Wunsch nach Kultur und Großstadtleben, eine gewisse Vorläufigkeit der Wohnsituation bei Singles beziehungsweise getrennt Lebenden oder die alltagspraktischen Anforderungen von Alleinerziehenden, Patchworkfamilien, Doppelverdienern mit Kindern, Menschen mit Behinderung oder Menschen, die ein weiteres Familienmitglied pflegen. Die höhere Toleranz der Großstadt gegenüber Diversität mag ebenso eine Rolle spielen wie der bequeme Verbleib am Ort von Studium, Ausbildung oder Berufseinstieg.

Diese Haushalte kommen nahezu in allen größeren Städten vor, wobei sie in Hochlohnstädten auch zu den *erfolgreichen Stadtmenschen* (C1) zählen oder ins Umland abgedrängt werden (zum Beispiel Germering bei München, Filderstadt bei Stuttgart, Norderstedt bei Hamburg). Hohe C3-Anteile gibt es auch in prosperierenden Universitätsstädten außerhalb der großen Ballungsräume (Freiburg, Oldenburg) beziehungsweise in Ostdeutschland (Dresden, Jena).

Menschen im C3-Milieu ziehen durchschnittlich oft um. Die vergleichsweise geringe Eigentumsquote und die wirtschaftlichen Verhältnisse machen C3 zu einer wichtigen Zielgruppe für die Wohneigentumsbildung. Gleichzeitig besteht die Herausforderung darin, den Wunsch nach dem Einfamilienhaus (beziehungsweise den hinter diesem Wunsch liegenden Anforderungen an Durchgrünung, Privatsphäre, Entscheidungsautonomie, Wohnfläche und Status) in der Stadt zu bezahlbaren Preisen zu realisieren.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Michaela (48) ist Sozialpädagogin und hat eine Wohnung in einem gut angebundenen Viertel am Stadtrand gemietet.

Im Viertel gibt es eine bunte Mischung aus älteren Einfamilienhäusern, neueren Reihenhäusern und Geschosswohnungsbau. Supermarkt, Straßenbahn und Schulen sind direkt um die Ecke. Die Lage findet sie sehr praktisch. Ihr Sohn Moritz (15) kommt schnell mit dem Fahrrad oder der Bahn in die Schule, zum Handballtraining oder zu seinem Vater, bei dem er meistens von Donnerstag bis Samstag ist. Michaela selbst hat durch die Lage der Wohnung einen kurzen Weg zur Arbeit oder wenn sie mit ihren Freundinnen abends weggeht. Als Alleinerziehende arbeitet sie viel und möchte so wenig Zeit wie nötig mit Pendeln verbringen. Michaelas neuer Freund Antonio wohnt mitten in der Stadt. Das Paar zieht wahrscheinlich erst zusammen, wenn Moritz ausgezogen ist.



Einkommen
Eher hoch



Bildung
Mittel bis hoch



Alter
Breites Spektrum,
30–70 J.



**Migrations-
hintergrund**
Mittel



Wohnungstyp
Eher Geschosswohnungsbau,
gerne Altbau oder Neubau
(wenig Nachkriegszeit), Miete
und Eigentum



Haushaltsgröße
Gemischt, aber überproportional
Singles und weniger große
Haushalte



Wohnorte
Kernstadt- und Stadtrandlagen in
Groß- und Universitätsstädten und
deren unmittelbarem Umland

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugs Häufigkeit p. a.	Neigung durchschnittlich (9,2 %), tatsächliche Häufigkeit durchschnittlich (10,7 %)
Stadt oder Land?	Relativ indifferent, aber weder voll ins Stadtzentrum noch aufs Land
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhäuser oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Sowohl als auch
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ² , kleine Grundstücke okay
Grundriss	Eher kleinere Flächen auch für einzelne Räume und Freisitze in Ordnung
Preise	(Standortbedingt) eher höhere Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Erhöhte Toleranz gegenüber Geschosswohnungen im Umfeld
Gestaltung/Ausstattung	Durchschnittliche Präferenzen
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen, Stellplatzbedarf im Mittel 1,05 plus 0,15 auf der Straße

D1 – Arbeitermilieu in Ballungsräumen



MILIEUGRÖSSE

1,2

Mio. Adressen

4,9

Mio. Haushalte

8,8

Mio. Personen

Das D1-Milieu ist das größte unter den 17 BPD-Milieus. Es definiert sich über das Bildungsniveau (nicht-akademisch), den städtischen Wohnort und den Quartiers- bzw. Gebäudetyp Geschosswohnungsbau. Dies impliziert einen erhöhten Anteil von Migranten (Gastarbeiter und deren Nachkommen, Zuwanderer aus Südost- und Osteuropa) und kleinen Haushalten.

Das Einkommensniveau reicht vom gut verdienenden Facharbeiter bis zu einfacheren Tätigkeiten im Dienstleistungssektor. Ein höheres Einkommen in vergleichbaren Lagen wäre C1 oder C3 zugeordnet, ein niedrigeres D2. Das *Arbeitermilieu in Ballungsräumen* ist eher jung und umfasst auch viele Starterhaushalte, denn Ältere und Familien sind genauso wie Deutschstämmige überproportional in Richtung Umland umgezogen und gehen dann beispielsweise im B-, G- oder I-Milieu auf. Ältere Arbeiter werden teilweise den *Menschen im Strukturwandel* (E1) zugeordnet.

Quartiere, in denen das D1-Milieu wohnt, sind einfachere bis normale Bestandslagen, gerne aus den Baualtern der 50er- bis 70er-Jahre. In angespannten Immobilienmärkten sind zudem Großwohnsiedlungen Wohnort des D1-Milieus (Berlin-Gropiusstadt, München-Neuperlach), in entspannten Märkten auch die gründerzeitlichen Stadtquartiere. Soziale Brennpunkte sind hingegen dem D2-Milieu zugeordnet.

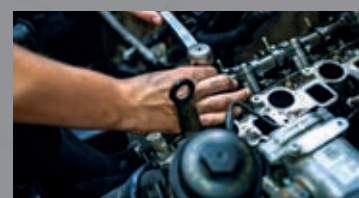
Besonders häufig ist das D1-Milieu in traditionellen Industriestädten vorzufinden, zum Beispiel im nördlichen Ruhrgebiet, in Offenbach, Mannheim/Ludwigshafen, Saarbrücken, Augsburg oder Nürnberg/Fürth. In Universitätsstädten verdrängen die *digitalen Jungakademiker* (C2) teilweise die D1-Milieus oder leben gemeinsam in denselben meist zentralen Quartieren. In wohlhabenden Industriestädten wie Reutlingen, Heilbronn oder Pforzheim überlappen sich das D1-Milieu und die *urbane Mittelschicht* (C3) relativ stark.

Im *Arbeitermilieu in Ballungsräumen* gibt es eine relativ hohe Umzugsneigung sowie ein hohes Interesse daran, die eigene Wohn- und wirtschaftliche Situation zu verbessern. Da diese Gruppe gleichzeitig überproportional in Mietwohnungen lebt und meist gerne in der Stadt wohnen bleibt, ist sie eine zentrale Zielgruppe für Wohnungsneubau im bezahlbaren Segment – sei es in Mietwohnungen, Eigentumswohnungen oder verdichtetem Einfamilienhausbau.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Mirko (45) wohnt seit der Trennung von seiner Frau Nadja in einer kleinen Mietwohnung mitten in einer größeren Industriestadt im Westen Deutschlands.

Er ist Facharbeiter in der metallverarbeitenden Industrie und arbeitet oft in Schichten. Die wechselnden Arbeitszeiten machen ihm wenig aus, weil Mikro mit den Zuschlägen ganz gut verdient. Außerdem repariert er hin und wieder ein Auto seiner Kumpels, mit denen er sich ansonsten gerne zum Grillen trifft. In seiner Freizeit liebt er es, ins Fußballstadion zu gehen und seinen Verein anzufeuern. Über die Jahre hat er immer wieder Geld zurückgelegt. Sein Vermieter, ein großes Wohnungsunternehmen, hat vor Kurzem seine Miete erhöht. Nun überlegt er, sich von seinen Ersparnissen eine eigene Wohnung zu kaufen. Er hofft, dass er in seiner Stadt eine ordentliche und nicht zu teure Wohnung findet.



Einkommen
Eher niedrig



Bildung
Niedrig



Alter
Breites Spektrum, eher unterdurchschnittlich



Migrationshintergrund
Eher hoch



Wohnungstyp
Miete im Geschosswohnungsbau der Zwischenkriegs- und Nachkriegszeit, Schwerpunkt bei ehemals gemeinnützigen Vermietern



Haushaltsgröße
Viele Singles, alle anderen Haushaltsgrößen unterproportional, dort viele Patchwork-Haushalte



Wohnorte
Einfache innerstädtische Altbauquartiere oder Großwohnsiedlungen in prosperierenden oder industriell geprägten Ballungsräumen

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung sehr hoch (12,4 %), tatsächliche Häufigkeit hoch (12,8 %)
Stadt oder Land?	Stadt oder Stadtrand, gerne auch Neubaugebiet
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Häuser und Wohnungen liegen näher beieinander, vergleichsweise bessere Bewertung von Reihenhäusern
Eigentum oder Miete?	Eher mieten
Flächen	Bei Mietwohnungen Schwerpunkt bei 50 bis 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ² , kleine Grundstücke okay
Grundriss	Eher kleinere Flächen auch für einzelne Räume sowie Freisitze in Ordnung
Preise	Durchschnittliche bis leicht unterdurchschnittliche Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Erhöhte Flug-/Verkehrslärmtoleranz, erhöhte Toleranz gegenüber Mischnutzung im Gebäude
Gestaltung/Ausstattung	Positivere Bewertung von lebhaften/bunten Fassaden
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen, Stellplatzbedarf im Mittel 0,85 plus 0,17 auf der Straße

D2 – Geringverdiener in der Stadt



MILIEUGRÖSSE

0,8

Mio. Adressen

1,9

Mio. Haushalte

3,7

Mio. Personen

Die **Geringverdiener in der Stadt** grenzen sich vom *Arbeitermilieu in Ballungsräumen* durch niedrigeres Einkommen, schlechtere Ausbildung und insgesamt prekärere Lebenslagen ab. Sie ziehen besonders häufig um. In diesem Milieu gibt es einen hohen Anteil neu zugewanderter, aber nicht qualifizierter Migranten.

Der Blick auf die Milieukarte zeigt, dass es sich bei ihren Wohnvierteln vor allem um Gebiete handelt, die aus sehr einfachem Geschosswohnungsbau bestehen. Dies können Großwohnsiedlungen oder nur einzelne Hochhäuser sein, die entweder in entspannten Wohnungsmärkten liegen (Kiel-Mettenhof), Lagenachteile haben (Heidelberg-Emmertgrund, Köln-Meschenich) oder Eigentumsverhältnisse, die eine stabile Wohnungsbewirtschaftung erschweren (Dietzenbach-Spessartviertel). In entspannten Märkten (Duisburg-Bruckhausen/Marxloh) oder Kleinstädten (Germersheim) handelt es sich oft um einfache Bestandslagen mit hohem Migrantenanteil („Arrival City“). In prosperierenden Großstädten befinden sich die D2-Wohnlagen eher in Gewerbe- und Mischgebieten oder peripheren Quartieren des Schlichtwohnungsbaus (München-Ludwigsfeld). Besonders hohe D2-Anteile auf Gemeindeebene haben die Vertriebenenstädte (Stadtallendorf, Traunreut etc.). Viele Quartiere mit einem hohen Anteil des D2-Milieus sind auch Fördergebiete, beispielsweise im Bund-Länder-Programm „Soziale Stadt“. Auch die permanent in großen psychiatrischen Kliniken wohnenden Haushalte sind D2 zugeordnet.

Die teils schwierigen Lebenslagen der Haushalte führen dazu, dass die BPD-Wohnwunschbefragung hier zu möglicherweise verzerrten Ergebnissen führt. Eigentumsbildung kommt für die Haushalte eher seltener in Frage. Gleichwohl leistet neues Wohneigentum im bezahlbaren Segment in der Nachbarschaft einen Beitrag dazu, die Quartiere zu durchmischen und damit die Sozialstruktur zu stabilisieren.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Aileen (25) und Marvin (2) würden gerne in eine schönere Wohnung in besserem Umfeld ziehen.

Aileen hat nach der Schule ihre Ausbildung abgebrochen. Sie hat lieber gekellnert. Früher ging sie gerne gemeinsam mit Freundinnen feiern. Doch seit der Geburt von Marvin ist alles anders, da sie sich allein um ihn kümmern muss. Seit er in der Krippe ist, arbeitet Aileen stundenweise. Eigentlich sucht sie nach einem neuen Job, am liebsten als Verkäuferin. Doch ohne Ausbildung und mit ihren Einschränkungen bei der Arbeitszeit ist das schwierig. Sie wünscht sich eine schönere Wohnung, aber momentan ist sie froh, dass sie mit Unterhaltsvorschuss, Wohngeld und Kinderzulage über die Runden kommt. Immer verbunden mit der Hoffnung, dass die Mieten langsamer steigen als ihr Einkommen.



Einkommen
Niedrig



Bildung
Sehr niedrig



Alter
Breites Spektrum, eher unterdurchschnittlich



Migrationshintergrund
Eher hoch



Wohnungstyp
Miete im Geschosswohnungsbau der Zwischenkriegs- und Nachkriegszeit, Schwerpunkt bei ehemals gemeinnützigen Vermietern



Haushaltsgröße
Gemischt, überproportional Singles und sehr große Haushalte, dann überproportional Patchwork und Alleinerziehende



Wohnorte
Einfache innerstädtische Altbauquartiere oder Wohnsiedlungen, meist in kleineren industriell geprägten Städten in eigentlich reichen Regionen

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung hoch (11,3 %), tatsächliche Häufigkeit sehr hoch (15,2 %)
Stadt oder Land?	Milieu würde gerne weiter rausziehen, gerne auch Land und/oder Neubaugebiet
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaushaus oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Sowohl als auch
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ² , kleine Grundstücke okay
Grundriss	Unauffällig
Preise	Niedrige Zahlungsbereitschaft, hohe Präferenz für Eigenleistungen
Wohnumfeld	Bevölkerungsstruktur im Umfeld weniger relevant, erhöhte Fluglärmtoleranz, erhöhte Bedeutung des Blicks ins Grüne
Gestaltung/Ausstattung	Durchschnittliche Präferenzen
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen, Stellplatzbedarf im Mittel 1,19 plus 0,18 auf der Straße

D3 – Aufsteiger mit einfacher Schulbildung



MILIEUGRÖSSE

0,9

Mio. Adressen

1,3

Mio. Haushalte

2,8

Mio. Personen

Aufsteiger mit einfacher Schulbildung ist eine (noch) vergleichsweise kleine, aus Sicht der Wohnungsnachfrageprognose aber sehr interessante Gruppe. Sie zeigt, dass sozialer und vor allem ökonomischer Aufstieg auch über andere Mechanismen als Bildung und die oft damit verbundene Wanderung in die Großstadt funktionieren kann. Wirtschaftlicher Erfolg ist auch in der Kleinstadt möglich, zum Beispiel über eine berufliche Selbstständigkeit.

Einen großen Anteil der *Aufsteiger mit einfacher Schulbildung* bilden Nachkommen ehemaliger Gastarbeiter. Von der *Landbevölkerung in soliden Verhältnissen* (I), zu der viele Selbstständige gerade aus dem handwerklichen Bereich gehören, grenzt sich D3 ab: zum einen durch einen höheren Anteil an Menschen mit Migrationshintergrund, zum anderen über den städtischeren Wohnort sowie den Gebäudetyp. Dieser tendiert (zumindest bislang) eher in Richtung Geschosswohnungsbau.

Die *Aufsteiger mit einfacher Schulbildung* sind weit überproportional in den zentralen Lagen von Kleinstädten vertreten. Sie investieren oft in Altbausubstanz und prägen Teile der Innenstädte. Voraussetzung hierfür ist eine gewisse Wirtschaftskraft der Region, eine hohe Dichte an kleineren Städten sowie ein hoher Migrantenanteil. Diese Konstellation ist vor allem in Süddeutschland vorzufinden. Städte mit einem hohen Anteil des D3-Milieus sind beispielsweise Höhr-Grenzhausen und Edenkoben in Rheinland-Pfalz, Ober-Ramstadt in Hessen, Freudenstadt und Albstadt in Baden-Württemberg sowie Miltenberg und Schrobenhausen in Bayern. Zugleich haben diese Orte einen hohen Anteil von *Baby-Boomern in stabilen Regionen* (G); wobei diese Gruppe älter ist und verstärkt im Einfamilienhaus am Ortsrand lebt. Die Wohnwunschbefragung zeigt sowohl beim D3-Milieu als auch beim G-Milieu, dass das Einfamilienhaus und der Blick ins Grüne ganz oben auf der Wunschliste stehen. Gleichzeitig ist D3 offen gegenüber Neuem. Zusammen mit dem finanziellen Hintergrund handelt es sich um eine wichtige Zielgruppe für Investitionen in Neubau. Auch für den erfolgreichen Generationswechsel im Immobilienbestand dieser kleineren Städte wird das D3-Milieu in Zukunft eine entscheidende Rolle spielen.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Timur (38) und Leyla (36) haben sich vor Kurzem ein Haus aus den 70er-Jahren fast im Zentrum einer Kleinstadt gekauft.

Endlich wohnen sie in den eigenen vier Wänden. Beide sind froh, dass die Finanzierung geklappt hat. Denn obwohl Timur und Leyla ausreichend Eigenkapital haben, war es für sie als selbstständige Tankstellenpächter schwer, eine Kreditzusage zu erhalten. Lläuft das Geschäft mit der Waschanlage und neuen Lieferwagen-Vermietung weiterhin so gut, könnten sie sich vorstellen, ein neueres und größeres Haus zu kaufen. Darüber wären auch ihre Kinder – Selina (6) und Elyas (8) – glücklich. Als nächste Ausgaben stehen erstmal ein größeres Auto an und ein weiterer Urlaub, um Verwandte zu besuchen. Die in Deutschland lebenden Verwandten sind begeistert von ihrem neuen Haus und dort immer wieder gerne zu Gast.



Einkommen
Eher hoch



Bildung
Niedrig



Alter
Durchschnittlich



Migrationshintergrund
Sehr hoch



Wohnungstyp
Verschiedene Gebäudetypen,
viel Wohneigentum, gerne
Altbau



Haushaltsgröße
Gemischt, überproportional
2- und 5-Personen-Haushalte



Wohnorte
Wirtschaftsstarke Regionen,
oft Kerne von Kleinstädten

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung durchschnittlich (9,1 %), tatsächliche Häufigkeit durchschnittlich (10,1 %)
Stadt oder Land?	Milieu würde gerne weiter rausziehen, gerne auch Land und/oder Neubaugebiet
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaus oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Eher kaufen (auch Eigentumswohnungen)
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW deutlich größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ² , kleine Grundstücke okay
Grundriss	Unauffällig
Preise	Eher höhere Zahlungsbereitschaft bei Miete und Eigenheimen (aber nicht bei Eigentumswohnungen), hohe Präferenz für Eigenleistungen
Wohnumfeld	Erhöhte Bedeutung des Blicks ins Grüne
Gestaltung/Ausstattung	Architektur/Ausstrahlung wichtig
Mobilität	Erhöhte Offenheit gegenüber Sharing-Konzepten, Stellplatzbedarf im Mittel 1,26 plus 0,15 auf der Straße

E1 – Menschen im Strukturwandel



MILIEUGRÖSSE

1,1

Mio. Adressen

2,9

Mio. Haushalte

5,2

Mio. Personen

Menschen im Strukturwandel kennzeichnen ein höheres Alter sowie ein relativ niedriger ökonomischer Status im deutschlandweiten oder zumindest regionalen Vergleich. Durchaus gut ausgebildet ist das E1-Milieu in Ostdeutschland.

Die Wende und die damit einhergehenden Strukturbrüche sorgten dafür, dass die ökonomische Entwicklung der Haushalte sowie der gesamten Region schwächer verlief als mit den gleichen Ausgangsvoraussetzungen anderswo. Im Osten Deutschlands wohnt das E1-Milieu daher oft noch in denselben Wohnungen wie zur Wendezeit. Dies sind beispielsweise die inzwischen oft sanierten Großwohnsiedlungen (zum Beispiel in Städten wie Suhl oder Schwedt) oder Innenstadtquartiere in Mittelstädten (wie Eisenach oder Neustrelitz). In Westdeutschland ist das Bildungsniveau des E1-Milieus eher geringer. Die Eigentumsquote ist dank der zum Teil günstigen Immobilienpreise in den jeweiligen Regionen höher. Hohe E1-Anteile sind in Westdeutschland deshalb in kleineren Städten an der dünner besiedelten Peripherie zu finden. Hierzu gehören entweder vormals industriell geprägte Städte oder ehemalige Militär- und Verwaltungsstandorte (Schleswig, Pirmasens, Hof, Amberg). Im Gegensatz zu E1 ist das *Arbeitermilieu in Ballungsräumen* (D1) jünger und hat zu größeren Anteilen einen Migrationshintergrund. Man findet es vor allem in den immer noch stark industrialisierten Städten in dichter besiedelten Regionen. Die Zahl der *Menschen im Strukturwandel* wird in Zukunft zurückgehen, teils aus demografischen Gründen, teils durch erfolgreichen Strukturwandel.

Ein Sonderfall ist das E1-Milieu in Städten mit erhöhten Immobilienpreisen wegen der positiven wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Jahre, der Universität und/oder des Tourismus beziehungsweise der Zweitwohnungen. Betroffen davon sind Städte wie Erfurt, Weimar oder Passau sowie das Voralpenland (zum Beispiel Sonthofen, Bad Tölz). Hier ist die Kaufkraft des E1-Milieus relativ zu sehen zu den deutlich reicheren Zuziehern sowie den Bevölkerungsgruppen, die von Forschung, Tourismus und steigenden Immobilienpreisen profitieren. Hier ist das E1-Milieu in besonderem Maße auf bezahlbares Wohnen angewiesen. An allen anderen oben genannten Standorten kann sich das E1-Milieu aufgrund der niedrigen Immobilienpreise vergleichsweise problemlos im Bestand versorgen.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Uwe (58) wohnt seit Jahrzehnten in derselben Mietwohnung der örtlichen Genossenschaft. Trotz gleicher Wohnung hat sich in dieser Zeit viel verändert.

Vor gut 25 Jahren hatte der wichtigste Arbeitgeber der Region dichtgemacht. Uwe verlor seinen Job. Seine Qualifikation war plötzlich nichts mehr wert, obwohl er sich jahrelang so angestrengt hatte. Mehrfach schulte er um. Doch die darauffolgenden Jobs entsprachen nur annähernd seiner früheren Stelle. Zeitweise war er arbeitslos. Die Heimatstadt zu verlassen, war sein Plan. Doch seine Frau Doris wurde krank und starb 2013. Zu diesem Zeitpunkt waren seine Kinder bereits aus dem Haus und weit weg. Während all der Jahre unterstützte ihn sein Kleingartenverein. Die Wirtschaft entwickelte sich in den letzten Jahren gut und so geht es auch in seiner Region wieder aufwärts. Uwe fand in der Zwischenzeit eine Festanstellung bei den städtischen Verkehrsbetrieben. In seiner Wohnung möchte er bleiben, wobei er sich nichts sehnlicher wünscht, als dass die Nachbarschaft und das Umfeld wieder so wären wie früher.



Einkommen
Niedrig



Bildung
Durchschnittlich



Alter
Überdurchschnittlich,
Schwerpunkt 55–80 J.



**Migrations-
hintergrund**
Gering



Wohnungstyp
Miete im Geschosswohnungsbau
(v. a. Altbau und Nachkriegszeit),
Schwerpunkt bei ehemals gemein-
nützigen Vermietern, in West-
deutschland auch Wohneigentum



Haushaltsgröße
Vorwiegend Paare, auch Singles,
wenig größere Haushalte



Wohnorte
Oft Großwohnsiedlungen,
Schwerpunkt Ostdeutschland und
strukturschwache Regionen West-
deutschlands

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung durchschnittlich (8,2 %), tatsächliche Häufigkeit leicht überdurchschnittlich (11,2 %)
Stadt oder Land?	Präferenz für Bestandslagen in Städten
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaus oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Eher mieten
Flächen	Bei Mietwohnungen Schwerpunkt bei 70 m ² , aber auch 50 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ²
Grundriss	Unauffällig
Preise	Besonders niedrige Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Durchschnittliche Präferenzen
Gestaltung/Ausstattung	Durchschnittliche Präferenzen
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen, Stellplatzbedarf im Mittel 1,10 plus 0,21 auf der Straße

E2 – Geringverdiener in wirtschaftlich schwächeren Region



MILIEUGRÖSSE

0,7

Mio. Adressen

2,0

Mio. Haushalte

3,6

Mio. Personen

Bei den **Geringverdienern in wirtschaftlich schwächeren Regionen** kommt Folgendes zusammen: niedriges Einkommen, wirtschaftliche Schwäche der Region sowie ein relativ niedriges Ausbildungsniveau.

Im Unterschied zu den *Menschen im Strukturwandel* (E1) wohnt dieses Milieu eher in kleineren Städten, ist tendenziell jünger und kaufkraftschwächer als E1. Die Wohnungstypologien sind allerdings ähnlich wie in E1. Meist geht es um kleinere Plattenbauviertel und innerstädtische Bestandslagen. Fast ausschließlich kommt dieses Milieu in Ostdeutschland vor. Städte mit hohen E2-Anteilen sind beispielsweise Altenburg, Annaberg-Buchholz, Güstrow, Luckenwalde oder Weißenfels. Sie sind nur exemplarisch für viele weitere Städte zu verstehen, die von Abwanderung geprägt sind. Hohe E2-Quoten in Westdeutschland sind in sehr strukturschwachen Städten wie Wilhelmshaven, Rendsburg oder Neunkirchen/Saar zu finden.

Das E2-Milieu versorgt sich aufgrund der niedrigen Immobilienpreise im Regelfall auf dem Markt für Bestandsimmobilien. Neubau ist ohnehin in den betreffenden Regionen kaum nötig. Allenfalls findet dieser als kleinteiliger Eigenheimbau auf eigenem Grundstück statt. Gleichwohl ist in E2-Quartieren vielfach staatliche Unterstützung in Form von Subjektförderung (Wohngeld, Kosten der Unterkunft) oder Städtebauförderung nötig. Einen Sonderfall stellen einfachere Lagen in Leipzig und Potsdam dar. Hier profitieren zwar weite Teile der Bevölkerung von der wirtschaftlichen Entwicklung, zeitgleich stehen sie vor der Herausforderung der Preisanstiege auf dem Wohnungsmarkt.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Doreen (31) wohnt in einer kleinen Mietwohnung in ihrer Heimatstadt.

Doreen wollte nie aus der Kleinstadt heraus – im Gegensatz zu ihren Klassenkameradinnen. Wozu auch? Mit ihrem Einkommen als Altenpflegerin kann sie sich hier mehr leisten als in irgendeiner teuren Großstadt. Preisgünstige Wohnungen gibt es hier genügend. Die früher hohe Arbeitslosigkeit ist auch zurückgegangen. Ihr Freund Rico wohnt in der Nähe. Sie überlegen, ob sie bald zusammenziehen und das Haus von Doreens Oma übernehmen. Sie kam ins Pflegeheim. Rico arbeitet auf dem Bau. Deshalb ist er oft in der halben Republik unterwegs auf Montage. Dafür könnte er viel in Eigenleistung renovieren. Da macht es nichts, dass Doreen keine Ersparnisse hat.



Einkommen
Sehr niedrig



Bildung
Durchschnittlich



Alter
Eher unterdurchschnittlich



Migrationshintergrund
Gering



Wohnungstyp
V. a. Miete im Geschosswohnungsbau (v. a. Altbau und Nachkriegszeit), Schwerpunkt bei ehemals gemeinnützigen Vermietern



Haushaltsgröße
Viele Singles, aber auch Paare und Alleinerziehende, wenig größere Haushalte



Wohnorte
Breites Spektrum an Wohnlagen in strukturschwachen Regionen

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht überdurchschnittlich (10,7 %), tatsächliche Häufigkeit sehr hoch (15,2 %)
Stadt oder Land?	Präferenz für Bestandslagen in Städten
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaus oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Eher mieten (gerne auch EFH)
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime eher klein (90 m ² –130 m ²)
Grundriss	Eher kleinere Flächen auch für einzelne Räume in Ordnung
Preise	Niedrige Zahlungsbereitschaft, hohe Präferenz für Eigenleistungen
Wohnumfeld	Durchschnittliche Präferenzen
Gestaltung/Ausstattung	Durchschnittliche Präferenzen
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen, Stellplatzbedarf im Mittel 1,02 plus 0,16 auf der Straße

F – Traditionelles Seniorenmilieu



MILIEUGRÖSSE

1,3

Mio. Adressen

2,2

Mio. Haushalte

4,4

Mio. Personen

Das **traditionelle Seniorenmilieu** ist primär durch sein Alter gekennzeichnet. Damit verbunden sind in der Regel deutlich konservativere Einstellungen als in der Generation der *Baby-Boomer* (also im G- oder B-Milieu). Gleichzeitig lässt sich das **traditionelle Seniorenmilieu** am schlechtesten räumlich verorten. Es kommt großräumig überall vor und die Wohnungstypen sind relativ gemischt.

Wenig vertreten ist das Milieu allenfalls in den Neubaugebieten der letzten 40 Jahre und damit in denjenigen Kommunen, die vor allem zwischen 1985 und 1995 stark gewachsen sind. Aber bereits im Wohnungsbestand der 70er-Jahre sind viele Angehörige des F-Milieus zu finden. Oft handelt es sich nur noch um Witwen oder Witwer. Wenn diese dann noch im familiären Einfamilienhaus wohnen, ist mit dieser Wohnform ein sehr hoher Flächenkonsum pro Person verbunden (sogenannter Remanenzeffekt). Ebenfalls dem F-Milieu zugeordnet sind die großen Alten- und Pflegeheime. Hohe Anteile auf Gemeindeebene ergeben sich deshalb vor allem in Kurorten wie Bad Harzburg, Bad Pyrmont, Bad Orb, Bad Füssing oder Bad Wörishofen. Durch die Zuteilung der Milieus auf Gebäudeebene (und nicht auf Haushaltsebene) ergeben sich allerdings Unschärfen, denn *traditionelle Senioren* wohnen oft gemischt mit anderen Generationen in einem Gebäude.

Hochbetagte ziehen deutlich mehr um als 70-Jährige, vor allem aufgrund der Umzüge in Alten- und Pflegeheime, verschiedene andere Seniorenwohnkonzpte oder in die Nähe der Kinder (und damit tendenziell mehr in Richtung Ballungsraum). Die Frage, wie ältere Menschen in Zukunft wohnen, wird deshalb von hoher Bedeutung für die zukünftige Wohnungsnachfrage und das zukünftig im Bestand frei werdende Wohnungsangebot sein.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Ilse (86) wohnt seit über 50 Jahren in ihrer Wohnung im ersten Stock eines Mehrfamilienhauses.

Das Haus ist aus den 20er-Jahren. Ihr Vater hatte es damals gebaut. Als ihre Eltern starben, vermietete Ilse die untere Wohnung so lange, bis ihre Schwester dort einzog. Ilse ist nun allein. Sowohl ihre Schwester als auch ihr Mann Hans sind verstorben. So gut es geht, arbeitet Ilse in ihrem Garten und ist in der Pfarrgemeinde aktiv. Ihre Kinder sind alle weggezogen, kommen sie aber am Wochenende manchmal besuchen. Besonders freut sich Ilse, wenn ihr Urenkel mitkommt. Ilses Tochter sorgt sich um sie. Sie fürchtet, dass sie die Treppe nicht mehr schafft. Auf keinen Fall möchte Ilse in ein Heim und eigentlich auch nicht zu ihrer Tochter in eine Stadt, die ihr völlig fremd ist. Etwas anderes wird ihr vielleicht nicht übrig bleiben. „Erst wenn ich richtig alt bin“, sagt sie dazu. Daher will ihre Tochter erstmal den örtlichen Pflegedienst engagieren.



Einkommen
Niedrig bis durchschnittlich



Bildung
Durchschnittlich



Alter
Sehr alt



Migrationshintergrund
Gering



Wohnungstyp
Gemischt



Haushaltsgröße
Viele Singles (v. a. Witwen), sonst Paare



Wohnorte
Gemischt, keine Neubaugebiete

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht unterdurchschnittlich (7,5 %), tatsächliche Häufigkeit leicht unterdurchschnittlich (8,5 %)
Stadt oder Land?	Stadttrand und Land, gerne Neubaugebiet am Stadttrand
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaus oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Eher kaufen
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ²
Grundriss	Unauffällig
Preise	Besonders niedrige Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Erhöhte Präferenz für lebendiges Wohngebiet (aber keine erhöhte Toleranz für Mischnutzung im Gebäude)
Gestaltung/Ausstattung	Durchschnittliche Präferenzen
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen, Stellplatzbedarf im Mittel 1,31 plus 0,15 auf der Straße

G – Baby-Boomer in stabilen Regionen



MILIEUGRÖSSE

3,0

Mio. Adressen

3,8

Mio. Haushalte

8,0

Mio. Personen

Weder arm noch reich, weder alt noch jung, weder Stadt noch Land: Die **Baby-Boomer in stabilen Regionen** bilden buchstäblich die Mitte der Gesellschaft ab. Ihr gesellschaftliches Engagement macht sie zur Stütze der örtlichen Gemeinschaft. Sie gehören vor allem den stark besetzten Geburtsjahren 1950 bis 1970 an.

Die Kinder sind aus dem Haus oder deren Auszug steht in den nächsten Jahren bevor. Eine solide Ausbildung und die Prosperität der Region sorgten für Wohlstand. Gleichzeitig blieben die Angehörigen aus dem G-Milieu ihrer Heimat treu und zogen in der Regel nicht aus Studiums- oder Karrieregründen in andere Regionen. Am Heimatort haben sie ihr Wohneigentum. Sie leben in einem Einfamilienhaus der Baujahre 1975–1995 oder in einer sanierten Bestandsimmobilie. Gependelt wurde oder wird weit. Starke Anteile des G-Milieus sind deshalb in einem weiten Ring um die großen westdeutschen Ballungsräume (Kreis Düren, Kreis Osterholz) zu finden oder in der Nähe kleinerer sowie mittlerer prosperierender Großstädte (Kreis Erlangen-Höchst, Kreis Karlsruhe). In dichter besiedelten ländlichen Regionen, die wirtschaftsstarke sind (Kreis Südliche Weinstraße, Kreis Coesfeld) oder eine besonders hohe Eigenheimquote haben (nördliches Saarland) leben sie ebenfalls. Im Vergleich dazu wohnen die (altersmäßig vergleichbaren) *etablierten Stadtrandbewohner* (B) näher an den Großstädten und haben tendenziell höhere Einkommen. Die *Landbevölkerung in soliden Verhältnissen* (I) wohnt hingegen in traditioneller eingestellten und dünner besiedelten ländlichen Regionen. Im Mittel verfügt sie über ein niedrigeres Einkommen. *Familien in stabilen Regionen* (H2) sowie die *Aufsteiger mit einfacher Schulbildung* (D3) wohnen in denselben Orten, sind aber jünger.

Eine hohe Eigenheimquote und die Standortverbundenheit des G-Milieus sind der Grund für eine geringe Umzugsneigung. Sie ist voraussichtlich auch im Alter geringer als in urbanen oder strukturschwachen Regionen. Interesse an Wohnungen zur Kapitalanlage ist im G-Milieu durchaus vorhanden. Da die Regionen im Zuge der Akademisierung viele Junge an die Großstädte verloren haben, stellt sich zudem die Frage, inwiefern Zuzüge (aus den Großstädten, anderen Regionen oder dem Ausland) zu einem erfolgreichen Generationswechsel im Immobilienbestand beitragen.

FREIZEIT

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Peter (66) und Sabine (63) kennen sich seit ihrer Jugend. Sie sind beide im selben Dorf aufgewachsen und wohnen dort noch immer.

Peter ist im Ruhestand. Er ist froh, nicht mehr jeden Tag 40 Kilometer in die nächste Großstadt zu fahren. Dort hat er beim Finanzamt gearbeitet. Lange- weile kommt bei dem Vorsitzenden des örtlichen Karnevalvereins und Kassen- wart bei den Fußballern nicht auf. Sabine ist Pfarrgemeinderätin. Nebenbei hilft sie als Verkäuferin in der hiesigen Metzgerei aus. Schließlich ist der Metz- ger ihr Cousin. Mit ihren neuen E-Bikes fahren sie gerne Touren und nutzen die vielen Radwege in ihrer Heimatregion. In den 80er-Jahren baute das Ehepaar auf einem Grundstück im Neubaugebiet ihres Ortes ihr Einfamilienhaus. Ein Umzug ist undenkbar. Die derzeitigen Niedrigzinsen bekümmern beide. Sie wissen nicht, wie sie ihr Ersparnis am besten anlegen sollten. Möglich wäre es, eine Wohnung in der Großstadt zu kaufen und zu vermieten. Sollte ihr Sohn endlich bauen, braucht er vielleicht Unterstützung.



Einkommen
Durchschnittlich
bis eher hoch



Bildung
Durchschnittlich



Alter
Schwerpunkt
50-75 J.



**Migrations-
hintergrund**
Gering



Wohnungstyp
Vorwiegend EFH-Eigentum,
häufig Baujahr 1975-1995



Haushaltsgröße
Gemischt, aber vorwiegend
mittlere Haushaltsgrößen
(Paare und Kleinfamilien)



Wohnorte
Dörfer und Kleinstädte in prospe-
rierenden ländlichen Räumen und
dem ländlich geprägten Umland der
großen Zentren Westdeutschlands

EIGENSCHAFTEN

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht unterdurchschnittlich (7,6 %), tatsächliche Häufigkeit sehr gering (6,5 %)
Stadt oder Land?	Stadttrand, auch Neubaugebiet, aber noch lieber Land
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaushaus oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Eher kaufen
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² -150 m ²
Grundriss	Unauffällig
Preise	Durchschnittliche bis leicht unterdurchschnittliche Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Eher Wunsch nach reinen EFH-Gebieten
Gestaltung/Ausstattung	Durchschnittliche Präferenzen
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen, Stellplatzbedarf im Mittel 1,34 plus 0,16 auf der Straße

H1 – Suburbane Familien



MILIEUGRÖSSE

0,4

Mio. Adressen

0,5

Mio. Haushalte

1,0

Mio. Personen

Die **suburbanen Familien** kauften in den letzten Jahren rund um die großen prosperierenden Städte ein Eigenheim. Vor ihrem Umzug gehörten sie oft den *erfolgreichen Stadtmenschen* (C1) an. In der Regel gibt es jetzt Kinder. Die Paare sind nicht mehr ganz jung, überwiegend Akademiker und kommen zum Teil aus anderen Regionen. Meistens arbeiten beide.

Die Wahl des Wohnorts war ein austarierter Kompromiss: Pendeldistanzen, Kinderbetreuung und Realisierung des Eigenheimwunsches waren die Abwägungskriterien. Die Bindung an den Ort spielte eine untergeordnete Rolle bei der Entscheidung. Der Bezug zum Ort wird im Laufe der Zeit wachsen, spätestens über Schule und Sportvereine der Kinder. Angesichts des starken Zuzugs und der geringen Ortsbindung hat das H1-Milieu überproportional neu gebaut oder einen Neubau gekauft. Um sich das leisten zu können, war eine gewisse Finanzkraft erforderlich. Die Haushalte profitierten dabei von der wirtschaftlichen Lage der letzten Jahre, ihrer guten Ausbildung, den niedrigen Zinsen und teilweise auch von Erbschaften. Aufgrund der zeitlichen Herausforderungen des Alltags spielt das Auto im H1-Milieu eine große Rolle. Kommunen mit einem hohen Anteil des H1-Milieus sind beispielsweise Feldkirchen bei München, Gaimersheim bei Ingolstadt, Rosbach vor der Höhe bei Frankfurt, Großbeeren bei Berlin oder Henstedt-Ulzburg bei Hamburg. Im Regelfall ist das Milieu recht kleinteilig über das nahe Umland der Großstädte verteilt. Meistens liegen die H1-Gebiete in direkter Nachbarschaft zum B-Milieu, welches aber älter ist.

Das H1-Milieu will im Normalfall nicht umziehen. Der Anteil tatsächlicher Umzüge ist höher durch berufliche Veränderungen und Scheidungen. Zum Teil wird das Haus nach einer Scheidung gehalten. Dies führt dazu, dass auch Alleinerziehende in H1-Gebieten wohnen. Haushalte, die vor zehn Jahren bei den damals deutlich günstigeren Immobilienpreisen kauften und nun umschulden, haben zusätzliche Mittel für größere Immobilien, Ausbauten, Sanierungen oder zur Kapitalanlage zur Verfügung.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Karsten (42) und Mila (43) kauften sich ein Haus in einem Neubaugebiet am Stadtrand, als sich abzeichnete, dass beide längerfristig in der Stadt arbeiten würden.

Beide lernten sich während des Erasmus-Jahres in Frankreich kennen. Nach einigen Zwischenstationen ist Mila über das Double-Career-Programm von Karstens Arbeitgeber, einem großen Telekommunikationskonzern, auch nach Deutschland gekommen. Zuerst lebten sie in einer Mietwohnung. In dieser Zeit kamen Paul (10) und Sophia (7) zur Welt. Paul und Sophia fühlen sich im Neubaugebiet richtig wohl. Viele Kinder wohnen in der Nachbarschaft. Mila genießt das internationale Umfeld im Viertel und die Nähe zur Europaschule. In einem traditionellen Dorf hätte sie sich nicht so wohl gefühlt. Der Alltag der Familie mit zwei Jobs ist eng getaktet: Elternabende, Kindergeburtstage, Pauls Hockeyspiele und Fahrten zu Sophias Musik- und Turnstunden. Die Familie entspannt sich bei den vier gemeinsamen Familienurlaube im Jahr.



Einkommen
Hoch



Bildung
Hoch



Alter
Durchschnittlich,
viele 40–55 J.



**Migrations-
hintergrund**
Mittel



Wohnungstyp
Vorwiegend Neubau-Eigentum,
viel EFH



Haushaltsgröße
Familien, Alleinerziehende



Wohnorte
Klassische Neubaugebiete
am Rand großer Städte

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung gering (6,4 %), tatsächliche Häufigkeit gering (7,1%)
Stadt oder Land?	Stadtrand und Land, gerne Neubaugebiet am Stadtrand
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaushaus oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Eher kaufen (gerne nur das Grundstück)
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ²
Grundriss	Bei Mietwohnungen Toleranz kleiner (Wohn-)Zimmer, bei Eigenheimen dann Wunsch nach besonders großen (Wohn-)Zimmern
Preise	Durchschnittliche Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Ausgeprägter Wunsch nach reinen und ruhigen EFH-Gebieten
Gestaltung/Ausstattung	Erhöhte Bedeutung des eigenen Einflusses auf den Grundriss, positivere Bewertung moderner Architektur (überproportional Pultdach, trotzdem unauffällige Fassaden)
Mobilität	Erhöhte Bedeutung der (auch innerörtlichen) Autoanbindung, Stellplatzbedarf im Mittel 1,55 plus 0,11 auf der Straße

H2 – Familien in stabilen Regionen



MILIEUGRÖSSE

0,7

Mio. Adressen

1,0

Mio. Haushalte

2,3

Mio. Personen

Die **Familien in stabilen Regionen** gehören zur soliden Mittelschicht. Sie wohnen in Regionen, die weder richtig Stadt noch richtig Land sind. Oft haben die Familien mehr als ein Kind. Sie kauften in der Regel in den letzten Jahren Immobilieneigentum. Meist handelt es sich um ein Eigenheim, wobei die Entscheidung sowohl auf Bestands- als auch Neubauimmobilien fiel.

Das H2-Milieu und die *Baby-Boomer in stabilen Regionen* (G) wohnen meist in unmittelbarer Nachbarschaft. Vom G-Milieu unterscheidet sich H2 durch das niedrigere Alter und die deshalb jüngeren Kinder. Auch ist die Quote der Erwerbstätigkeit der Frauen höher als früher. Ähnlich wie die *Baby-Boomer in stabilen Regionen* (G) und anders als die altermäßig ähnlichen *suburbanen Familien* (H1) stammen die Mitglieder des H2-Milieus eher aus der Region und die Standortbindung ist höher. Die Akademikerquote und das Einkommensniveau sind im H2-Milieu niedriger als in H1. Im deutschlandweiten Vergleich betrachtet sind sie immer noch überdurchschnittlich. Im Regelfall ist das Milieu kleinteilig über die durch das G-Milieu geprägten Regionen verteilt. Dies liegt auch daran, dass die Neubaugebiete kleiner sind als am Rande der Großstädte. Kommunen mit hohem Anteil sind beispielsweise Coesfeld im Münsterland, Oppenheim in Rheinhessen, Rain in Bayerisch-Schwaben oder Dornstetten am Rande des Schwarzwalds.

Umziehen steht auch für das H2-Milieu außer Frage. Durch berufliche Veränderungen und Scheidungen ist der Anteil tatsächlicher Umzüge aber höher. Da das Haus teils auch nach einer Scheidung gehalten wird, zählen auch Alleinerziehende zum H2-Milieu. Durch die niedrigen Zinsen haben Haushalte, die vor zehn Jahren bei den damals deutlich billigeren Immobilienpreisen kauften und nun umschulden, zusätzliche Mittel zur Verfügung, zum Beispiel für größere Immobilien, Ausbauten, Sanierungen oder zur Kapitalanlage.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Michael (45) und Melanie (38) haben sich vor zehn Jahren ein Haus aus den 80ern gekauft und umgebaut.

Mia (11) war bereits auf der Welt, Finn (4) kam dann, als sie im Haus wohnten. Dafür nimmt Markus in Kauf, über eine längere Distanz zu seinem Arbeitsplatz zu pendeln. Da er bei der Polizei ist, ist er ohnehin häufiger an verschiedenen Standorten im Einsatz. Nicole ist Grundschullehrerin und reduzierte ihre Stundenzahl, damit sie Finn rechtzeitig aus dem Kindergarten abholen kann. Zum Glück ist die Einrichtung nun länger auf. Dies war vorher ein zentraler Grund dafür, nicht weiter rauszuziehen. Gleichzeitig brauchten sie wegen ihres Hundes mehr Platz. Im Dorf haben sie sich schnell integriert – über die Kinder und den Sportverein war das einfach. Nach zehn Jahren Kreditlaufzeit konnten sie umschulden. So haben sie einen größeren finanziellen Spielraum. Zudem hat Nicole geerbt. Jetzt überlegen sie, noch eine kleine Wohnung als Kapitalanlage zu kaufen.



Einkommen
Eher hoch



Bildung
Durchschnittlich



Alter
Durchschnittlich,
viele 40–55 J.



**Migrations-
hintergrund**
Eher gering



Wohnungstyp
Vorwiegend EFH-Eigentum,
viel Neubau



Haushaltsgröße
Familien mit Kindern



Wohnorte
Dörfer und Kleinstädte im weiteren
Umland der Ballungsräume bzw. dicht-
besiedelten ländlichen Regionen

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung gering (7,0 %), tatsächliche Häufigkeit leicht unterdurchschnittlich (8,7 %)
Stadt oder Land?	Stadttrand und Land, gerne Neubaugebiet am Stadttrand
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Normale Präferenzreihenfolge 1. EFH 2. Doppelhaus oder niedriger Geschosswohnungsbau 3. Reihenhaus oder höherer Geschosswohnungsbau
Eigentum oder Miete?	Klar kaufen
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ²
Grundriss	Bei Mietwohnungen Toleranz kleiner (Wohn-)Zimmer, bei Eigenheimen dann Wunsch nach besonders großen (Wohn-)Zimmern
Preise	Durchschnittliche bis leicht unterdurchschnittliche Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Durchschnittliche Präferenzen
Gestaltung/Ausstattung	Stärkere Präferenz für Satteldächer und unauffällige Fassaden
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen, Stellplatzbedarf im Mittel 1,38 plus 0,16 auf der Straße

H3 – Traditionelle Landfamilien



MILIEUGRÖSSE

0,6

Mio. Adressen

0,7

Mio. Haushalte

1,9

Mio. Personen

Die **traditionellen Landfamilien** haben oft mehrere Kinder. Sie leben in ländlichen, aber prosperierenden und demografisch wachsenden Regionen. Das Einkommen ist solide, aber geringer als in den beiden anderen reinen Familienmilieus H1 und H2. Die Akademikerquote ist niedrig. Eine große Rolle spielen qualifizierte Tätigkeiten im Handwerk.

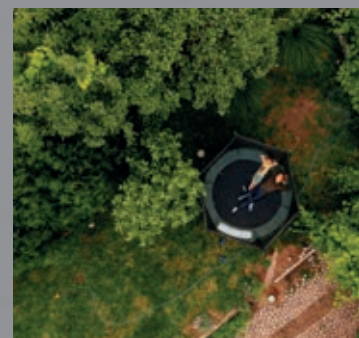
Das Alter ist im Mittel geringer und die Frauen pausieren wegen der Kinder tendenziell länger als in den Ballungsräumen. Die Standort- und Familienbindung ist hoch. *Traditionelle Landfamilien* stammen meist aus der Region oder sogar aus demselben Ort. Eigenheimbau ist bei diesem Milieu quasi Pflicht. Anders als bei den *suburbanen Familien* (H1) sowie den *Familien in stabilen Regionen* (H2) wird hier ein hoher Anteil am Hausbau in Eigenleistung beziehungsweise mit Unterstützung durch Familie, Nachbarn und Freunde erbracht. Wenn etwas gekauft wird, dann am ehesten ein Grundstück. Eine große Rolle spielen auch An- und Ausbauten auf landwirtschaftlichen oder vormals landwirtschaftlichen Anwesen, die gerne auch im Familienbesitz sind. Im Zuge des Generationswechsels werden auch ältere Häuser von Familienangehörigen übernommen und dann schrittweise saniert.

Das H3-Milieu wohnt in unmittelbarer Nachbarschaft zum I-Milieu, welches aber im Durchschnitt älter ist und aus kleineren Haushalten besteht. Unter den 30 Kreisen mit dem höchsten Anteil an H3-Milieus liegen 27 in Bayern. Diese befinden sich sowohl im Umland kleinerer Städte (Landkreis Ansbach, Landkreis Passau, Landkreis Straubing-Bogen) als auch im ländlichen Raum (Landkreis Regen, Landkreis Haßberge, außerhalb Bayerns die benachbarten Landkreise Emsland und Cloppenburg sowie das katholisch geprägte Eichsfeld in Thüringen). Aus Sicht der Wohnungsnachfrage ist das H3-Milieu die zentrale Ursache dafür, dass die H3-geprägten Kreise demografisch stabiler sind als andere ländliche Regionen. Das H3-Milieu sorgt hier für einen erfolgreichen Generationswechsel im Wohnungsbestand.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Markus (44) und Verena (42) sowie Benedikt (15), Teresa (12) und Antonia (8) haben vor einigen Jahren an die Stelle der Scheune von Verenas Großmutter ein eigenes Haus gebaut.

Markus hat dabei mit der Hilfe seiner Familie und den Freunden vom Schützenverein viel in Eigenleistung gemacht. Für ihn als Schreiner war das kein Problem. Im Gegenzug hilft er immer wieder anderen im Dorf, wenn sie ein Haus bauen oder sanieren. Verena hat wegen der Kinder jahrelang nicht gearbeitet. Jetzt beginnt sie wieder damit, stundenweise als Erzieherin zu arbeiten. Ein eigenes Haus mit großem Garten und Platz für Trampolin, Schaukel, Hängematte und Kaninchenstall war der Familie sehr wichtig. Sie leben ohnehin schon dort, wo andere Urlaub machen.



Einkommen
Durchschnittlich



Bildung
Unterdurchschnittlich



Alter
Durchschnittlich,
viele 40–55 J.



**Migrations-
hintergrund**
Gering



Wohnungstyp
Vorwiegend EFH-Eigentum,
v. a. Altbau



Haushaltsgröße
Familien mit Kindern



Wohnorte
Dörfer im traditionell geprägten
ländlichen Raum

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung gering (6,1 %), tatsächliche Häufigkeit gering (7,2 %)
Stadt oder Land?	Land
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Alles, was nicht frei stehendes EFH ist, wird noch stärker abgelehnt als in anderen Milieus
Eigentum oder Miete?	Klar kaufen (gerne nur das Grundstück)
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ²
Grundriss	Unauffällig
Preise	Besonders niedrige Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Durchschnittliche Präferenzen
Gestaltung/Ausstattung	Wunsch nach Gebieten mit eher einheitlichem Architekturstil
Mobilität	Erhöhte Bedeutung der Anbindung ans überörtliche Straßennetz, Stellplatzbedarf im Mittel 1,48 plus 0,12 auf der Straße

I – Landbevölkerung in soliden Verhältnissen



MILIEUGRÖSSE

2,9

Mio. Adressen

3,6

Mio. Haushalte

7,9

Mio. Personen

Die **Landbevölkerung in soliden Verhältnissen** ist eine zahlenmäßig große Gruppe. Dahinter verbergen sich verschiedene Altersklassen und Haushaltsformen. Allerdings werden die großen Haushalte in den betroffenen Regionen und Einkommensklassen unter den *traditionellen Landfamilien* (H3) gefasst. Insgesamt ist also der Anteil der Paare sehr hoch.

Gemeinsames Merkmal im I-Milieu ist der Wohnort im ländlichen Raum sowie die durchschnittliche bis überdurchschnittliche Kaufkraft. Diese resultiert aus einer oft qualifizierten Tätigkeit zum Beispiel im Handwerk. Der Anteil von Selbstständigen ist recht hoch. Jüngere Haushalte wohnen teilweise zur Miete oder bei Verwandten. Bald wird aber der Wunsch nach dem Eigenheim erfüllt. Dies wird zu einem hohen Anteil geerbt oder auf eigenem oder gekauftem Grundstück mit einem hohen Anteil an Eigenleistung neu errichtet. Aufgrund der Altersstruktur in ländlichen Regionen ist der Anteil der jungen Starterhaushalte gering, sodass die *Landbevölkerung in soliden Verhältnissen* meist im Eigenheim wohnt und auch dort bleiben will. Das Milieu hat von allen 17 Milieus die geringste Umzugsneigung. Die tatsächliche Umzugsquote ist ebenfalls gering.

Hohe Anteile des Milieus finden sich in weiten Teilen von Rheinland-Pfalz und Bayern, zum Beispiel im Landkreis Vulkaneifel, im Donnersbergkreis, im Kreis Bad Kissingen oder im Kreis Traunstein. Auch die Kreise Hersfeld-Rotenburg in Hessen, Lüchow-Dannenberg in Niedersachsen oder Barnim in Brandenburg haben einen Anteil des I-Milieus von über 25 %. Das I-Milieu ist die Stütze des Dorflebens und Garant für die Instandhaltung des ländlichen Immobilienbestands.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Thomas (55) und Regina (56) haben in den 80er-Jahren das Haus von Reginas Oma übernommen. Mit Hilfe von Freunden und Verwandten bauten sie es stark um.

Beide kommen aus derselben Gegend, allerdings aus unterschiedlichen Dörfern. Diese sind hier in der Region auch eher klein. Ihr Sohn Marc (30) wohnt in der Einliegerwohnung. Er soll ausziehen, denn die Mutter von Thomas ist pflegebedürftig. Sie schafft es nicht mehr allein in ihrem eigenen Haus. Marc könnte das ja dann übernehmen. Ihre Tochter ist weggezogen in die Stadt – wie so viele. Thomas hat einen kleineren Zimmereibetrieb, in dem Regina mithilft, die Verwaltungsarbeit zu erledigen. Ihre Freizeit genießen die beiden im Garten oder beim Spaziergehen mit ihrem Hund. Außerdem nimmt der Musikverein großen Raum ein. Thomas spielt Trompete und Regina Klarinette.

**Einkommen**

Durchschnittlich bis eher hoch

**Bildung**

Durchschnittlich bis eher hoch

**Alter**

Breites Spektrum, viele 50–75 J.

**Migrationshintergrund**

Gering

**Wohnungstyp**

Vorwiegend EFH-Eigentum, v. a. Altbau

**Haushaltsgröße**

Gemischt, Familienanteil leicht erhöht

**Wohnorte**

Dörfer in ländlichen Räumen

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung sehr gering (4,8 %), tatsächliche Häufigkeit sehr gering (5,7 %)
Stadt oder Land?	Land
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Alles, was nicht frei stehendes EFH ist, wird noch stärker abgelehnt als in anderen Milieus
Eigentum oder Miete?	Klar kaufen
Flächen	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt bei 70 m ² , ETW leicht größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ²
Grundriss	Unauffällig
Preise	(Standortbedingt) niedrige Zahlungsbereitschaft
Wohnumfeld	Eher Wunsch nach kleinen EFH-Gebieten, Nähe zu einem Stadtzentrum vergleichsweise unwichtig
Gestaltung/Ausstattung	Durchschnittliche Präferenzen
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen, Stellplatzbedarf im Mittel 1,44 plus 0,15 auf der Straße

J – Geringverdiener auf dem Land



MILIEUGRÖSSE

2,7

Mio. Adressen

3,7

Mio. Haushalte

7,9

Mio. Personen

Die **Geringverdiener auf dem Land** sind zum einen durch ihren Wohnort in ländlichen Räumen charakterisiert und zum anderen durch ihr im regionalen oder bundesweiten Vergleich eher niedriges Einkommen. Aus diesen Merkmalen ergibt sich eine relativ breite Mischung an Altersklassen und Haushaltstypologien.

Mit dem niedrigen Einkommen geht oft ein niedriges Bildungsniveau einher sowie eine deutlich geringere Stabilität in der Haushaltszusammensetzung als bei der *Landbevölkerung in soliden Verhältnissen* (I). Dementsprechend ist der Anteil an Patchworkfamilien, Alleinerziehenden und Singles in diesem Milieu (J) erhöht. Eine für den ländlichen Raum erhöhte Umzugsquote lässt sich auch hierin begründen. Die Wohneigentumsquote ist in deutschlandweitem Vergleich durchschnittlich, d. h. deutlich niedriger als bei der in denselben Orten wohnenden *Landbevölkerung in soliden Verhältnissen* (I) und deutlich höher als bei den vom Einkommen her vergleichbaren *Geringverdienern in städtischen Strukturen* (D2, E1 und E2).

Aus finanziellen Gründen handelt es sich oft um geerbtes Eigentum oder um den Kauf preisgünstiger Bestandswohnungen und Bestandseigenheime. Die Sanierung und Instandhaltung der Immobilie stellt dann zwar eine Herausforderung dar, wird aber mit einem hohen Anteil von Eigenleistung bewerkstelligt. Der Wohnwunsch nach dem frei stehenden Einfamilienhaus ist aber in jedem Fall vorhanden.

Die *Landbevölkerung in soliden Verhältnissen* (I) und die *Geringverdiener auf dem Land* (J) wohnen gemeinsam in denselben Dörfern. Die Verteilung zwischen I und J sagt etwas über den Wohlstand der Region aus. Hohe Anteile des J-Milieus gibt es deshalb überwiegend in Ostdeutschland (zum Beispiel Saale-Orla-Kreis, Kreis Ludwigslust-Parchim) und in periphereren und strukturschwächeren Regionen Westdeutschlands (zum Beispiel Kreis Freyung-Grafenau, Kreis Wittmund). Trotz aller finanzieller Restriktionen spielt das J-Milieu für die Instandhaltung des Immobilienbestands in den betroffenen Regionen eine wichtige Rolle.

EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

Bernd (47) und Petra (51) haben sich endlich ein eigenes Haus gekauft.

Ältere Immobilien sind bei ihnen in der Region zwar günstig, doch beide mussten sich das Geld mühsam erarbeiten. Bernd ist Pförtner in einem mittelständischen metallverarbeitenden Betrieb. Für seine Tochter aus seiner früheren Beziehung zahlt er noch Unterhalt. Petra lernte er vor fünf Jahren kennen, als sie in seiner Lieblingskneipe kellnerte. Petras Tochter ist bereits ausgezogen. Das Haus liegt direkt an der Landstraße. Nach hinten raus haben sie eine Terrasse. Hier sitzen sie gerne und laden Freunde zum Grillabend ein. Das ist deutlich besser als die vorherige Lösung, als Bernd in einer kleinen Wohnung auf dem Hof einer Familie im Ort wohnte und Petra mit ihrer Tochter in der Dachwohnung im Haus ihrer Tante. In der früheren Scheune ist zudem Platz für die Motorräder der beiden.



Einkommen
Eher niedrig



Bildung
Sehr niedrig bis eher niedrig



Alter
Breites Spektrum, aber unterproportional Jüngere



Migrationshintergrund
Eher gering



Wohnungstyp
Vorwiegend einfache EFH, überdurchschnittlich oft Eigentum



Haushaltsgröße
Gemischt, Familienanteil leicht erhöht



Wohnorte
Dörfer in ländlichen Räumen

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht unterdurchschnittlich (7,4 %), tatsächliche Häufigkeit durchschnittlich (9,7 %)
Stadt oder Land?	Land
Einfamilienhaus oder Geschosswohnungsbau?	Alles, was nicht frei stehendes EFH ist, wird noch stärker abgelehnt als in anderen Milieus
Eigentum oder Miete?	Eher kaufen
Flächen	Bei Mietwohnungen Schwerpunkt bei 70 m ² , aber auch 50 m ² , ETW deutlich größer, Eigenheime klassisch 110 m ² –150 m ²
Grundriss	Unauffällig
Preise	Niedrige Zahlungsbereitschaft, hohe Präferenz für Eigenleistungen
Wohnumfeld	Eher Wunsch nach reinen EFH-Gebieten, Nähe zu Geschäften des täglichen Bedarfs und Stadtzentrum weniger wichtig, Milieu mit der höchsten Bewertung für die Nähe zu Schulen und Kindergärten
Gestaltung/Ausstattung	Architektur/Ausstrahlung weniger wichtig
Mobilität	Durchschnittliche Präferenzen



3. Arbeiten mit den BPD-MOSAIC-Milieus



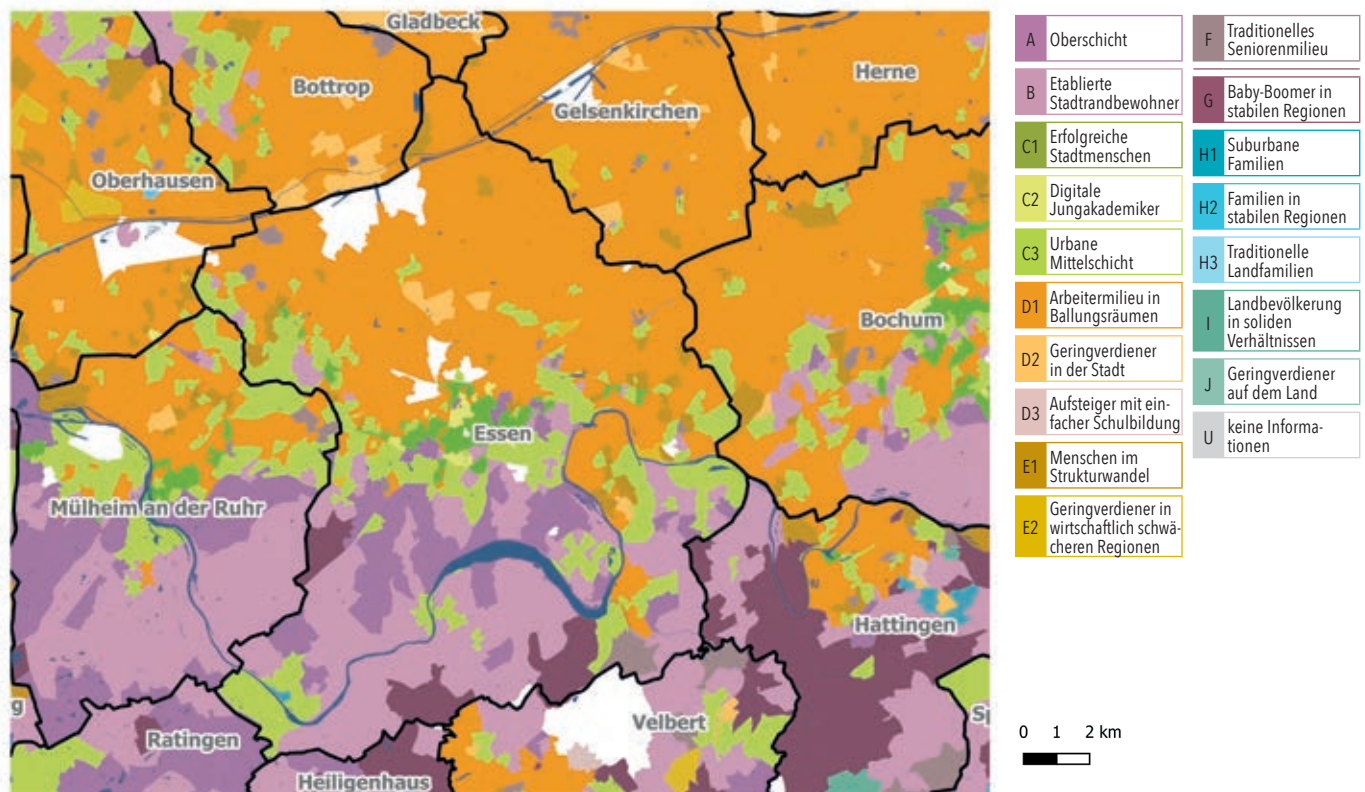
Bestandsdaten und Umzugsdaten: Wer wohnt wo? Wer zieht wann wohin?

Die 17 Milieus in dieser Broschüre wurden durch den Geodatenanbieter Experian auf Gebäude- bzw. Gebäudegruppenebene vergeben und mit der Haushaltszahl und weiteren kleinräumigen Geodaten angereichert. Die Datenbasis umfasst rund 22 Millionen Adressen in Deutschland sowie deren dominierendes Milieu. Diese Daten sind Basis der Auswertung zum Thema „Wer wohnt wo“. Hier kommt ein Geoinformationssystem (GIS) zum Einsatz. Sind die Daten importiert, können Karten erstellt werden mit Zoomstufen bis auf die Quartiersebene. Experian unterteilt Deutschland in ca. 158.000 Quartiere, d. h. räumliche Einheiten mit im Durchschnitt ca. 500 Einwohnern. In Städten sind dies teils nur wenige Baublöcke, im ländlichen Raum teils ganze Dörfer und in Gewerbegebieten auch viele Gebäude, aber deutlich weniger Einwohner. Maßgeblich für die Einteilung in Quartiere sind statistische Bezirke oder Ähnliches der Kommunen. Zusätzlich spielen baustrukturelle Unterschiede eine Rolle.

Klare Verteilung der Milieus im mittleren Ruhrgebiet

Abbildung 2 visualisiert für das mittlere Ruhrgebiet das jeweils größte Milieu pro Quartier. Dort grenzen sich die Quartiere räumlich klar voneinander ab: Während die *Oberschicht* (A-Milieu) und die *etablierten Stadt-randbewohner* (B-Milieu) im Süden wohnen, prägt das *Arbeitermilieu in Ballungsräumen* (D1) den Norden. Dazwischen zieht sich ein schmales Band an urbanen Mittelschichtmilieus (C3). In Kernstädten wird dieses verstärkt mit Inseln der *digitalen Jungakademiker* (C2) sowie den *erfolgreichen Stadtmenschen* (C1), die gute gründerzeitliche Lagen wie beispielsweise Essen-Rüttenscheid bevorzugen.

ABBILDUNG 2 – GROSSRÄUMIGE VERTEILUNG DER MILIEUS IM RUHRGEBIET



Quelle: MOSAIC-Umzugsdatensatz 2012–2018

Kleinteiligere Mischung rund um Augsburg

Ein derartig deutliches Muster ist selten zu finden. Häufig treffen schlichtweg mehrere Milieus aufeinander. Augsburg und sein Umland (in Abbildung 3A–E) ist ein Beispiel, in dem fast alle 17 Milieus vorhanden sind und sich trotzdem räumliche Schwerpunkte ausbilden. *Erfolgreiche Stadtmenschen* (C1) zwischen Hauptbahnhof und Fußgängerzone, *digitale Jungakademiker* (C2) in Innenstadt- und Innenstadtrandbereichen und das *Arbeitermilieu in Ballungsräumen* (D1) in einem breiten Gürtel rund um die Innenstadt. Die *urbane Mittelschicht* (C3) präferiert eher den Stadtrand und die beiden wohlhabendsten Milieus A und B die Einfamilienhausgebiete vor allem im Westen jenseits der Stadtgrenze. Gerade der Osten ist geprägt von *Baby-Boomern in stabilen Regionen* (G-Milieu). Gleichzeitig beginnen rund um Augsburg auch schnell die ländlichen Milieus I und J.

Friedberg (Hessen): Verschiedene Milieus in einem Quartier

Besonders in kleineren Städten sind die Milieus in einem Quartier stärker durchmischt als in den beiden vorherigen Beispielen (Ruhrgebiet und Augsburg). Um zu sehen, wer wo wohnt, hilft die Darstellung aller Milieus (und nicht nur des größten, welches auch nur 20 % der Haushalte umfassen kann) in Tortendiagrammen auf der Ebene von Quartieren oder Postleitzahlgebieten (siehe Abbildung 4 für die Stadt Friedberg in Hessen auf Seite 54). Gleiches gilt für Gebiete, die durch Gentrifizierung oder Degradation einem Wandel der Milieustrukturen unterworfen sind.

ABBILDUNG 3A – AUGSBURG UND UMLAND – MILIEU C2

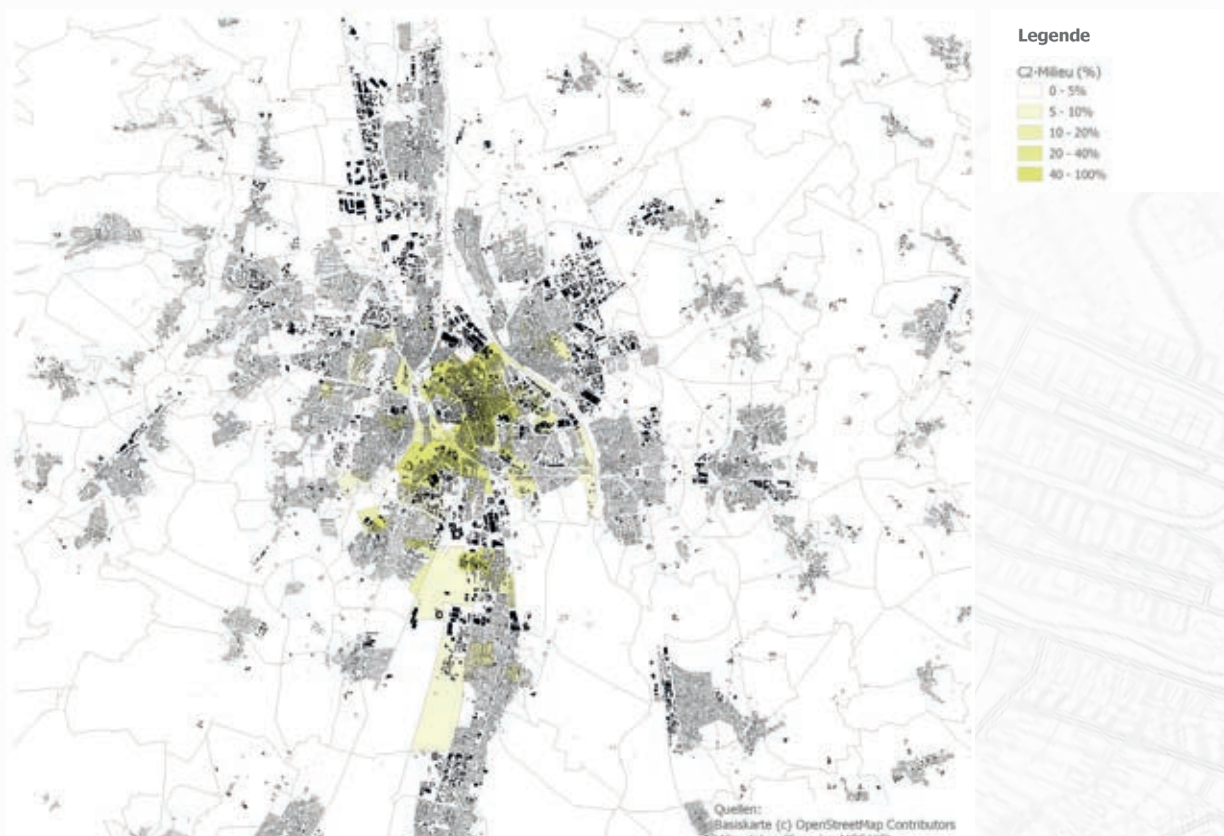


ABBILDUNG 3B – AUGSBURG UND UMLAND – MILIEU C1

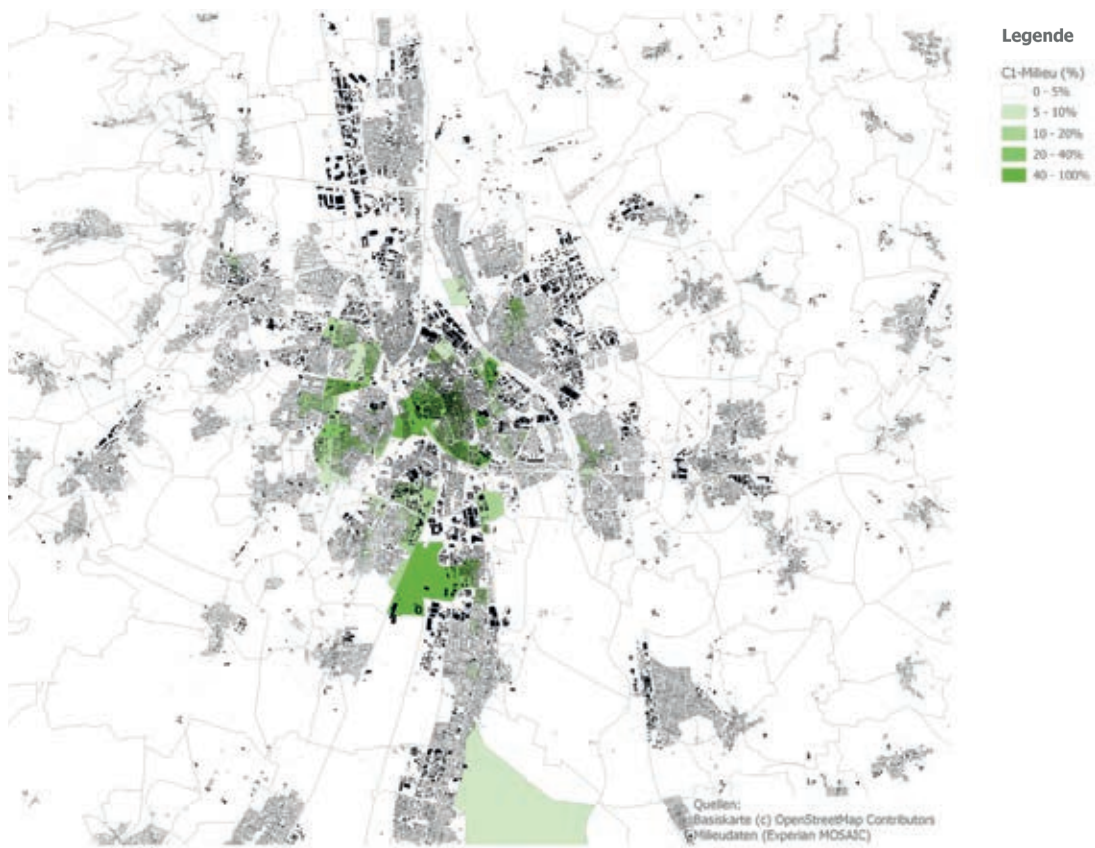


ABBILDUNG 3C – AUGSBURG UND UMLAND – MILIEU D1



ABBILDUNG 3D – AUGSBURG UND UMLAND – MILIEU B



ABBILDUNG 3E – AUGSBURG UND UMLAND – MILIEU G



Überwiegend Umzüge in den Nahbereich

Für die Entwicklung von Baugebieten geben bereits die Bestandsmilieus im Umfeld einen Hinweis darauf, wie die zukünftige Zielgruppe aussehen kann. Denn im Regelfall findet ein Großteil der Umzüge im Nahbereich statt, besonders wenn es um Eigentumsbildung geht. Lebenszykluspuster überlagern dies manchmal (beispielsweise, wenn Starterhaushalte eher in die Stadt ziehen und Familienhaushalte gen Stadtrand). Um hier genauere Informationen zu erhalten, arbeitet BPD darüber hinaus mit einem Umzugsdatensatz, den Experian zusätzlich anbietet. Dessen gut 20 Millionen Fälle stammen vor allem aus Adressänderungen im Versandhandel und Nachsendeaufträgen und ermöglichen eine gemeindeinterne sowie -übergreifende Analyse von Umzugsbewegungen.

Umzugswahrscheinlichkeiten vom Land an den Stadtrand besonders hoch

Abbildung 8 zeigt die Umrechnung in Wahrscheinlichkeiten – also die Wahrscheinlichkeit, dass ein umziehender Berliner – wenn er denn umzieht – in das südliche Umland zieht. Dabei zeigt sich ein deutschlandweit erkennbares Phänomen: Die Stadtbewohner (also hier die Berliner) sind zwar an sich viele, allerdings ist die Umzugswahrscheinlichkeit nur in den unmittelbar angrenzenden Stadtrandlagen erhöht. Insgesamt ist die Umzugswahrscheinlichkeit eines jeden Haushalts ins suburbane südliche Umland geringer, als es bei Haushalten im weiter entfernten ländlichen Hinterland der Fall ist. Umzüge aus ländlichen Räumen in die Ballungsräume gehen also überproportional in den suburbanen

ABBILDUNG 4 – FRIEDBERG, HESSEN

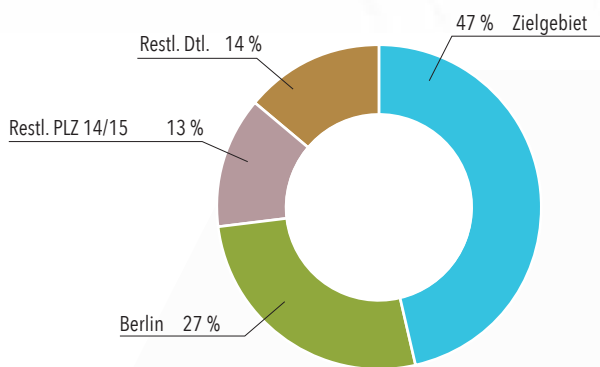


Quelle: MOSAIC-Umzugsdatensatz 2012–2018

Hiermit können vertiefte Auswertungen erstellt werden. Die Abbildungen 5, 6 und 7 zeigen für den hier exemplarisch ausgewählten südlichen Umlandbereich von Berlin die Zusammensetzung der Umzieher nach Herkunftsbereich, deren Veränderung im Zeitablauf sowie die Zusammensetzung nach Milieus. Dabei kann nach Neubau- und Bestandsimmobilien differenziert werden. Deutlich wird, dass auch in diesem suburbanen Raum der Anteil an internen Umzügen hoch ist – wenn auch geringer als anderswo. Die Berliner spielen als Nachfragegruppe auf dem Wohnungsmarkt eine wachsende Rolle. Da gleichzeitig die Gesamtzahl der Umzüge zunimmt, kommen also zunehmend städtische Milieus als Nachfrager auf dem lokalen Markt an.

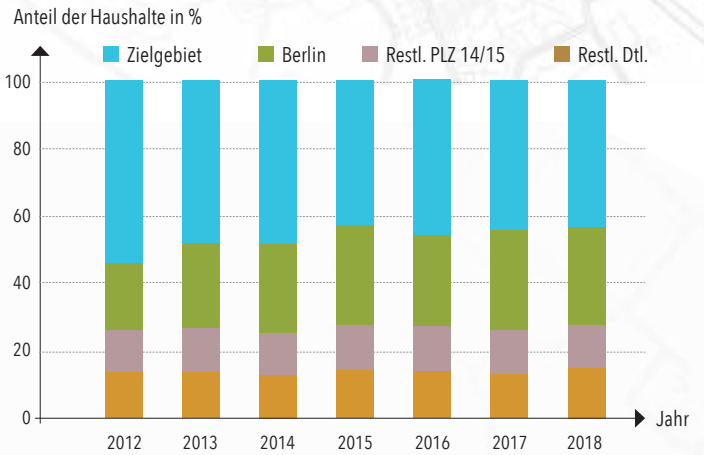
Raum – und zwar vor allem auf diejenige „Seite der Stadt“, die dem Herkunftsort zugewandt ist. Suburbane Räume finden ihre Zielgruppen also nicht nur in der Stadt, sondern auch auf dem Land.

ABBILDUNG 5 – SÜDLICHES BERLINER UMLAND – HERKUNFTSBEREICHE DER ZUZIEHENDEN



Quelle: MOSAIC-Umzugsdatensatz 2012–2018

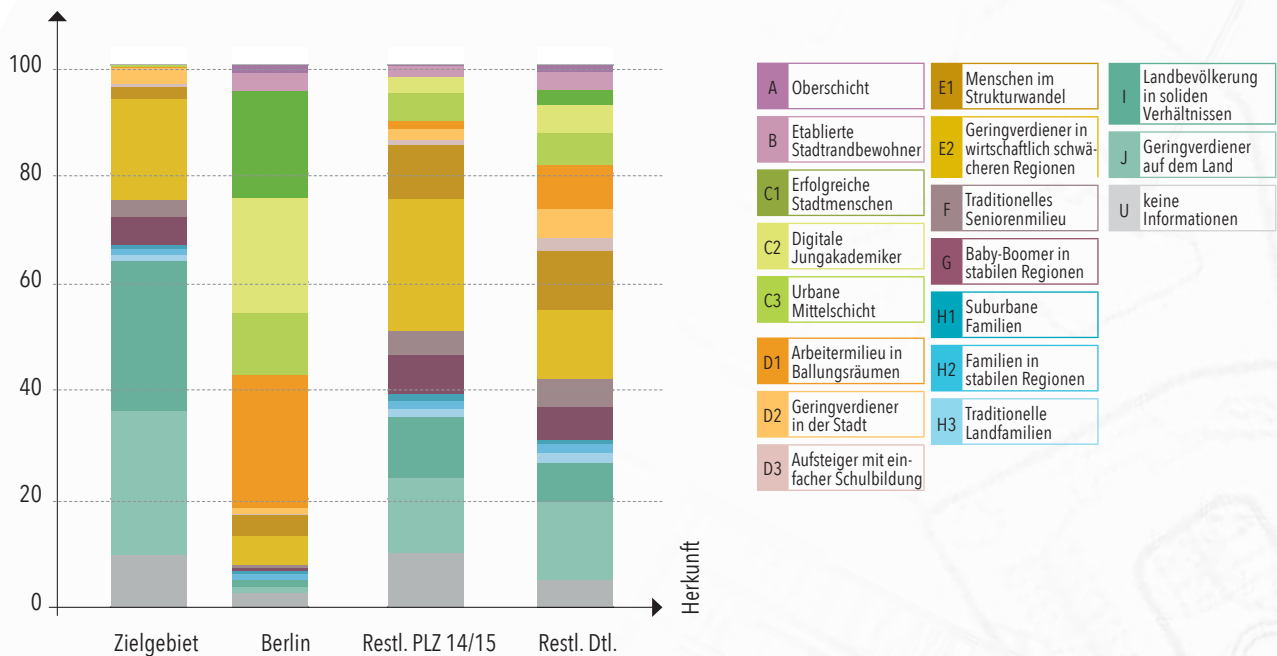
ABBILDUNG 6 – SÜDLICHES BERLINER UMLAND – HERKUNFT DER ZUZIEHENDEN IM ZEITVERLAUF



Quelle: MOSAIC-Umzugsdatensatz 2012–2018

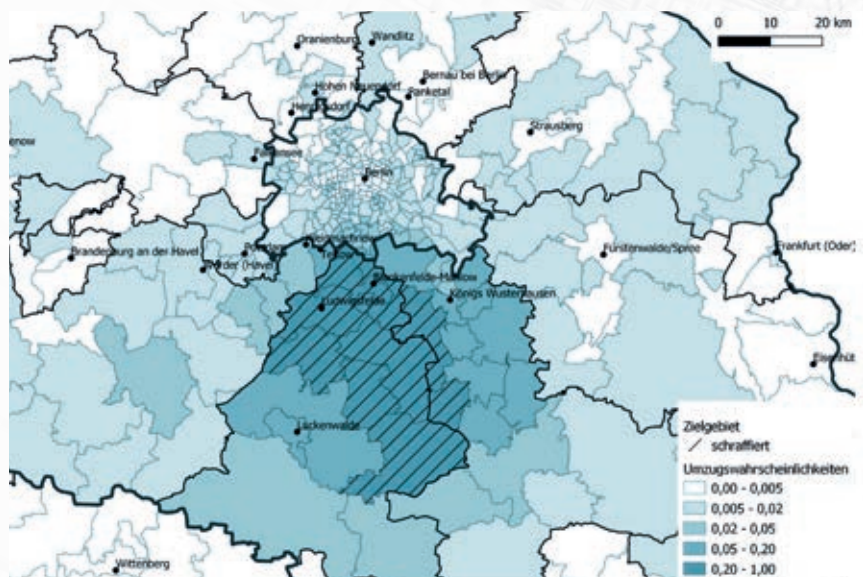
ABBILDUNG 7 – SÜDLICHES BERLINER UMLAND – HERKUNFTSMILIEUS DER ZUZIEHENDEN NACH HERKUNFTSGRUPPE

Anteil der Haushalte in %



Quelle: MOSAIC-Umzugsdatensatz 2012–2018

ABBILDUNG 8 – UMZUGSWAHRSCHEINLICHKEIT INS SÜDLICHE BERLINER UMLAND



Die BPD-Wohnwunschbefragung



iStock©FORNCHAL_SODA

Bislang wurden die realen Nachfragestrukturen und die tatsächliche Wohnungswahl detailliert betrachtet. Um eine Aussage darüber zu treffen, ob das Angebot auch die Präferenzen der Nachfrager trifft oder ob diese sich bei entsprechender Auswahl anders entscheiden würden, wird zusätzlich die Wohnwunschbefragung von BPD herangezogen.

Repräsentative Befragung von fast 24.000 Haushalten

Um sich dieser Frage zu nähern, hat BPD parallel zum Rechenmodell gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut USUMA die deutschlandweit repräsentative BPD-Wohnwunschbefragung durchgeführt. Insgesamt wurden in einer Telefon- und Online-Befragung 23.910 Haushalte geschichtet nach Raumstruktur, Alter und Geschlecht zu ihren Wohnwünschen befragt. Dies beinhaltete Fragen zu Umzugsneigung, Miete vs. Eigentum sowie Haus vs. Wohnung, zu Wünschen an das Wohnumfeld, zur Einstellung gegenüber homogenen und gemischten Quartieren sowie Stellplatzbedarf und zur Offenheit gegenüber neuen Formen der Mobilität, aber auch zu gestalterischen Aspekten wie Dachformen und Fassadenmaterialien. Bestandteil war auch eine Onlinebefragung mit konkreten Bildern. In dieser konnten die Befragten sowohl bestehende Wohngebiete bewerten, als auch Stärken und Schwächen nennen. Aufgrund der hohen Fallzahl wird eine differenzierte Auswertung nach Regionen, Milieus, Altersklassen und zahlreichen ande-

ren Merkmalen möglich. Auch Untergruppen wie die 11 % „Sicheren“- und 26 % „Vielleicht“-Interessenten an Kapitalanlage lassen sich so separat auswerten.

Einfamilienhaus oben auf der Wunschliste

Die Befragung zeigt, dass klassische und ruhige Einfamilienhaus- und Reihenhausbau mit Satteldach und einer unauffälligen Putzfassade nach wie vor der Wunschtraum fast aller Bevölkerungsgruppen sind. Kleine Gebäude (beispielsweise Punkthäuser) sind beliebter als größerer und höherer Geschosswohnungsbau. Kleine Punkthäuser mit geringen Höhen können aber ebenfalls hohe Beliebtheitswerte erreichen und schneiden damit besser ab als eintönige Reihenhausbauzeilen. Unabhängig vom Gebäudetyp suchen Menschen nach Kleinteiligkeit und Individualität. Die Bewertung verbessert sich überall, wenn im Quartier wechselnde Haustypen vorhanden sind, lange eintönige Fassaden vermieden werden und qualitätsvolle öffentliche bzw. halböffentliche Räume existieren.

Die Präferenz für das Haus gilt selbst für eigentlich städtische Milieus. In diesen Milieus ist nur der Abstand zwischen der Bewertung des urbanen Wohnens und der Einfamilienhausgebiete geringer, sodass die Präferenz für das Wohnen im Einfamilienhaus zurückgestellt wird gegenüber anderen Aspekten (siehe hierzu auch die Beschreibung des C3-Milieus auf Seite 22). Zudem sind die Anforderungen an die Gartengröße hier noch kleiner. Die gewünschten Gärten sind ohnehin klein – was darauf

ABBILDUNG 9 – BELIEBTE BILDER IN DER BPD-WOHNWUNSCHBEFRAGUNG



hinweist, dass sie eine primäre Funktion als Freisitz und Abstandsfläche haben). Urbane Milieus suchen belebte Quartiere und Nutzungsmischung, aber nicht Höhe und Dichte. Besonders gut schneiden hier deshalb kleinstädtische Quartierstypologien ab. Mischnutzung wird in diesem Fall im Quartier geschätzt, im eigenen Haus aber eher abgelehnt.

Ähnliche Präferenzen innerhalb vieler Milieus

Die regionalen Unterschiede zwischen Nord- und Süd-deutschland oder Ost- und Westdeutschland sind bis auf die nach wie vor höhere Neigung zur Miete in Ostdeutschland erstaunlich gering – eher wirken die Milieus differenzierend. Erstaunlich ist, dass gerade die mittleren Altersklassen besonders autoaffin sind, während die Älteren mehr Wert auf den ÖPNV legen. Gleichzeitig brauchen diese weder Schule noch Kindergarten. Diese werden angesichts des demografischen Wandels ohnehin nur von einer Minderzahl der Haushalte benötigt. Nachfrager nach Eigenheimen haben allerdings überproportional Kinder und auch Kapitalanleger von Mietwohnungen achten aus Gründen der Vermietbarkeit auf diese Einrichtungen. Trotz aller Digitalisierung spielt die Nähe zum Einzelhandel eine sehr große Rolle, besonders bei den urbanen Milieus ohne Kinder. Eine eher untergeordnete Rolle spielt dafür das Arbeiten in einem Büro, welches der eigenen Wohnung zugeordnet ist.

Insgesamt tendieren die Befragten dazu, auch unrealistische Wünsche (und teilweise auch Preise) anzugeben. Zahlreichen Wünschen sind einerseits preisliche Grenzen gesetzt. Andererseits ist es im Rahmen der Immobiliensuche selbst für zahlungskräftige Zielgruppen nötig, Prioritäten zu setzen. Dies gilt vor allem für Eigenschaften von Wohnungen, die einander ausschließen – Einfamilienhaus mit Fernblick und urbane Lage lassen sich an vielen Standorten nicht unter einen Hut bringen. Die BPD-Wohnwunschbefragung löst dies über Gegensatzpaare. Hier ist aber in Zukunft sicherlich vertiefte Marktforschung sinnvoll, um zu verstehen, welche Präferenzen von welcher Zielgruppe schließlich prioritär realisiert werden. BPD arbeitet hieran weiter.

In jedem Fall aber erbringt der Abgleich zwischen Wunsch und Realität neue Erkenntnisse. Im Idealfall passen die realen Daten der Umzüge in Neubau sowie die Ergebnisse der BPD-Wohnwunschbefragung zusammen – in der Realität werden sie das teilweise nicht tun. Aus den Abweichungen zwischen den beiden Datenquellen lassen sich dann entscheidende Schlüsse ziehen und Neubauprojekte so konzipieren, dass sie stärker an den Wünschen der künftigen Bewohner ausgerichtet sind.

Das BPD-MOSAIC-Prognosemodell



Die hier dargestellten Datensätze über Bestandsmilieus, Umzüge und Wohnwünsche bilden die Basis für das milieubasierte Wohnungsnachfragemodell BPD-MOSAIC.

Dieses setzt BPD in den Niederlanden seit einigen Jahren ein. Dieses Vorgehen wurde nun nach Deutschland übertragen. Die Grundidee ist, nicht mit aggregierten Stromgrößen („100 Haushalte ziehen an einen Standort“) zu arbeiten, sondern stattdessen mit Mikrodaten und Wahrscheinlichkeiten („1000 Haushalte ziehen mit im Mittel 10 % Wahrscheinlichkeit an einen Standort). Damit werden nicht mehr allein tatsächliche Ereignisse ex post analysiert, sondern unter Verallgemeinerung dieser Ereignisse werden haushaltstypische Wahrscheinlichkeiten berechnet. Diese können dann als Prognose für die Zukunft verwendet werden (und sind dabei unabhängig von Fallzahlproblemen und lokalen Zufälligkeiten). Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Ereignis eintritt, wird als statistische Funktion aus den Eigenschaften des einzelnen Haushalts modelliert. Bekannt ist das statistische Verfahren (sogenannte binär-logistische Regressionen) aus dem Kreditscoring, d. h. die Berechnung der Wahrscheinlichkeit eines Kreditausfalls in Abhängigkeit von Haushaltsmerkmalen. Die Eigenschaften beziehungsweise Einflussfaktoren auf die hier berechneten Wahrscheinlichkeiten zu Umzug und Wohnungswahl sind unter anderem Milieu, Haushaltsgröße, Alter oder Kaufkraft. Werden die Eintrittswahrscheinlichkeiten eines Ereignisses über alle Haushalte summiert, so wird die Größe eines typischen Umzugsstroms sichtbar (statistisch: Erwartungswert).

BPD berechnet nun auf Basis der Datensätze zusammen mit Whooz, einem niederländischen Datenanalyse-Unternehmen, für alle deutschen Haushalte die folgenden drei Wahrscheinlichkeiten:

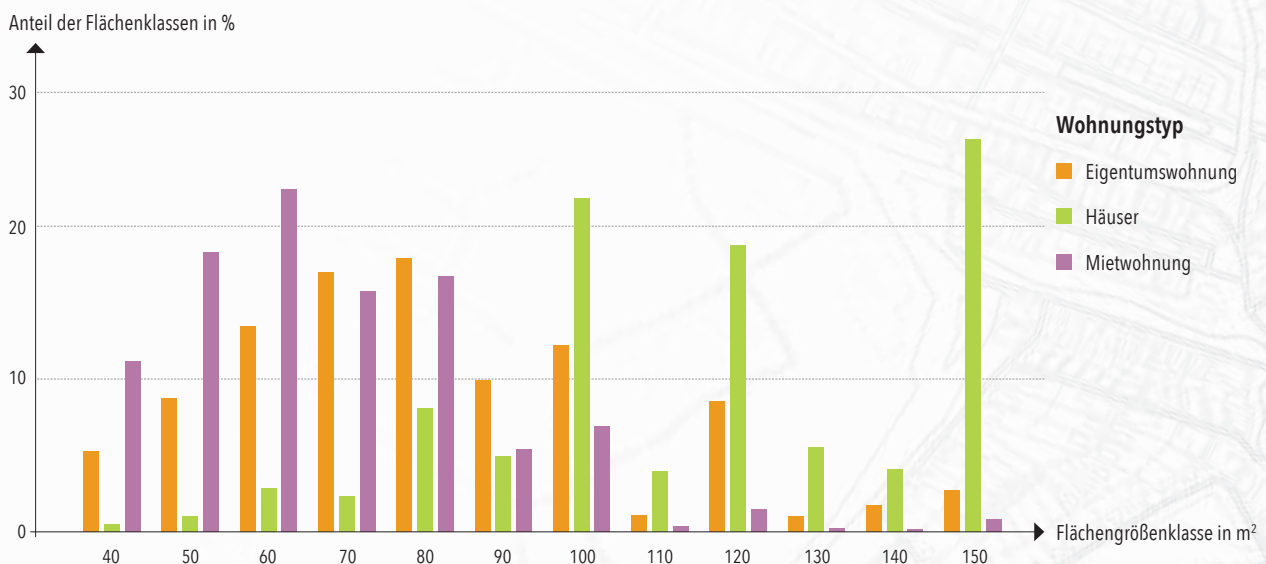
- ◆ **Wahrscheinlichkeit 1** ist die Wahrscheinlichkeit, überhaupt umzuziehen. Da die Adressänderungen im Umzugsdatensatz nur einen Teil des Umzugsgeschehens abbilden, wird das Modell zusätzlich kalibriert anhand der Wanderungsstatistik des Statistischen Bundesamtes. Wichtige Einflussfaktoren auf die Umzugsneigung sind Alter (Jüngere ziehen häufiger um), Wohnen zur Miete und Grad der Verstädterung. Die höchsten modellierten Umzugswahrscheinlichkeiten ergeben sich für zentrale und stark durch Studierende bewohnte Altbauquartiere in den eher entspannten Immobilienmärkten der Städte Magdeburg, Kassel, Saarbrücken und Kaiserslautern.
- ◆ **Wahrscheinlichkeit 2** ist die Wahrscheinlichkeit, in einen gewissen Immobilientyp zu ziehen. Modelliert werden dabei sechs Gebäudegrößenklassen, sechs Lagekategorien, drei Eigentumsklassen und zwei Baualtersklassen (Neubau/Altbau). Theoretisch lassen sich so die Wahrscheinlichkeiten aller Klassen kombinieren/multiplizieren, also bspw. eine Wahrscheinlichkeit für die Wahl einer Eigentumswohnung in einem kleinen Neubau-Mehrfamilienhaus am Stadtrand errechnen. Die Auswertung zeigt analog zur Wohnwunschbefragung die große Bedeutung des Einfamilienhauses, die kaum von der Kaufkraft abhängt, sondern eher von Standort und Milieu.

- ❖ **Wahrscheinlichkeit 3** ist die Wahrscheinlichkeit, im Falle eines Umzugs in das Zielgebiet zu ziehen. Im Regelfall ist das Zielgebiet der gemeinsame Wohnungsmarkt eines Wohnbauprojektes und seiner Konkurrenzprojekte. Die Wahrscheinlichkeit ist für den nahen Einzugsbereich hoch und für die Ferne niedrig. Je nach Größe des Zielgebiets beträgt die Wahrscheinlichkeit eines internen Umzugs ca. 45–70 %.

Wurde von den Befragten der Wohnwunschbefragung die Adresse datenschutzrechtlich freigegeben (was in ca. 70 % der Fälle so war), so konnten auch die BPD-MOSAIC-Milieus zugespielt werden und die Wohnwünsche auch nach Milieus ausgewertet werden. Dies macht es gleichzeitig möglich, die Wohnwünsche als weitere *Wahrscheinlichkeit 4* in das Rechenmodell einzubeziehen.

Damit lässt sich im Prinzip ausrechnen, wie sich die oben errechneten Nachfrager beispielsweise auf die beiden Gruppen Nachfrager nach Satteldächern oder Nachfrager nach Pultdächern aufteilen. Oder es lässt sich abschätzen, welcher Anteil zukünftiger Nachfrager eines Wohngebiets für neue Mobilitätsformen offen ist. Stammen beispielsweise viele Umzieher in eine Region aus einem ländlichen I-Milieu und hat dieses Milieu eine besondere Präferenz für frei stehende Einfamilienhäuser, so bedeutet dies, dass sich die Zielgruppe für ein Wohngebiet anders darstellt, als wenn viele C-Milieus mit einer höheren Wahlwahrscheinlichkeit für Miete und Geschosswohnungsbau zuziehen. Das hier genannte Beispiel der Einfamilienhäuser ist dabei sowohl in Wahrscheinlichkeit 1 (Realität) als auch als Wunsch (Wahrscheinlichkeit 4) berechenbar. Demnach ist es möglich, Wunsch und Realität abzugleichen.

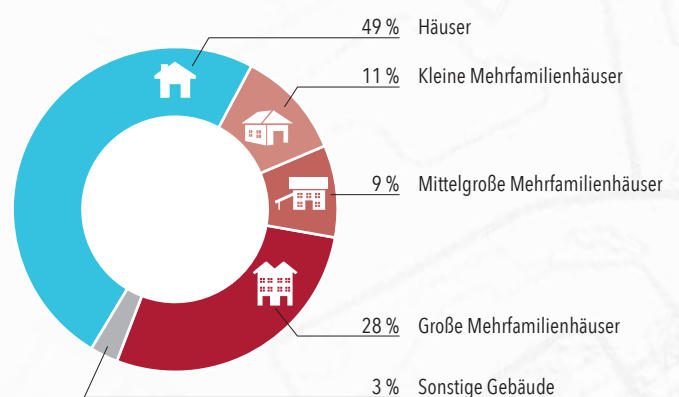
ABBILDUNG 10 – GEWÜNSCHTE WOHNUNGSGRÖSSEN



Quelle: MOSAIC-Simulationsmodell, Häufigkeitsverteilung der gewünschten Flächen aus Wohnwunschbefragung (nur Umzugswillige) verknüpft anhand Milieus und Region

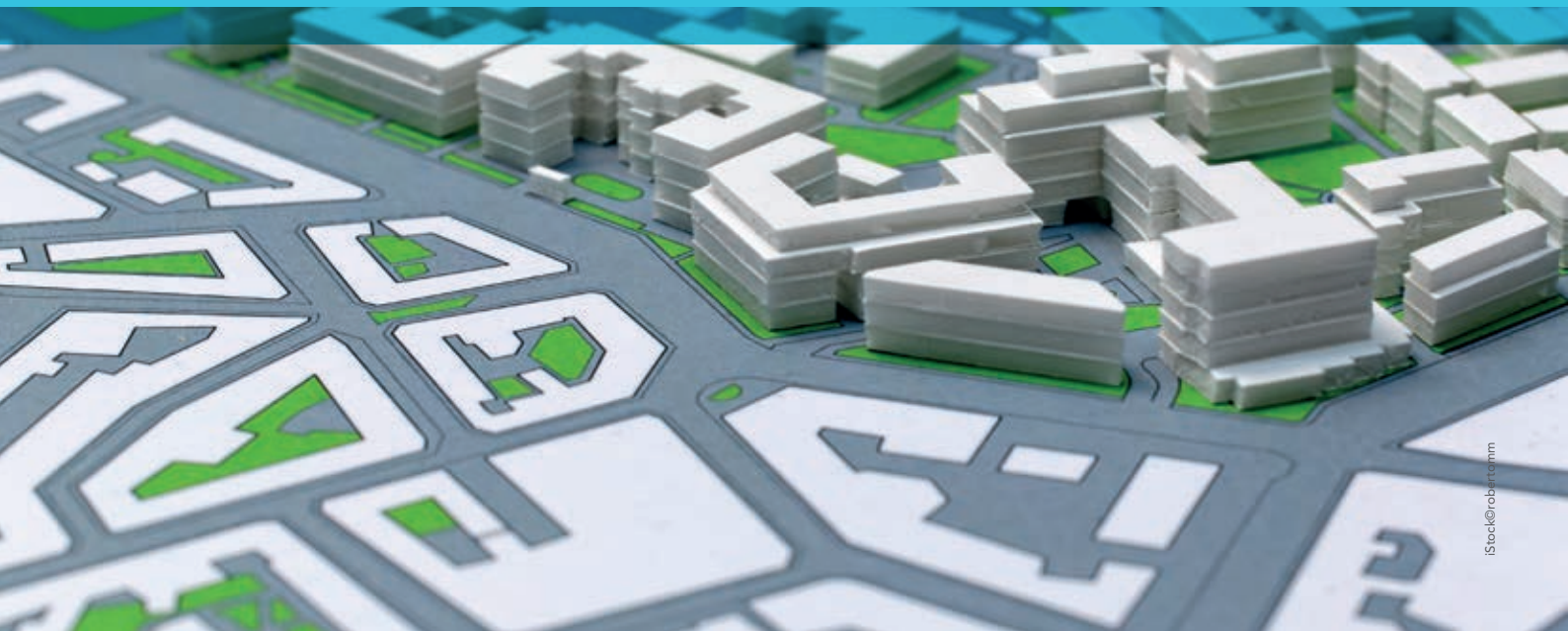
Das Modell hat allerdings seine Grenzen: So sind insbesondere die für die Größe der Umzugsströme verantwortlichen *Wahrscheinlichkeiten 3* letztlich doch stark aus der Vergangenheit geprägt. Das Modell erhält damit den Charakter einer typisierten Trendprognose. Ziehen weniger Menschen in eine Kommune, weil wegen Angebotsengpässen auf dem Grundstücksmarkt beziehungsweise Verzögerungen im Planungsprozess nicht genügend Wohnungen fertiggestellt werden, oder ziehen in Zukunft mehr Menschen zu, weil es in Folge von Angebotsengpässen in der nächsten Großstadt zu vermehrter Suburbanisierung kommt, so wird dies im Modell nicht abgebildet. Es ist deshalb sinnvoll, das Modell mit Mengengerechnungen zu Wohnungsbedarf und Wohnungsnachfrage abzugleichen (siehe folgende Seite).

ABBILDUNG 11 – PROGNOTIZIERTE UMZÜGE IN NEUBAU NACH HAUSTYP



Quelle: MOSAIC-Simulationsmodell

Nutzen des BPD-MOSAIC-Prognosemodells für die komm



BPD-MOSAIC wird nach mehrjährigen Erfahrungen in den Niederlanden von BPD nun auch für Wohnungsbauprojekte in Deutschland eingesetzt.

Besonders im Fokus stehen dabei Gebietsentwicklungen, also größere Wohnbauentwicklungen auf Quartiersebene. Gerade dort will BPD sicherstellen, dass keine Wohnungen am Bedarf vorbeigebaut werden beziehungsweise ein Wohnungsangebot adäquat an die Vielfalt der Nachfragegruppen angepasst wird. Für Kommunen, die selbst keine Wohnungsmarktprognostik betreiben, sind solche Informationen ebenfalls sehr wertvoll. Der Modellansatz erlaubt insbesondere, die Wirkungen demografischer Veränderungen (wie eine geänderte Bevölkerungszusammensetzung) zu simulieren. Gleichzeitig kann die errechnete Status-quo-Nachfrage mit dem Wohnungsbedarf abgeglichen werden (siehe Kasten rechts zum Wohnungsbedarf).

Im Idealfall sind der in BPD-MOSAIC errechnete Gesamt-Umzugsstrom sowie der Bedarf in etwa gleich hoch. In ausgeglichenen und stabilen Märkten wird dies auch der Fall sein, sodass die Nachfrage in dieser Höhe angesetzt werden kann. In der derzeitigen Marktlage ist dies in den meisten Ballungsräumen allerdings nicht der Fall. Dort liegt der Bedarf höher als der errechnete Gesamt-Umzugsstrom. Könnte der Wohnungsbedarf bislang nicht gedeckt werden und kommen neue Flächen auf den Markt, so wird sich die Abwanderung reduzieren. Kann der Bedarf nicht gedeckt werden, dann kommt es zu vermehrter Suburbanisierung. In diesen Fällen können die errechneten Status-quo-Wanderungsströme entsprechend modifiziert/gewichtet werden, um eine veränderte Zusammensetzung der Nachfrage in der Zukunft zu berechnen.

BPD-MOSAIC in der Praxis – Erfahrungen aus den Niederlanden

In der praktischen Anwendung von BPD-MOSAIC in den Niederlanden haben sich vor allem folgende Einsatzfelder des Rechenmodells im Alltag eines Gebietsentwicklers ausgebildet:

- ◆ In Zusammenarbeit mit Kommunen oder anderen Marktakteuren können Wohnungsmarktberichte erstellt werden – ein Beispiel ist hier die Stadt bzw. die Region Zwolle. Darüber hinaus sind die für Wohnungsmarktberichte typischen Elemente Teil eines solchen Berichts, wie die Analyse statistischer Daten oder der Bericht über Preise oder städtebaulich wichtige Schlüsselprojekte. BPD-MOSAIC bietet hier vertiefte Informationen über das Übliche hinaus.
- ◆ Im Vorfeld von großen Gebietsentwicklungen – ein Beispiel ist hier der ehemalige Militärflugplatz Marine Vliegveld Valkenburg – können anhand von BPD-MOSAIC zunächst typische Zielgruppen bestimmt werden. Diese fließen dann zu einem frühen Zeitpunkt in die Bildung einer Vision eines künftigen Quartiers ein. Das verhindert vor allem, dass Entscheidungen über Baustrukturen und Wohnformen aus rein städtebaulichen Motiven heraus getroffen werden oder nur durch Verkaufspreisvorstellungen eventueller Flächenvoreigentümer getrieben sind. BPD-MOSAIC stellt sicher, dass die auf dem Tisch liegenden oder noch zu erstellenden Konzepte nicht an der eigentlichen Nachfrage im Gebiet vorbeigehen. An vielen Standorten wird so erstmals deutlich, wie klein die Nachfrage im preislichen Top-Segment ist und wie groß gleichzeitig die Gruppe der Mittelschicht- und Schwellenhaushalte. BPD-MOSAIC kann

unale Planung



hier einen Beitrag leisten zur Quantifizierung des Bedarfs an bezahlbarem Wohnen für die sogenannten *breiten Schichten der Bevölkerung*.

- Die Orientierung an den Präferenzen von Nachfragern spielt bei bezahlbarem Wohnraum eine nochmals größere Rolle, denn hier müssen Nachfrager in besonderem Maße Abstriche an einer Idealvorstellung von Gebäudetyp, Ausstattung und Lage machen. Hier ist es nun von entscheidender Bedeutung, zu wissen, wer als Nachfrager in Frage kommt und welche Wünsche hier bedeutend sind. Gerade bei wenig imageträchtigen Lagen – ein Beispiel ist Rotterdam-Hudson – kann hier die auch von kommunaler Seite intendierte vorsichtige, aber nicht übermäßige Aufwertung eines Gebietes gesteuert werden.

Insgesamt ist BPD-MOSAIC ein mächtiges Tool zur datengestützten Entscheidungsfindung in Planungsprozessen. Die Interpretation der Analyseergebnisse und die Entscheidungsfindung auf der Basis von Prognosen und Simulationen nimmt es einem aber nicht ab – und soll es auch nicht. Die Ergebnisse und deren kritische Würdigung können aber für die planerische Diskussion vor Ort einen wertvollen Impuls geben im Hinblick auf die Planung und Entwicklung zukunftsfähiger Wohngebiete, die an den Bedürfnissen der Nutzer ausgerichtet sind. Sie leisten damit einen zentralen Beitrag zur nachhaltigen Stadtentwicklung.

Was ist der Wohnungsbedarf?

Der Bedarf ist eine planerische Versorgungsnorm von Haushalten mit einer ausreichenden Menge an Wohnungen. Vereinfacht gesagt, wird angenommen, dass jeder Haushalt eine Wohnung benötigt und es darüber hinaus einer typischen Fluktuationsreserve bedarf. Dabei basieren die meisten der in Deutschland erstellten Prognosen üblicherweise auf den Arbeitsschritten Bevölkerungsprognose – Haushaltsprognose – Bedarfsprognose. Allen Prognosen weitgehend gemein ist auch, dass nach Nachholbedarfen, Ersatzbedarfen und Zusatzbedarfen differenziert wird. Der Nachholbedarf ist ein bis heute aufgelaufener ungedeckter Bedarf aus der Vergangenheit. In angespannten Märkten ist dies eine große Bestandsgröße, bei der angenommen wird, dass sie in einem längeren in die Zukunft gerichteten Zeitraum abgebaut wird. Ersatzbedarf entsteht durch Wohnungsabgänge (Abriss/Umnutzung) und ist eine eher kleine Größe. Zusatzbedarf entsteht durch Haushaltswachstum. Dieses entsteht, wenn die (demografisch bedingte) Zahl der Haushaltsneugründungen größer ist als die Zahl der Haushaltsauflösungen beziehungsweise die Zahl der zugewanderten Haushalte größer als die der weggezogenen.

www.wohnwetterkarte.de

Für Menschen die Zukunft bauen

Unsere Vision

Wohnfreude ist eines der wichtigsten Elemente unseres Lebensglücks. Hierzu bedarf es mehr als nur eines Daches über dem Kopf. Wir stehen für Wohnviertel und Stadtteile, in denen sich die Bewohner und Besucher willkommen fühlen. Die Bewohner sollen sich in ihrem Wohnumfeld genauso zu Hause fühlen, wie in ihren eigenen vier Wänden. Daher setzen wir uns für Lebensumfelder mit eigener Identität ein, die Mensch und Natur Raum geben und dazu einladen, Dinge im Freien zu unternehmen. Wir denken beim Entwickeln an die Zukunft und respektieren zugleich die Vergangenheit und das, was vorher schon da war: beispielsweise der Bach oder die Buche. In einer lebendigen Umgebung sind alle Zeiten zu spüren. Bauen bedeutet Weiterbauen.

Wir von BPD (Bouwfonds Property Development) glauben, dass wir mit unseren Projekt- und Gebietsentwicklungen für unsere Kunden, Städte, Gemeinden, für die Gesellschaft sowie für die Umwelt einen langfristig wirkenden Mehrwert schaffen können.

Persönliche Ansprechpartner vor Ort

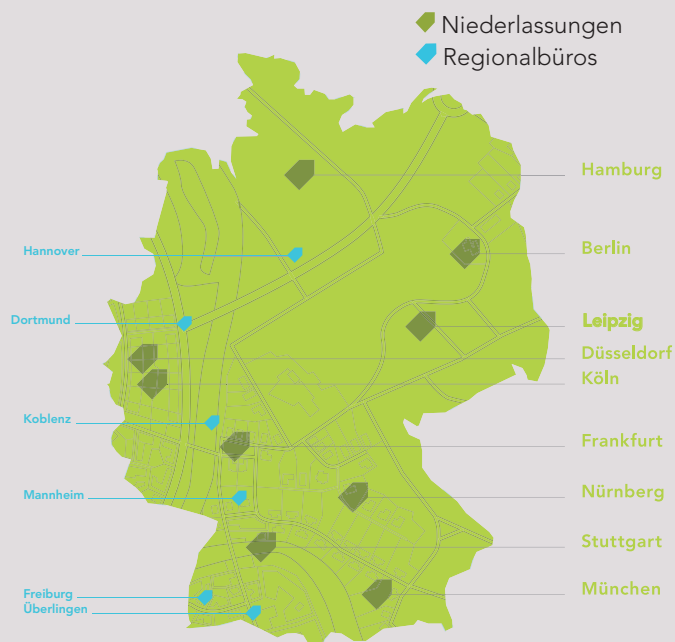
Persönliche Nähe und lokale Marktkenntnisse sind in der Immobilienwirtschaft von entscheidender Bedeutung. Unsere Projekte werden von unseren neun Niederlassungen Hamburg, Leipzig, Berlin, Düsseldorf, Köln, Frankfurt, Stuttgart, Nürnberg und München oder unseren Regionalbüros in Hannover, Dortmund, Koblenz, Mannheim, Freiburg und Überlingen realisiert. Sie steuern die lokalen Projekte und sind kompetente Ansprechpartner vor Ort für Kunden sowie für öffentliche Institutionen. Wir nutzen die Erfahrungen von vielen realisierten Projekten aus unseren Niederlassungen in Deutschland. Natürlich tauschen wir uns auch mit unseren Partnern in den Niederlanden intensiv über die verschiedenen Projekte aus. Von diesem Know-how profitieren nicht nur wir, sondern auch unsere Kunden. Hohe Wohn- und Lebensqualitäten bebauter Flächen – das ist unser Anspruch als BPD.

Seit über 70 Jahren gestalten wir lebendige Räume

Mit der Erfahrung einer mehr als 70-jährigen Unternehmenstradition besteht unser Ziel darin, durch unternehmerisches Handeln langfristige Werte zu schaffen. Mit unserer Mission „Gestaltung lebendiger Räume“ wollen wir für Menschen ein lebenswertes Zuhause schaffen und zugleich ein attraktives Wohnumfeld. Dabei sind wir sowohl für unsere Kunden als auch für Städte, Kommunen und Gemeinden ein verlässlicher Partner. Unsere Kunden können auf die Zuverlässigkeit unserer Versprechen und auf die Sicherheit der Projektdurchführung vertrauen.

Als ein Unternehmen der Rabobank haben wir einen finanzstarken Hintergrund und bieten unseren Partnern und Kunden eine finanzielle Planungssicherheit mit uns.

Deutschlandweite Projekt- und Realisierungskompetenz



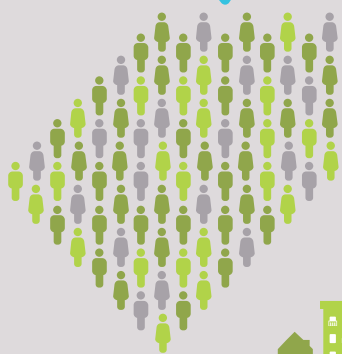
Weitere Informationen unter www.bpd.de

„Wir sind Pioniere
für Wohngebiete,
die es noch nicht gibt.“



> 1 Million

Menschen leben in Wohngebieten,
die unsere Handschrift tragen



> 356.000
verkaufte Häuser und
Wohnungen seit 1946



Unsere Rolle
Projekt- und Gebietsentwickler



> 600
Beschäftigte
in Deutschland und
den Niederlanden



Ein Unternehmen
der Rabobank



Wir sind **Pioniere**
für Wohngebiete,
die es noch nicht gibt



> 20
Niederlassungen



Wir legen Wert auf
Nachhaltigkeit



Lebendige Räume

