

Cornelia Appel/Thomas Perry/Bernd Hallenberg/Benjamin Poddig

vhw-exklusiv: Wohnen in der Sinus-Trendbefragung 2004

Nach der Premiere im vorletzten Jahr¹ hat sich der vhw im Herbst 2004 erneut mit wohnungsspezifischen Fragen an der jährlichen Trendbefragung des Heidelberger Institutes Sinus Sociovision beteiligt. Auf der Grundlage der vorliegenden Ergebnisse können nunmehr konturierte Wohnprofile der Sinus-Milieus[®] erstellt werden.

Einen wichtigen Teil der Befragung bildeten diesmal Themen, die sich mit der Wahrnehmung und Wirkung von Problementwicklungen im Wohnungsbereich beschäftigten. Aufschlussreiche Erkenntnisse wurden zudem im Themenfeld „potenzielle Umzugstreiber“ gewonnen. Nachfolgend werden einige ausgewählte Ergebnisse vorgestellt.

3SC[®] Trendforschung: Das Programm

Die 3SC Trendforschung ist ein kontinuierliches Programm zur Beobachtung des soziokulturellen Wandels in der Gesellschaft. Sinus Sociovision verfolgt damit einen ethnologischen, zunächst qualitativen Ansatz: Es will den Menschen nicht nur als Merkmalsträger sehen, sondern in seiner gesamten Lebens- und Alltagswelt begreifen und seine Sicht der Dinge, seine subjektive Auffassung der Welt um ihn herum, die Motivationen seines Handelns, seine Wünsche und Bedürfnisse verstehen. Denn nur bei größtmöglicher Offenheit und Sensibilität für die großen wie

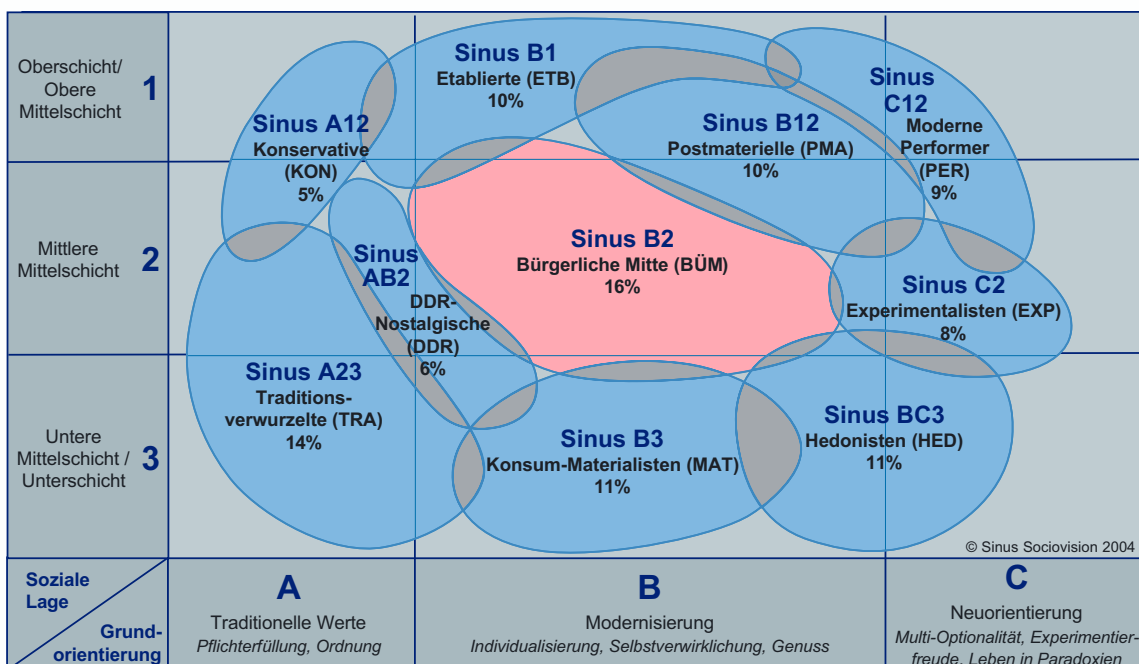
die kleinen Zeichen wird man der Veränderungen gewahr, die sich in den Bedürfnissen, Werten und Lebensstilen der Menschen anbahnen und vollziehen.

Erst in einem zweiten Schritt geht es darum, beobachtete Phänomene mittels quantitativer Methoden und auf bevölkerungsrepräsentativer Basis zu validieren, zu messen und im Zeitverlauf zu beobachten. Durch die Kombination der Trendforschung mit der Soziodemographie und vor allem dem Modell der Sinus-Milieus lässt sich genau sagen, in welchen Bevölkerungsgruppen sich derzeit ein Wandel vollzieht und welche Konsequenzen sich daraus für die Gesamtgesellschaft ergeben.

Dazu führt Sinus Sociovision jährlich eine Befragung mit mehr als 2.000 Personen auf bevölkerungsrepräsentativer Grundlage (repräsentativ für die deutschsprachige Wohnbevölkerung ab 14 Jahren in Privathaushalten) durch. Ein wichtiges Resultat dieser Forschung ist die Identifikation und Beobachtung von soziokulturellen Strömungen. Soziokulturelle Strömungen beschreiben Veränderungen der Werte und Lebensziele der Menschen, neue Wünsche und Bedürfnisse, sowie Anpassungsleistungen an veränderte Rahmenbedingungen.

Derzeit beobachtet Sinus Sociovision ca. 40 solcher soziokulturellen Strömungen. Im Rahmen der quantitativen Erhebung können soziokulturelle Befunde mit marktspezifischen Fragen und

¹ vgl. vhw Forum Wohneigentum 1/2004, S. 3-10.



Die Sinus-Milieus in Deutschland 2004.

Erkenntnisinteressen aus einer Quelle verknüpft werden. Der vhw nutzt dieses Instrument seit nunmehr drei Jahren, um aktuelle Entwicklungen im Wohnungsmarkt vor dem Hintergrund der soziokulturellen Dynamik in der Gesellschaft zu analysieren und daraus Schlussfolgerungen für mögliche zukünftige Entwicklungen zu ziehen.

Re-Grounding

Für viele Menschen hat inzwischen das Tempo des Wandels und die Unübersichtlichkeit der modernen Welt die Grenze dessen erreicht, was sie verarbeiten und verkraften können. Die äußeren Rahmenbedingungen, d. h. die gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und technologischen Entwicklungen – so der vorherrschende Eindruck – sind weitgehend der individuellen Kontrolle entzogen. Die Herausforderungen und Aufgaben, die sich daraus ergeben, müssen vom Einzelnen aber immer wieder neu und mit zunehmendem Aufwand im Alltag bewältigt werden.

Umso mehr aber versucht man, dies in all denjenigen Bereichen, die man persönlich gestalten kann, d. h. insbesondere im privaten und im beruflichen Leben, auszugleichen. Gerade wer leistungsfähig und belastbar, dabei gleichzeitig flexibel und anpassungsfähig sein und bleiben will, braucht Anker – seine eigenen, individuellen Halte- und Orientierungspunkte. Nach dem Jahrzehnt der Höhenflüge in den 1990ern, nach der Spaß- und Erlebnisgesellschaft, nach durchlebter New-Economy-Euphorie und deren Niedergang, versucht man heute, in Zeiten der Reformdebatten, unsicheren Zukunftsperspektiven und uneingelösten Aufschwungsversprechungen, (wenigstens) im persönlichen Bereich die Bodenhaftung wiederzugewinnen.

Die Menschen sind ernsthafter, vielleicht realistischer geworden, zumindest sind sie heute weniger verspielt. Statt „anything goes“ sehnen sie sich heute nach klaren Regeln, Haltungen und Perspektiven. Die Familie, die Partnerschaft und der enge Freundeskreis rücken ins Zentrum der Betrachtung. Das ist es, was heute „im Leben zählt“. Wir sehen dies u. a. an der weiter ansteigenden Bedeutung der Strömung „Cocooning“. So stimmen inzwischen 54 % Prozent der Aussage völlig zu „Mein Zuhause ist meine Insel“, 1997 waren es erst 42 %.

In der Familie, in der Partnerschaft sucht man nach emotionaler Sicherheit und Stabilität, nach Verlässlichkeit. Das Private ist der sichere Hafen, die Oase, der Ruhepol, an dem man Kraft schöpft für die Herausforderungen und Unwägbarkeiten des heutigen Lebens. So stimmten 47 % der Befragten 2004 der Aussage „Für mich ist es wichtig, dass eine Liebe ein Leben lang hält“ völlig zu, während es 2001 erst 42 % waren. Diese Entwicklung zur Konzentration auf den unmittelbaren Nahbereich zeigt sich auch im sprunghaften Anstieg der Zustimmung zu der Aussage „Mein soziales Leben beschränkt sich auf meine Familie und wenige enge Freunde“, die 2004 bei 64 % lag, nach 50 % zwei Jahre zuvor. Auch und gerade weil man weiß, dass Beziehungen heute nicht mehr für die Ewigkeit gemacht sind, sehnt man sich doch nach einer gewissen Stabilität, zumindest in der Partnerschaft.

Re-Grounding und Wohneigentum

Was bedeutet nun eine solche soziokulturelle Konstellation für den Immobilienmarkt? Eigentlich sind die Voraussetzungen für die Bildung von privatem Wohneigentum gut, sollte man meinen. Die Menschen sehnen sich heute wieder mehr nach Wurzeln, nach Bodenhaftung, als immer wieder Neues zu erleben und immer neuen Herausforderungen ausgesetzt zu sein. Die Immobilie, so wie sie in der Vorstellungswelt der meisten Deutschen noch immer gesehen wird, verspricht genau das: Eigener Grund- und Wohnbesitz ist Halt, ist ein Fels, an dem man sich festhalten kann.

Die wohnungsmarktspezifischen Daten der Trendbefragung reflektieren dies insofern, als die Tendenz zum *Re-Grounding* – zur Konzentration auf das Wesentliche – zumindest wichtige Hintergrundeinstellungen eher befördert hat. So ist zum Beispiel die Zustimmung zu der Aussage, „Ich habe keine Lust, mich jahrelang für ein eigenes Haus einzuschränken“, im Westen von 46 % 2003 auf 35 % 2004 und im Osten von 56 % auf 43 % zurückgegangen.

Zudem wird dem Wohnungsmarkt insofern mehr Gewicht zugeordnet, als man diesen unmittelbar das private Leben betreffenden Bereich nicht einfach immer mehr dem „freien Spiel der Kräfte“ ausliefern will, das für viele Menschen eben auch ein großes Gefährdungspotenzial darstellt.

Dass die günstige Entwicklung der Hintergrundeinstellungen jedoch nicht in einer Steigerung der bekundeten Erwerbsabsicht für Wohneigentum resultiert, hat mit fortbestehenden Marktbarrieren und einem stark eingetrübten allgemeinen Stimmungsbild zu tun. Letzteres zeigt sich insbesondere in der Bewertung der eigenen finanziellen Situation und deren mittelfristigen Perspektiven. Im Osten wie im Westen Deutschlands beurteilt etwa jeder dritte Befragte seine aktuelle finanzielle Situation schlechter als im Vorjahr, nur jeder zehnte bekundet, es gehe ihm finanziell besser. Die Einschätzung der eigenen finanziellen Zukunft wird von den Befragten noch negativer eingeschätzt, wobei sich der Osten pessimistischer als der Westen zeigt. Jeder zweite Ostdeutsche und jeder dritte Westdeutsche erwartet, dass sich die persönliche finanzielle Situation in den kommenden fünf Jahren verschlechtern wird.

Da der Erwerb einer Immobilie mit einem hohen finanziellen Risiko verbunden ist, stagniert die Eigentumsneigung insbesondere bei den Gruppen mit überdurchschnittlich pessimistischen Zukunftserwartungen und/oder beschränkter finanzieller Leistungsfähigkeit.

Demgegenüber spielen negative Erwartungen an die Wertentwicklung von Wohneigentum insgesamt eine geringere Rolle. Sowohl unter den heutigen Mietern als auch unter den befragten Eigentümern glaubt eine relative Mehrheit von 25 % bzw. 22 % an eine eher steigende künftige Wertentwicklung, während 19 % bzw. 20 % fallende Werte für wahrscheinlicher halten.²

² An stagnierende Werte glauben 37 % der Mieter und 40 % der Eigentümer.

Wohneigentum und Sinus-Milieus®

Beispielhaft für den oben skizzierten Zusammenhang steht das stark sicherheitsorientierte Sinus-Milieu der Bürgerlichen Mitte – eine Gruppe, in der Haus, Heim und Familie der zentrale Lebensinhalt sind. Hier wird dieses Kriterium vor einer Entscheidung sehr intensiv abgewogen. Auch wenn die Bürgerliche Mitte eine Verschuldung für Wohneigentum überproportional akzeptiert (28 % völlige Zustimmung in der Bürgerlichen Mitte versus 20 % für die Aussage: „Ich finde es nicht schlimm, wenn man nach einem Hauskauf für längere Zeit hoch verschuldet ist“), so möchte man doch zugleich eine gute Chance sehen, die eingegangenen Verpflichtungen irgendwann abgetragen zu haben. Eine Immobilie ist in dieser Zielgruppe eben kein Spekulationsobjekt, sondern Eigenheim der Familie, das man nur ungern dem finanziellen Bankrott opfern würde.

Ist es in der einen Zielgruppe das damit verbundene hohe Risiko, das den Immobilienerwerb erschwert, so ist es in anderen Zielgruppen – vor allem in den gesellschaftlichen Leitmilieus der Etablierten, Postmateriellen und Modernen Performer die langfristige Bindung, die man mit der Entscheidung für eine Immobilie eingeht. Zwar ist auch hier die Familie, der persönliche Nahraum insgesamt in der Bedeutung gestiegen, allerdings weniger an geografische Konstanz gebunden. Hier antizipiert man eher die Möglichkeit von Veränderungen der Lebensumstände, der beruflichen oder privaten Perspektiven, denen die Unflexibilität der Immobilie in der Wahrnehmung oft noch entgegensteht. Denn mit einer Entscheidung zur Immobilie legt man sich unter den gegebenen Umständen zu langfristig fest. Die getroffene Entscheidung ist eventuell nur in Verbindung mit hohen Kosten wieder rückgängig zu machen. Für diese Gruppen, für die zusätzlich der Aspekt der Geldanlage eine größere Rolle spielt, erscheint der Immobilienmarkt insgesamt zu unbeweglich.

Mieterprivatisierung

Die eingetrübte Stimmung wirkt sich bei vielen Menschen besonders abträglich auf die Bereitschaft aus, den Erwerb der derzeit zur Miete bewohnten Wohnung in Betracht zu ziehen, zumal in diesem Feld Haushalte mit mittlerer finanzieller Leistungsfähigkeit überdurchschnittlich stark vertreten sind. Auf die entsprechende Frage antworteten im Herbst 2004 bundesweit noch 12 % der befragten Mieter positiv; fünf Prozentpunkte weniger als im Vorjahr. Erneut wurde ein starkes West-Ost-Gefälle deutlich: Knapp 14 % der westdeutschen, aber nur ganze 6 % der ostdeutschen Mieter können sich den Kauf ihrer

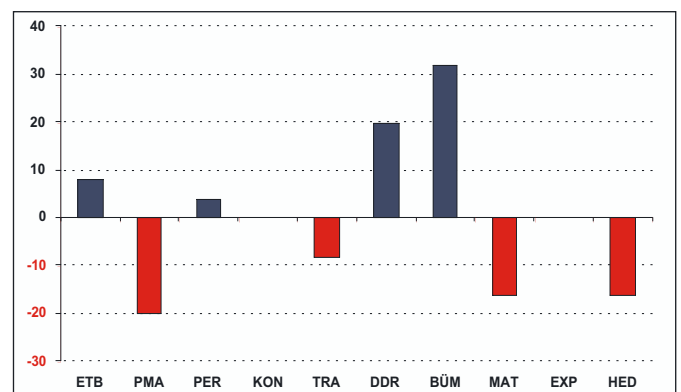
Wohnung vorstellen. Dieses Bild korrespondiert mit einer entsprechend unterschiedlichen Erwerbsneigung für Geschosswohnungen in Ost und West insgesamt, wie sie in parallelen Großbefragungen deutlich geworden ist.

Die relativ stärkste Privatisierungsneigung ist bei Mietern von Ein- und Zweifamilienhauswohnungen zu beobachten, während sich weniger als 8 % der Mieter in größeren Mehrfamilienhäusern (mit sieben und mehr WE) Entsprechendes vorstellen können. Die relativ größte Neigung unter den MFH-Mietern zeigen die Bewohner sanierter Altbauten mit 12 %, während sich nur 3 % der Bewohner sanierungsbedürftiger Nachkriegsgebäude den Kauf ihrer Wohnung vorstellen können.³

Angesichts des wachsenden Angebotes von Wohnungen, die zur Einzelprivatisierung vorgesehen sind⁴, muss das aktuelle Stimmungsbild sicherlich bedenklich wirken. Umso mehr wird es für erfolgreiche Privatisierungsstrategien darauf ankommen, zunächst durch feinkörnige Nachfrageanalysen die konkreten Umsetzungschancen auszuloten.

Wohnungsversorgung als Gegenwartsproblem

Insgesamt ist die Wohnungsversorgung unter den (13 abgefragten) gesellschaftlichen Gegenwartsproblemen in der überwiegend von Entspannung gekennzeichneten Marktentwicklung auf einen der hinteren Ränge abgerutscht. Nur etwa jeder vierte Befragte (25,3 %) hält dies – ähnlich wie die „Miet- und Immobilienpreise“ – derzeit für ein „wichtiges Problem“. Damit haben diese Themen seit 2003 weiter an Bedeutung für die Menschen verloren. Im vielerorts von Wohnungsüberhängen und Stadtumbaumaßnahmen geprägten Osten wird dies noch deutlicher: Hier stuft nur noch jeder Fünfte die Wohnungsversorgung als ein sehr wichtiges Gegenwartsproblem ein.



Gegenwartsproblem „Wohnungsversorgung“ 2004: Abweichung der Sinus-Milieus vom Mittelwert aller Befragten in %.

Betrachtet man die Ergebnisse jedoch nach Sinus-Milieus, so ergibt sich ein differenzierteres Bild. Sowohl die im Wohnbereich überwiegend gut versorgten Leitmilieus⁵, als auch die an staatliche Unterstützung gewöhnten oder an Wohnfragen wenig interessierten Unterschichtmilieus⁶ nehmen die Wohnungsversorgung unterdurchschnittlich häufig als ein wichtiges Gegenwarts-

³ Vgl. TdWi, 2004/ 2005. Danach beabsichtigen weniger als 1% der Ostdeutschen, in den nächsten fünf Jahren eine Eigentumswohnung zu erwerben.

⁴ Vgl. dazu jüngst: Deutsche Bank Research: „Wohnungsportfolios in Deutschland – Weitere Verkäufe programmiert“. Frankfurt, Mai 2005.

⁵ Etablierte, Postmaterielle und Moderne Performer.

⁶ Konsum-Materialisten und Hedonisten.

⁷ Als Treiber für das Szenario 2 „Der neue Masterplan“, vgl. vhw Forum Wohneigentum 1/2004, S. 3-10.

problem wahr. Dagegen weichen die Milieus der „sozialen Mitte“, insbesondere die bereits erwähnte Bürgerliche Mitte in Westdeutschland, markant nach oben ab.

Vor dem Hintergrund der sozialen Doppelfunktion der Wohnung für die Bürgerliche Mitte – einerseits als wichtiges, von außen erkennbares Distinktionsmerkmal, andererseits als Absicherung gegen ein soziales Abrutschen –, lässt sich dieses Einstellungsprofil auf aktuelle politische Fragestellungen übertragen: Sollte es in Zukunft zu vermehrten kommunalen Anstrengungen kommen, die Wohnkosten von HARTZ IV-Empfängern durch Umzüge in preiswertere Wohnungen in einfacheren Wohnlagen zu reduzieren, wird dies auf einen sehr empfindlichen Nerv der Bürgerlichen Mitte treffen. Dabei muss das Milieu von solchen Maßnahmen nicht einmal überdurchschnittlich betroffen sein. Die Möglichkeit, betroffen sein zu *können*, genügt bereits.

Vor diesem Hintergrund kann es wenig überraschen, dass – neben dem Milieu der DDR-Nostalgischen – die Befragten der Bürgerlichen Mitte weit überdurchschnittlich häufig dagegen sind, „den Wohnungsmarkt dem freien Markt zu überlassen“. Somit geht derzeit seitens der von sozialen Abstiegsängsten geprägten gesellschaftlichen Mitte ein deutlicher Impuls für die Erhaltung der Rolle des Staates bei der Wohnungsversorgung aus.⁷

Fokus Stadtplanung: Partizipation

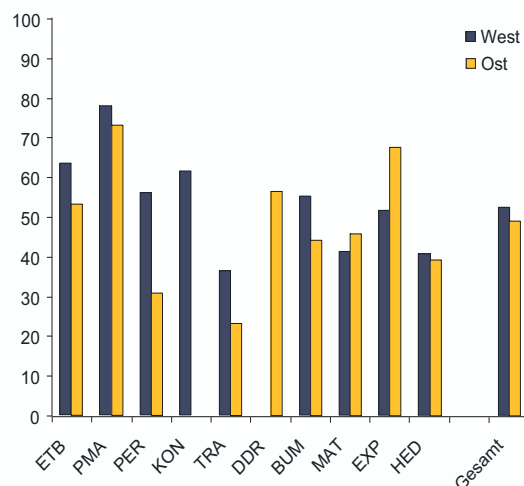
Um den Erkenntniswert des vhw-Ansatzes verstärkt in stadtplanerischen Zusammenhängen nutzen zu können, wurden die Sinus-Milieus erstmals nach ihrer Partizipationsbereitschaft in Stadtentwicklungsprozessen befragt. Dabei lautete die Frage: „Stellen Sie sich einmal vor, für Ihr Wohnviertel bzw. die Gegend, wo sie wohnen, wären größere Veränderungen geplant, z. B. der Abriss vieler Häuser, die Veränderungen der Grünanlagen oder der Straßenführung. Inwieweit würden Sie sich an den Entscheidungen beteiligen wollen?“ Als positive Antwortmöglichkeiten standen „Ich möchte meine Meinung dazu sagen, z. B. bei einer Bürgerbefragung“ und „Ich möchte mich aktiv beteiligen, z. B. in einer Bürgerinitiative mitmachen oder Versammlungen besuchen“ zur Auswahl.⁸

Bei der Bereitschaft als Betroffener von Stadtentwicklungsprozessen seine Meinung in einer Befragung zu äußern, liegen West- und Ostdeutsche dicht beieinander – rund 50 % der Befragten in beiden Landesteilen stimmen hier zu. Bei der Bereitschaft zur aktiven Beteiligung fallen die Bewohner der Neuen Länder jedoch deutlich zurück: Nicht mal jeder vierte Ostdeutsche, aber mehr als jeder dritte Westdeutsche gibt an, sich engagieren zu wollen, beispielsweise in Form einer Bürgerinitiative.

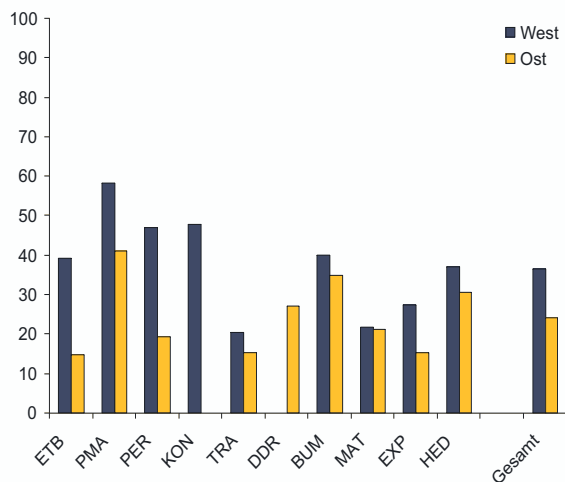
Die milieuspezifischen Auswertungen zeigen, welche Bedeutung die Milieustruktur eines Quartiers für die grundsätz-

liche Bereitschaft zur Mitgestaltung von Stadtentwicklungsprozessen hat. Als klassische Protagonisten der passiven und aktiven Bürgerbeteiligung gelten Postmaterielle. Allerdings ist bei ihrer aktiven Beteiligungsbereitschaft von enormer Bedeutung, ob sich es um einen Mieter- oder Eigentümerhaushalt handelt. Erst wenn das als individualistisch und äußerst kritisch geltende Milieu Wohneigentum bildet (d. h. zufrieden mit dem Wohnstandort ist), zeigt es auch eine deutlich überdurchschnittliche Bereitschaft zur aktiven Teilnahme an Stadtentwicklungsprozessen. Auf niedrigerem Gesamtniveau ist dieser Zusammenhang auch bei den Experimentalisten zu beobachten. Demnach wird auch hier ein wichtiger Zusammenhang sichtbar: Selbst Bürger mit einer klaren Neigung zum städtischen Wohnen und einem Interesse an Bürgerbeteiligungen, setzen qualitative Ansprüche an den Wohnstandort – nämlich solche, unter denen sie bereit sind, Wohneigentum zu bilden – bevor sie private Zeit in die Entwicklung eines Quartiers investieren.

Meinung äußern (z. B. Bürgerbefragung)



Aktive Beteiligung (z. B. Bürgerinitiative)



Partizipationsbereitschaft in Stadtentwicklungsprozessen.

DDR-Nostalgische, als häufige Bewohner von Platten- und Zeilenbauten in ostdeutschen Stadtumbauquartieren, weisen deutliche Differenzen zwischen aktiver und passiver Beteiligungsbereitschaft auf. So möchte einerseits mehr als jeder zweite Milieuangehörige seine Meinung in Stadtentwicklungsprozessen kundtun, was auch für gesamtdeutsche Verhältnisse überdurchschnittlich ist. Andererseits sinkt bei der Frage zur aktiven Mitgestaltung der Anteil der potenziellen Teilnehmer auf etwa ein Viertel und liegt damit klar unter dem Bundesdurchschnitt.

Westdeutsche Gebiete mit besonderem städtebaulichen Erneuerungs- und Handlungsbedarf zeigen fast durchgehend hohe Anteile von Traditionsverwurzelten, Konsum-Materialisten und Hedonisten auf. Insbesondere die Mieter dieser Milieus zeigen geringes Interesse an Stadtentwicklungsprozessen und kaum Bereitschaft, hieran mitzuwirken. Im Durchschnitt ist nur jeder vierte Traditionsverwurzelte sowie jeder dritte „Konsum-Materialist“ und „Hedonist“ daran interessiert, seine Meinung zu lokalen Stadtentwicklungsmaßnahmen zu äußern. Der Wille zur aktiven Beteiligung ist bei Traditionsverwurzelten und Konsum-Materialisten nochmals deutlich geringer. Hedonisten geben zwar zunächst an, stärker an einer aktiven Mitbestimmung interessiert zu sein, allerdings muss die Belastbarkeit dieser Aussage ernsthaft in Frage gestellt werden. Auch in anderen Konsumbereichen fällt dieses Milieu durch seine Tendenz zu positiven Antworten auf, die auf einen „Big Show-Off“ (alles wollen/machen/haben) hinauslaufen. Insbesondere vor dem Hintergrund der Bedeutung der eigenen Wohnung und des Wohnumfeldes für dieses Milieu, sind auch Hedonisten in der Regel nicht zu den engagierten Bürgern in Stadtentwicklungsprozessen zu zählen.

Es stellt sich heraus, dass eine aktive Bürgerbeteiligung – zumindest in ihrer klassischen Umsetzung – in ost- und westdeutschen Erneuerungs- bzw. Umbaugebieten auf sehr schwierige Voraussetzungen trifft und speziell im Westen auch für Meinungsbefragungen häufig die vergleichsweise ungünstigste soziale Konstellation besteht. In der anstehenden Trendbefragung 2005 ist eine Ausdifferenzierung des Themenbereichs Partizipationsbereitschaft geplant, um konkrete Ansatzpunkte für eine bürgernahe und nachfrageorientierte Stadtentwicklungsplanung vertieft herauszuarbeiten. Auf diese Weise werden die Voraussetzungen weiter verbessert gemäß der Zielsetzung des vhw, den Bürger als souveränen Konsumenten auch im Wohn- und Stadtentwicklungsbereich als zentralen Akteur in die Planungs- und Gestaltungsprozesse einzubeziehen.

⁸ Darüber hinaus konnte „Nichts davon“ und „Weiß nicht“ angegeben werden.

⁹ Dieses Muster wurde bereits häufig in verschiedenen Standortanalysen festgestellt, die im Rahmen des Projektes „Nachfrageorientierte Wohnungspolitik“ vom vhw für Kommunen und Unternehmen durchgeführt werden.

Wohnen im allgemeinen Konsumkontext

Die eingetrübte Stimmung manifestiert sich nicht nur in einer stagnierenden bis rückläufigen Wohneigentumsneigung der Befragten, sondern auch in der Ausgabebereitschaft für das Wohnen insgesamt. Zwar bekundeten 2004 mit 19 % nur unwesentlich weniger Befragte als 2003 (21 %) „viel Geld“ für „das Wohnen“ auszugeben, doch ist das Wohnen im Konsumgefüge etlicher Sinus-Milieus deutlich abgerutscht; bei den Hedonisten rangiert die positive Ausgabebereitschaft für Wohnzwecke inzwischen sogar auf dem letzten Rangplatz aller zwölf Konsumfelder.

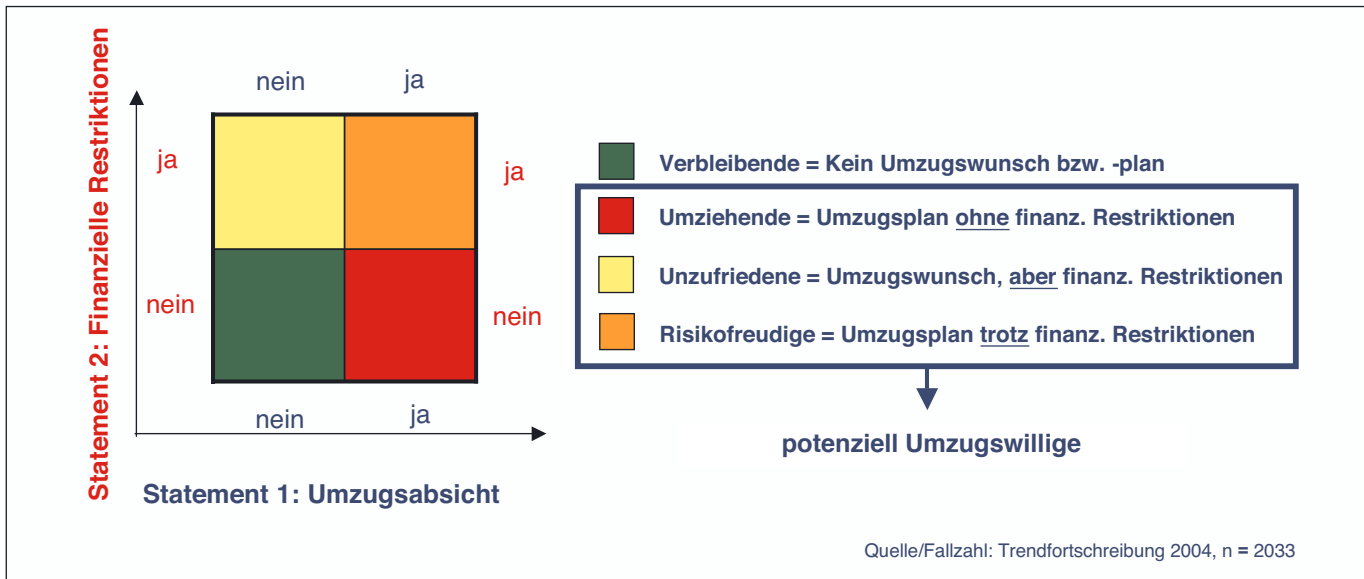
Bei der Bürgerlichen Mitte, für die die Wohnversorgung als soziales Statussymbol und physisches Fundament des familiären Lebens eine hohe Bedeutung hat, haben die unsicheren Zukunftserwartungen das Wohnen vom zweiten auf den dritten Rangplatz der Ausgabefelder verdrängt. Den zweiten Platz nimmt aktuell der „Urlaub“ ein – eine Einmalausgabe gegenüber einer längerfristigen finanziellen Bindung also, wie sie mit einer verbesserten Wohnungssituation verbunden ist.

Bleiben oder wegziehen?

Ein Schwerpunkt der Trendforschung war die Frage, was Menschen zum Um- oder Wegzug bewegt, mithin Fluktuation auslöst. Diese Frage beschäftigt Stadtplanung wie Immobilienunternehmen gleichermaßen. Fluktuation treibt den Wandel in Städten und Immobilienmärkten und stellt die Planer vor immer größere Herausforderungen. Zielführend eingreifen lässt sich nur, wenn man die Umzugstreiber besser kennt und dadurch tragfähige Ansatzpunkte für planerisches Handeln identifizieren kann.

Zunächst: Die meisten Menschen fühlen sich mit ihrer Umgebung durchaus verbunden, sei es die Wohnung, die Nachbarschaft, das Viertel, die Stadt oder die Region, wobei zu den „eigenen vier Wänden“ in der Regel die höchste Verbundenheit besteht. Allerdings fühlt sich auch ein kleiner Teil der Befragten (zwischen 8 und 18 %) explizit nicht verbunden. Bei genauem Hinsehen antwortet ein noch weitaus größerer Teil (vgl. Antwortkategorie „eher verbunden“) außerdem zurückhaltend in seinem positiven Urteil. In der Summe ergibt sich somit ein sehr großer Prozentsatz, für den „Verbundenheit“ zumindest kein absolutes und unumstößliches Kriterium zu sein scheint.

In einem weiteren Schritt wurde die konkrete Umzugsbereitschaft getestet. Dabei diente die Kombination zweier unabhängiger Statements dazu, die Befragten nach ihrem Umzugsaktivitätspotenzial zu gruppieren. „Ich werde demnächst umziehen, sobald ich etwas Passendes gefunden habe“ und „Ich würde gerne umziehen, kann es mir aber derzeit nicht leisten“ waren die Aussagen, zu denen die Probanden das Maß ihrer Zustimmung bekannten und so zu einer von vier Gruppen zugeordnet werden konnten:



Umzugsbereitschaft der Befragten.

- Verbleibende ohne Umzugsplan bzw. -wunsch
- Umziehende mit konkretem Umzugsplan, dem keine finanzielle Restriktionen entgegenstehen
- Risikofreudige, die bekunden, demnächst umzuziehen, obwohl sie dafür (eigentlich) nicht das nötige Geld zur Verfügung haben
- Unzufriedene, die gerne umziehen würden, es aber finanziell nicht können und es auch (zunächst) nicht werden

Die Gruppen der Umziehenden, Risikofreudigen und Unzufriedenen werden nachfolgend insgesamt als Großgruppe der „potenziell Umzugswilligen“ bezeichnet.

Im Einklang mit der Frage nach der Verbundenheit mit Wohnung und Wohnumfeld ist festzustellen, dass der überwiegende Teil der deutschen Bevölkerung (ca. 81 %) weder konkrete Umzüge plant, noch finanziell nicht realisierbare (und daher verhinderte) Umzugswünsche bekundet und insofern zufrieden mit seiner derzeitigen Wohnsituation zu sein scheint. Die potenziell Umzugswilligen machen allerdings in beiden Landesteilen einen beachtlichen Anteil der Wohnbevölkerung aus (19 % im Westen bzw. 17,3 % im Osten). Gleichwohl lassen sich zwei markante Unterschiede zwischen den Umzugswilligen in West und Ost herausstellen.

Einerseits fällt auf, dass in den neuen Ländern deutlich häufiger der derzeitige Wohnort als Umzugsziel genannt wird. Es zeichnet sich demnach im Osten eine stärkere Verbundenheit mit dem Wohnort bzw. eine sehr viel geringere räumliche „Offenheit“ ab. Andererseits ergeben die Auswertungen, dass im Osten ein größerer Teil der Umzugswilligen aus Unzufriedenen besteht, d. h., Umzüge werden aufgrund finanzieller Restriktionen nicht realisiert oder aber aufgeschoben. Dagegen gibt sich der Westen wesentlich aktiver: Hier planen die meisten Umzugswilligen einen Umzug, wenngleich häufig mit finanziellen Risiken verbunden. Die Gruppe der Risikofreudigen, stark besetzt von den Mi-

lieus der Experimentalisten und vor allem der Hedonisten, findet sich im Westen häufiger. Man könnte auch sagen, dass in westdeutschen Wohnungsmärkten ein hedonistischer Lebensstil stärker ausgelebt wird.

Trotz dieser Unterschiede bleibt festzuhalten, dass in beiden Landesteilen eine beachtliche Zahl potenziell Umzugswilliger existiert. Wenn sich für diese Haushalte Chancen auftun, die eigene Wohnsituation zu optimieren, kann schnell eine kritische Masse erreicht werden, um Fluktuation in Städten und Unternehmensbeständen zu einem Problem zu machen und die Stabilität von bestimmten Quartieren weiter zu gefährden.

Potenzielle Umzugstreiber

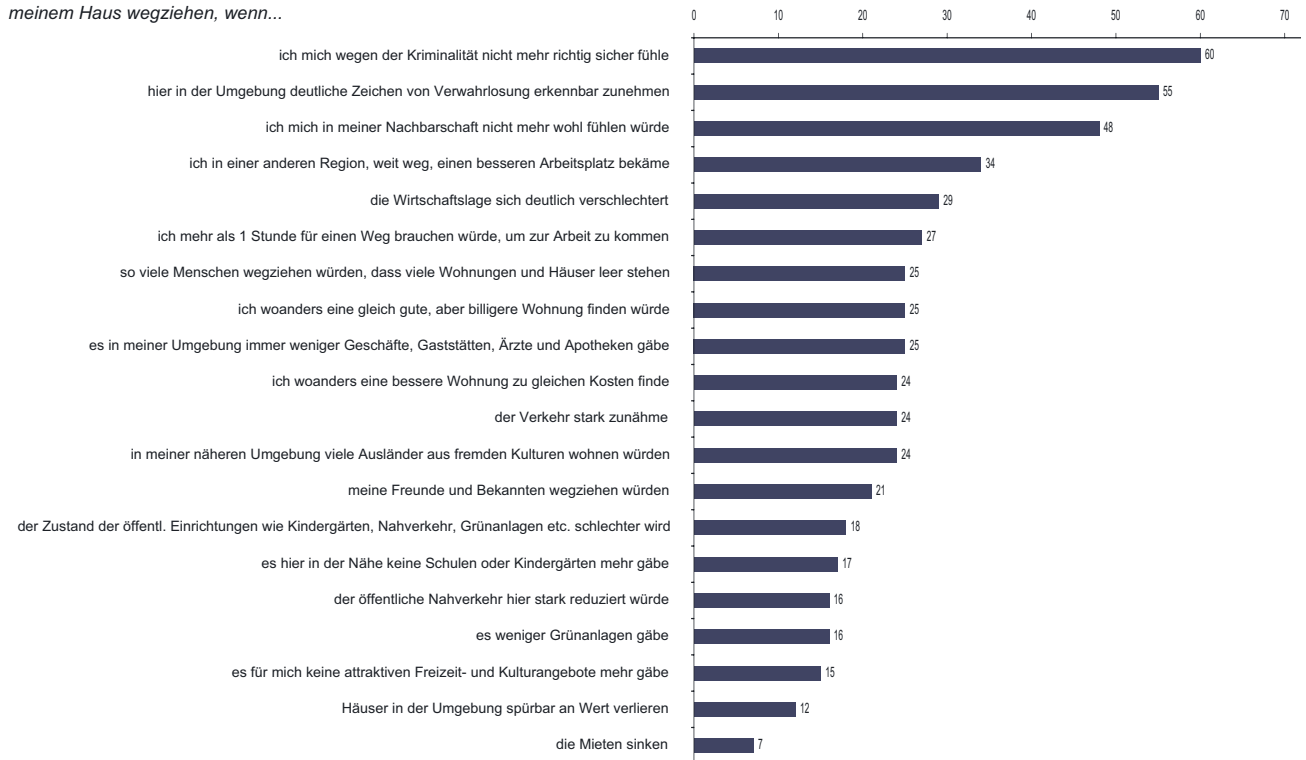
Von entscheidendem Interesse ist, welche Gründe eine besondere Rolle für die Umzugsentscheidung spielen können. Dazu wurde eine ganze Reihe möglicher Gründe vorgegeben und gefragt, was davon zum Umzug bewegen würde. Dabei kristallisierten sich vier Aspekte heraus, die besonders viel Zustimmung auf sich ziehen:

- Zunehmende Kriminalität (die zu einem Gefühl der Bedrohung/Unsicherheit führt);
- der Eindruck von Verwahrlosung des Wohnumfeldes (als „Indikator“ des Abstiegs);
- das Gefühl, sich in der Nachbarschaft nicht mehr wohl zu fühlen (Entfremdung, z. B. durch inkompatible Veränderungen der Bewohnerstrukturen);
- sowie, deutlich geringer, die Möglichkeit eines besseren Arbeitsplatzes „weit weg“ (und die damit verbundenen Chancen, die persönliche Lebenssituation aktuell zu verbessern bzw. vorausschauend zu stabilisieren).

Neben den insgesamt dominierenden Umzugstreibern lassen sich weitere bedeutsame Unterschiede zwischen Ost und West,

Umzugstreiber

Ja, ich würde aus meiner Wohnung/
meinem Haus wegziehen, wenn...



Basis: N = 2.033 Fälle

Gründe für die Umzugsentscheidung.

aber auch zwischen den Milieus herausarbeiten. Generell kann zunächst bestätigt werden, dass aufgrund der objektiven Wirtschafts- und Arbeitsmarktlage in Ostdeutschland preisliche und wirtschaftliche Umzugstreiber ein stärkeres Gewicht haben. Defizite bei der Infrastruktur oder im Wohnumfeld entfalten jedoch eine geringere Triebkraft als im Westen.

Bei genauerer Betrachtung ist allerdings eine deutliche Polarisierung der ostdeutschen Wohnbevölkerung festzustellen: Einerseits schlagen bei ostdeutschen Umzugswilligen nahezu alle Umzugstreiber stärker aus als bei westdeutschen, was auch auf die aufgestaute Unzufriedenheit durch finanziell nicht realisierbare Umzugswünsche zurückzuführen ist. Andererseits würde die Gruppe der Verbleibenden in den neuen Ländern die meisten Negativentwicklungen in Stadt und Quartier eher erdulden, als mit einem Umzug zu reagieren. Sie zeigen sich also wesentlich unberührt von den meisten Umzugstreibern als westdeutsche Verbleibende.

Die Milieuauswertung liefert aus dem Blickwinkel der Nachfrager wichtige zielgruppenspezifische Hinweise auf die Relevanz

einzelner Umzugstreiber. So nimmt z. B. die Bürgerliche Mitte negative Entwicklungen im sozialen Umfeld (Sicherheitsbedürfnis) sowie Verwahrlosungstendenzen im Quartier äußerst sensibel wahr. Andere Beeinträchtigungen, beispielsweise durch den Verkehr, haben eine deutlich geringere Triebkraft für dieses Milieu. Obwohl die Bürgerliche Mitte keineswegs eine besonders ausgeprägte Neigung zum häufigen Wohnungswechsel zeigt, reagiert sie durchaus, wenn erstens die entsprechenden Umzugstreiber wirksam werden und zweitens der Wohnungsmarkt bedarfsgerechte Alternativen bietet.

Konsequenzen für Kommune und Unternehmen

Die stets subjektive und individuelle Wahrnehmung des Wohnumfeldes schlägt außerordentlich stark zu Buche. Unternehmen und Städte müssen diesen Aspekten also besondere Beachtung zukommen lassen, wo immer sie aus der Sicht der Bewohner (und nur diese zählt hier!) in den Vordergrund der Aufmerksamkeit rücken.

Einfache „physische“ Aufwertungsmaßnahmen, die zu Zeiten angespannter Märkte und weitgehender Vollvermietung die Wohnzufriedenheit messbar erhöhten, laufen vielerorts mittlerweile ins Leere. Dies gilt vor allem dann, wenn diejenigen, die besonderen Wert auf ein intaktes und attraktives Wohnumfeld legen, längst in andere Quartiere ausgewichen sind. Frühzeitiges, spürbares und von konzeptioneller Weitsicht geprägtes Gegensteuern wird sich dagegen langfristig besonders bezahlt machen. Denn vor dem Hintergrund entspannter Märkte und im Kontext subjektiver Wahrnehmungen beginnen sich Images und damit selektive Wahrnehmungsmuster zu bilden. Sie werden zu einer nur schwer überwindbaren Wand, an der sich selbst gut gemeinte und objektiv sogar effiziente Maßnahmen über Gebühr und oft vergeblich abarbeiten, ohne zu einem durchgreifenden Wandel der Images zu führen. Verkürzt ausgedrückt: Je kritischer die Situation, umso weniger wird „Kosmetik“ nützen.

Die Tatsache, dass sich negative Entwicklungen oft über lange Zeit und in kleinen Dosen vollziehen und die der Fluktuation zugrunde liegenden Motivationen immer schon bestehen, obwohl ihre Folgen (der Wegzug, die veränderte Nachbarschaft, das Negativimage) ohne eine feine Sensorik noch gar nicht erkennbar sind, macht dieses Wirkungsgeflecht besonders problematisch.

Es wird aber auch erkennbar, dass das Arbeitsplatzthema heute in den Köpfen der Menschen breiten Raum einnimmt. Der Umzug für einen besseren Arbeitsplatz wird dabei zum Mittel, um die prekäre persönliche Situation zu verbessern oder die persönlichen Lebensumstände aktiv zu stabilisieren. Diesem Gesichtspunkt fällt unter den gegenwärtigen gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und politischen Bedingungen sowie im Hinblick auf die weiter anstehenden Reformnotwendigkeiten künftig sicher noch mehr Bedeutung zu. Damit sind jedoch Bedingungen und Situationen angesprochen, auf die Kommunen wie Unternehmen kaum Einfluss haben.

Diese Interpretation erhält zusätzliches Gewicht durch die zum Teil drastischen Unterschiede, die in Teilgruppen erkennbar werden und die sich gegenseitig verstärken. So sind vor allem tendenziell jüngere und moderne Segmente wie Hedonisten und Experimentalisten besonders gering mit ihrer Umgebung verbunden und zeigen eine deutlich höhere Umzugsbereitschaft. Ihre Interessen mit Blick auf die Stadt- und Umfeldgestaltung laufen aber häufig denen der verwurzelten, tendenziell älteren und traditioneller eingestellten Bevölkerung diametral entgegen. Letztere wiederum sind oft genug so stark verwurzelt, dass ihre Frustrationsschwelle bis zu einem tatsächlichen Umzug sehr viel höher liegt. Diese gegensätzlichen Grundeinstellungen fördern einen Prozess, der beim Kippen der Balance in Vierteln für Polarisierung und unterschwellige oder virulente Spannungen sorgt. Diese Spannungen wiederum setzen besonders die dafür sehr empfindliche Bürgerliche Mitte der Gesellschaft (das Bindeglied zwischen den lebensweltlichen Polen) unter Druck.

Dagegen sind die sich weniger empfindlich gegenüber den wichtigen Umzugstreibern gebenden Gruppen (insbesondere

die Leitmilieus) bereits heute eher in Wohngegenden zu finden, in denen solche Probleme eher selten auftreten. Mithin führt hier die bessere Wohnsituation zu höherer Zufriedenheit, geringerer Empfindlichkeit und deshalb natürlich auch sehr viel seltener zu zusätzlicher segregativ wirkender Fluktuation.

Fazit

In der Summe zeigen die Befunde, dass für alle planerisch Interessierten und Verantwortlichen die Verfeinerung, Verbesserung und Vertiefung ihres Instrumentariums zur Beobachtung des Markt- und Wohnumfeldes, aber auch der Zusammensetzung und Dynamik der Bewohnerschaften außerordentlich wichtig ist. Hier gibt es nach wie vor erhebliche Defizite. Dieses Instrumentarium wird aber die Voraussetzung sein, um richtig agieren statt nur mehr oder weniger „im Dunkeln“ reagieren zu können.

Zudem stellt sich angesichts rückläufiger Ressourcen und zunehmender Anforderungen an die Kommunen die grundsätzliche, aber regional und am konkreten Fall immer neu zu beantwortende Frage, wie viel Durchmischung langfristig in Vierteln realisierbar erscheint. Wo und in welcher Weise kann nachhaltig erfolgreich eingegriffen und gestaltet werden, und wie können die möglicherweise nicht generell abwendbaren negativen Entwicklungen frühzeitig zumindest abgefedert oder begrenzt werden? Diese Fragen gilt es zu beantworten.

Der vhw wird in Zusammenarbeit mit Sinus Sociovision das Monitoring der qualitativen Nachfrage im Wohnungsmarkt kontinuierlich fortführen, um frühzeitig Stimmungen, Trends und Trendänderungen zu erkennen und für die Wohnungspolitik und -wirtschaft nutzbar zu machen. Mit dem in der 3SC Trendforschung gewonnenen Know-how steht der Verband in enger Zusammenarbeit mit seinen Partnern Sinus Sociovision GmbH und microm GmbH sowohl Kommunen als auch Unternehmen beratend zur Seite.

Cornelia Appel, Senior Research Manager
Thomas Perry, Director Communication Research
Beide Sinus Sociovision GmbH, Heidelberg

Bernd Hallenberg, stellv. Hauptgeschäftsführer des vhw e. V.
Benjamin Poddig, Wissenschaftlicher Referent
Beide vhw-Bundesgeschäftsstelle, Berlin