

# Wohnquartiere zielgruppengerecht entwickeln

mit den BPD-KALEIDOSKOP-Milieus

EINE PUBLIKATION DER ABTEILUNG  
BPD GEBIETSENTWICKLUNG UND MARKTFORSCHUNG



# Kontakt

## HERAUSGEBER

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

## AUTORENTEAM

BPD Immobilienentwicklung GmbH  
Abteilung Gebietsentwicklung und Marktforschung



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



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

*Wir danken Maaïke Jorink und Erik van der Eijk, Whooz B.V. Den Haag, für die Erstellung der Prognosemodelle.*

# 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 *BPD-Kaleidoskop* 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 verändern. 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-Kaleidoskop* zur Entwicklung zielgruppengerechter Wohnquartiere. Es basiert auf Big Data aus der Marktforschung und nutzt



Alexander Heinzmann | Geschäftsführer (Sprecher)  
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-Kaleidoskop-Milieus*.

Die Erfahrungen waren so positiv, dass BPD 2020 dieses Instrument der Gebietsentwicklung für den deutschen Markt angepasst hatte. In den vergangenen drei Jahren war das Prognosemodell – zunächst unter dem Namen *BPD-MOSAIC* – in ca. 200 Standortanalysen im Einsatz und wurde parallel auch auf Konferenzen und in Zeitschriftenbeiträgen präsentiert. Mit der Neuauflage 2022 gibt es zusammen mit dem neuen Namen *BPD-Kaleidoskop* kleinere inhaltliche Änderungen (dazu mehr auf S. 9) – das bewährte Grundkonzept bleibt aber erhalten.

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 16 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 (Sprecher) BPD Deutschland

# Inhaltsverzeichnis



iStock/Si-Gal

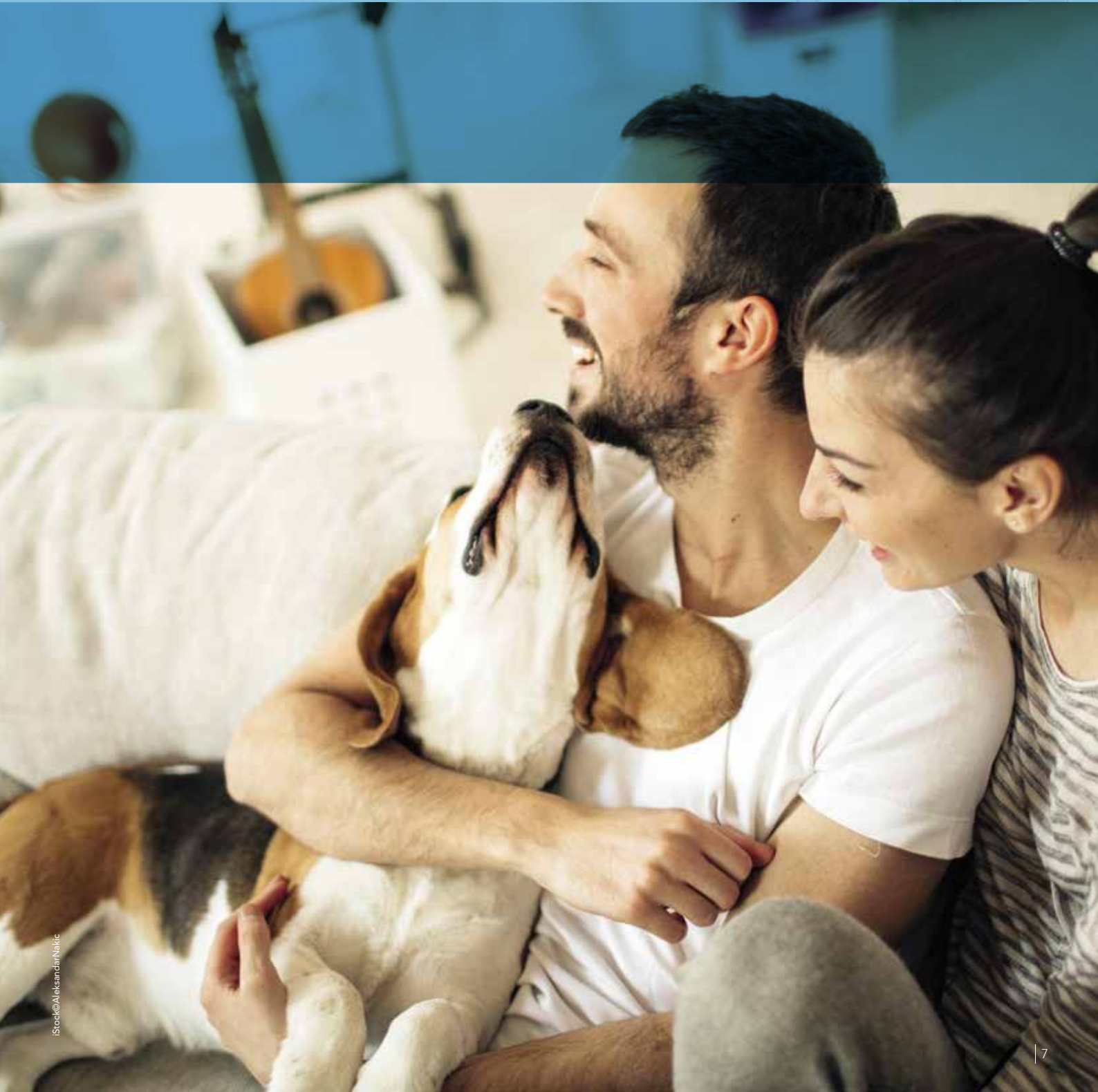


<b>1 Die BPD-Kaleidoskop-Milieus auf einen Blick .....</b>	<b>7</b>
Milieus für die Wohnungsnachfrageprognose .....	8
Die Milieus im Vergleich .....	10
<b>2 Die BPD-Kaleidoskop-Milieus im Detail.....</b>	<b>13</b>
Vermögende Oberschicht .....	14
Etablierte Stadtrandbewohner .....	16
Erfolgreiche Stadtmenschen .....	18
Digitale Jungakademiker.....	20
Urbane Mittelschicht .....	22
Fachkräfte in Ballungsräumen .....	24
Stadtbewohner in unbeständigen Lebenslagen .....	26
Aufsteiger mit einfacher Schulbildung .....	28
Menschen im Strukturwandel.....	30
Starterhaushalte in regionalen Zentren .....	32
Traditionelles Seniorenmilieu .....	34
Baby-Boomer in stabilen Regionen .....	36
Suburbane Familien.....	38
Traditionelle Landfamilien .....	40
Landbewohner in soliden Verhältnissen .....	42
Landbewohner mit begrenzten Mitteln .....	44
<b>3 Arbeiten mit den BPD-Kaleidoskop-Milieus .....</b>	<b>47</b>
Bestandsdaten: Wer wohnt wo? .....	48
Umzugsdaten: Wer zieht wohin?.....	52
Die Wohnwunschbefragung .....	56
Das BPD-Kaleidoskop-Prognosemodell .....	58
Nutzen des BPD-Kaleidoskop-Prognosemodells für die kommunale Planung .....	60





# 1. Die BPD-Kaleidoskop-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-Kaleidoskop

Um die Fragen nach den Wohnbedürfnissen und der Umzugsbewegung zu beantworten, sind mehrere Bausteine erforderlich. Diese stellen wir in dieser Broschüre vor (ab Seite 47). Allen Bausteinen gemein ist die Arbeit mit den 16 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 Geodaten des Marktdatenanbieters *panadress*. Diese gewichten 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 der *suburbanen Familien*.

### Personas veranschaulichen die BPD-Milieus

Diese Broschüre stellt die 16 BPD-Milieus vor und zeigt, wie diese in räumliche Analysen eingebunden werden können. Gegenüber den Milieus aus dem Jahr 2020 wurden die drei relativ kleinen Familienmilieus im Eigenheim zu zwei zusammengefasst und die urbanen nicht-akademischen Milieus so neu zugeschnitten, dass sie besser zu den im wohnungspolitischen Diskurs wichtigen Zielgruppen passen. Zudem flossen mehr Befragungsergebnisse, u. a. zum Thema Homeoffice, mit ein.

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 16 Milieus durchaus noch heterogene Bevölkerungsgruppen. Die Biografie einer Persona sollte mit Bedacht interpretiert werden. Ein Beispiel: Nicht alle Angehörigen der *urbanen Mittelschicht* 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 eben auch erhöht.

### Unsicherheit auf der Mikroebene wird durch Wahrscheinlichkeiten ausgedrückt

Haushalte werden sich gleichzeitig in Zukunft unterschiedlich verhalten, auch wenn sie einem Milieu zugerechnet werden. Ein *digitaler Jungakademiker* 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 gearbeitet. 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-Kaleidoskop* 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 16 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* beispielsweise haben ein hohes Einkommen, wohnen aber eher im Geschosswohnungsbau. Bei den *Landbewohnern mit begrenzten Mitteln* ist es genau andersherum: Sie wohnen trotz eines geringen Einkommens eher im Eigenheim.

## Die Milieus im Vergleich

Milieuname	Erläuterung	Seite
<b>Vermögende Oberschicht</b>	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</b>	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
<b>Erfolgreiche Stadtmenschen</b>	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
<b>Digitale Jungakademiker</b>	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
<b>Urbane Mittelschicht</b>	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
<b>Fachkräfte in Ballungsräumen</b>	Qualifizierte 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 durchschnittliche bis einfache Wohnlagen in den Kernstädten oder Wohnsiedlungen der Nachkriegszeit.	24
<b>Stadtbewohner in unbeständigen Lebenslagen</b>	Bevölkerungsgruppe mit wirtschaftlichen Herausforderungen, die in innerstädtischen Altbauquartieren oder Wohnsiedlungen industriell geprägter (Klein-)Städte lebt. Vielfach handelt es sich um jüngere Personen mit niedriger Schulbildung. Im Milieu gibt es einen hohen Anteil an Migranten, Alleinerziehenden und Sozialleistungsbeziehern.	26
<b>Aufsteiger mit einfacher Schulbildung</b>	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
<b>Menschen im Strukturwandel</b>	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
<b>Starterhaushalte in regionalen Zentren</b>	Eher jüngere deutschstämmige Nichtakademiker, die aus ländlichen Regionen stammen und von dort in die nächste kleinere oder größere Stadt gezogen sind, wo sie arbeiten und einfachere Mietwohnungen finden.	32

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



Milieuname	Erläuterung	Seite
<b>Traditionelles Seniorenmilieu</b>	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
<b>Baby-Boomer in stabilen Regionen</b>	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
<b>Suburbane Familien</b>	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
<b>Traditionelle Landfamilien</b>	Familien mit vielen eher noch kleineren Kindern, die in einem ländlichen Umfeld leben – meist in den eher dünn besiedelten und traditioneller geprägten Regionen Deutschlands	40
<b>Landbewohner in soliden Verhältnissen</b>	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.	42
<b>Landbewohner mit begrenzten Mitteln</b>	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.	44

Milieus für die Wohnungsnachfrageprognose







## 2. Die BPD-Kaleidoskop-Milieus im Detail



## Vermögende Oberschicht



### MILIEUGRÖSSE

# 1,0

Mio. Adressen

# 1,4

Mio. Haushalte

# 4,0

Mio. Personen

Die **vermögende 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 *vermögenden 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 dieses Milieus wohnen nach ihrem Auszug von zu Hause anfangs noch nicht dort, wo ihre Eltern wohnen – und Aufsteiger ins *vermögende Oberschicht*-Milieu schaffen dies meist erst in höherem Lebensalter.

Die Wohnorte lassen sich weitgehend drei Gruppen zuordnen:

- ◆ Erstens wohnt die *vermögende Oberschicht* in innerstädtischen prestigeträchtigen und ruhigen Villen- und Einfamilienhausgebieten in den großen Wirtschaftsmetropolen (München-Bogenhausen, Alster- und Elblagen 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 diesem Milieu zugeordnet.
- ◆ Drittens wohnen Angehörige des Milieus häufig in touristisch attraktiven Gegenden, in denen die *vermögende 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 dieses 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 wirtschaftsstarke 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



**Migrations-  
hintergrund**  
Eher gering



**Wohnungstyp**  
Häufig Eigenheim (Baujahr ab 1970), aber auch Eigentumswohnungen



**Haushaltsgröße**  
Viele Paare, insgesamt aber recht gemischt (Alleinstehend bis Familien)



**Wohnorte**  
Sehr gute Wohnlagen in wirtschaftsstarke Städten oder deren Umland

## WOHNUNGSWAHL

<b>Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.</b>	Neigung leicht überdurchschnittlich (11 %), tatsächliche Häufigkeit leicht unterdurchschnittlich (6 %)
<b>Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?</b>	Primär Suburbia, auch Großstadt. Fernumzüge in attraktive Regionen nicht so negativ wie in anderen Milieus. Neubauquartiere v. a. am Stadtrand positiv besetzt
<b>Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?</b>	Präferenz für das Haus, aber Offenheit auch für ETW (Penthouse, EG mit Garten), Maisonette, Atrium, DHH / RH sowie Sonderformen wie Bauherrengemeinschaften, Wohnprojekten etc.
<b>Wunschfläche und Grundriss</b>	Große Flächen und viele, aber trotzdem großzügige Zimmer (Mietwohnungen Schwerpunkt 60–100 m <sup>2</sup> , ETW Schwerpunkt 80–140 m <sup>2</sup> , Eigenheime Schwerpunkt 120–200 m <sup>2</sup> ), Grundstücksgröße eher zweitrangig
<b>Homeoffice</b>	Häufig, mit eigenem Arbeitszimmer (oder sogar eigenem Büroeingang)
<b>Gestaltung / Ausstattung</b>	Architektur / Ausstrahlung wichtig
<b>Garten und Wohnumfeld</b>	Hohes Maß an Ruhe und Privatsphäre gewünscht, aber zusätzlich (!) auch Interesse an Nachbarn (offene großzügige Gärten) sowie an Gemeinschaftseinrichtungen; Zielgruppe für (Essens-)Lieferdienste
<b>Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung</b>	Eher autoaffine Zielgruppe (auch beim Einkaufen), erhöhte Offenheit gegenüber Sharing, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 1,54; natürliche und gesunde Baumaterialien sind ein Thema
<b>Zahlungs- und Kompromissbereitschaft</b>	Hohe Zahlungsbereitschaft, wenig Kompromissbereitschaft gegenüber Nachteilen

## Etablierte Stadtrandbewohner



### MILIEUGRÖSSE

# 2,4

Mio. Adressen

# 3,2

Mio. Haushalte

# 7,8

Mio. Personen

Die **etablierten Stadtrandbewohner** sind von Einkommen und Vermögen her unterhalb des Milieus *vermögende Oberschicht* 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 *etablierten Stadtrandbewohner* befinden sich oft ringförmig im sogenannten Speckgürtel um die Städte. Dabei kann es beispielsweise zwischen Düsseldorf und Essen, nordöstlich von Hamburg oder im Taunus flächig sehr große Bereiche des Milieus geben (oft durchmischt mit der *vermögenden Oberschicht*). Kleinere Städte haben ebenfalls ihre etablierten Stadtrandviertel. 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 dieses Milieu eine hohe Ähnlichkeit mit den *Baby-Boomern in stabilen Regionen*. 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* wohnen hingegen in vergleichbaren Lagen, sind aber jünger und wohnen in neueren Häusern.

Auffällig bei den *etablierten Stadtrandbewohnern* 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 dieses Milieus sinken und der Bedarf an seniorenrechtlichen und hochwertigen 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 Eigenheim (häufig  
Baujahr 1975-1995)



**Haushaltsgröße**  
Viele Paare



**Wohnorte**  
Gute Wohnlagen im suburbanen Umland  
der wirtschaftsstarke Ballungsräume

## WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht unterdurchschnittlich (7 %), tatsächliche Häufigkeit niedrig (3 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Suburbia und Land, gerne Bestandsquartier, Tourismusregion nicht so negativ wie in anderen Milieus
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Präferenz für Hauskauf, aber Offenheit auch für ETW (eher obere Geschosse), DHH und RH sowie gegenüber Bauherrngemeinschaften, Wohnprojekten und Genossenschaften
Wunschfläche und Grundriss	Wenige Zimmer bei großzügigen Flächenansprüchen besonders bei den Wohnungen (Mietwohnungen Schwerpunkt 60-90 m <sup>2</sup> , ETW Schwerpunkt 80-125 m <sup>2</sup> , Eigenheime Schwerpunkt 100-150 m <sup>2</sup> )
Homeoffice	Eher häufig, eigenes Arbeitszimmer
Gestaltung / Ausstattung	Eher traditionellere Architektursprache
Garten und Wohnumfeld	Hohes Bedürfnis nach Ruhe und Privatsphäre, aber Orientierung wieder leicht weg vom eigenen großen Garten in Richtung hochwertiger Grünanlagen und unterschiedlicher Menschen im Umfeld
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Erhöhte (altersbedingte) Bedeutung des ÖPNV, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 1,48
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Eher höhere Zahlungsbereitschaft, wenig Kompromissbereitschaft gegenüber Nachteilen (dann zieht man lieber nicht um)

## Erfolgreiche Stadtmenschen



### MILIEUGRÖSSE

# 0,5

Mio. Adressen

# 2,2

Mio. Haushalte

# 4,0

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 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. Nach einer Scheidung beispielsweise gibt es auch Rückkehrer in das Milieu. Wirtschaftsstarke Metropolen wie Frankfurt oder Düsseldorf sowie Universitäts- und Forschungsstandorte wie Bonn, Mainz, Darmstadt oder Heidelberg sind typische Wohnorte der *erfolgreichen Stadtmenschen*. 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) dem Milieu zugeordnet.

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

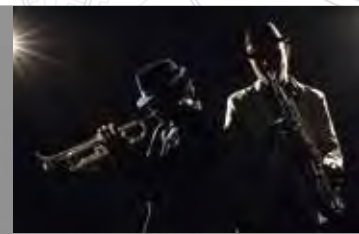




EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

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**  
Sehr hoch

**Alter**  
Schwerpunkt  
25-40 J.

**Migrationshintergrund**  
Mittel

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

**Haushaltsgröße**  
Singles und Paare, kaum größere Haushalte

**Wohnorte**  
Trendige, oft altbaugeprägte In-Viertel der Groß- und Universitätsstädte

EIGENSCHAFTEN

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung sehr hoch (21 %), tatsächliche Häufigkeit überdurchschnittlich (12 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	(Groß-)Städtisch, aber durchaus auch Orientierung Richtung Stadtrand und Vorort (Neubauquartiere dort sind positiv besetzt)
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Wohnungsmiete vor Hauskauf und ETW-Kauf, Bereitschaft zu DHH und RH, positive Bewertung von Penthouse und Maisonette, bei Wohnungen eher obere Geschosse, Offenheit gegenüber Sonderformen wie Bauherrngemeinschaften, WEG-Häusern etc.
Wunschfläche und Grundriss	Mietwohnungen eher großzügig (Schwerpunkt 60-90 m²), ETW und EFH unauffällig (Schwerpunkt 70-100 m² bzw. 110-140 m²), bei Häusern kleine Grundstücke ok
Homeoffice	Häufig, eigenes Arbeitszimmer
Gestaltung / Ausstattung	Architektur / Ausstrahlung überproportional wichtig, kein Backstein
Garten und Wohnumfeld	Großes Bedürfnis nach einem lebendigen Umfeld mit fußläufiger Nahversorgung, Zielgruppe für (Essens-)Lieferdienste, Bereitschaft zur Mitwirkung an Gemeinschaftsprojekten, aber dennoch Bedürfnis nach etwas mehr Privatsphäre als bislang (Hecke)
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Erhöhte Offenheit gegenüber Sharing-Konzepten, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 1,25
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Hohe (standortbedingte) Zahlungsbereitschaft in € und €/m², die Zielgruppe muss sich aber erst klar werden, wer wo zu welchen Abstrichen bereit ist – mit unterschiedlichen Ergebnissen (urbanes Wohnumfeld oder doch eine größere Wohnung?); beim Hauskauf auch kleine Grundstücke

## Digitale Jungakademiker



### MILIEUGRÖSSE

# 0,4

Mio. Adressen

# 2,4

Mio. Haushalte

# 4,4

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 diesem Milieu zugeordnet. Den höchsten Anteil an Haushalten dieses Milieus 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 zu den *erfolgreichen Stadtmenschen*, der *urbanen Mittelschicht* oder den *suburbanen Familien* wechseln.

Das Milieu der *digitalen Jungakademiker* ist zusammen mit den *erfolgreichen Stadtmenschen* kultureller und kreativer Treiber der Lebensqualität von Städten. Die *digitalen Jungakademiker* wohnen teilweise mit den *Fachkräften in Ballungsräumen* in denselben Quartieren. Gleichzeitig sind sie die Pioniere einer Aufwertung (Gentrifizierung), bevor sie bei ausreichend hohem Nachfragedruck auf dem Immobilienmarkt durch *erfolgreiche Stadtmenschen* ersetzt werden. Die demografische Welle der Echo-Boomer (relativ geburtenstarke Jahrgänge um 1990) sowie deren hohe Studierquote hat in den letzten Jahren für eine starke Zunahme der *digitalen Jungakademiker* gesorgt. Insbesondere in Ostdeutschland wird die Bedeutung dieses Milieus aber wieder sinken. Angesichts ihres Alters und der mit dem Berufseinstieg verbundenen Umzüge kommen die Haushalte aus diesem Milieu 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**  
Hoch



**Wohnungstyp**  
Geschosswohnungsbau, viel Altbau  
(gerne Gründerzeit), v. a. Miete mit  
Schwerpunkt private Vermieter



**Haushaltsgröße**  
Besonders viele Singles,  
auch Paare, kaum  
größere Haushalte



**Wohnorte**  
Innenstadtlagen in  
Groß- und Universitäts-  
städten

## WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung sehr hoch (21 %), tatsächliche Häufigkeit hoch (16 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Städtisch und möglichst zentral, dann ist auch Neubau gut
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Primär Wohnungsmiete (zumindest aktuell) und zwar eher obere Geschosse, auch Wohnprojekte. Der Wunsch nach einem Eigenheim in einer späteren Lebensphase ist davon unberührt. (Milieu ist noch unbedarft in Bezug auf Sonderformen wie Erbpacht, WEG-Eigentum etc.)
Wunschfläche und Grundriss	Mietwohnungen besonders klein (Schwerpunkt 60-90 m <sup>2</sup> ), ETW und EFH unauffällig (Schwerpunkt 60-100 m <sup>2</sup> bzw. 100-150 m <sup>2</sup> ), (noch) relativ geringe Zimmerzahl gewünscht
Homeoffice	Häufig, auch ohne eigenes Arbeitszimmer
Gestaltung / Ausstattung	Positivere Bewertung von Pultdächern und lebhaften / bunten Fassaden, kein Backstein
Garten und Wohnumfeld	Großes Bedürfnis nach einem lebendigen Umfeld mit öffentlichen Grünanlagen und fußläufiger Nahversorgung, Zielgruppe für (Essens-)Lieferdienste, Bereitschaft zur Mitwirkung an Gemeinschaftsprojekten, keine EFH-Gebiete
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Höhere Bedeutung des ÖPNV und der fußläufigen Nahversorgung, erhöhte Bereitschaft zum Sharing bei gleichzeitigem Verzicht aufs eigene Auto, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 0,81
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Eher höhere (standortbedingte) Zahlungsbereitschaft pro m <sup>2</sup> , erhöhte Toleranz gegenüber Lärm, Mischnutzung im Gebäude und kompakten Flächen

## Urbane Mittelschicht



### MILIEUGRÖSSE

# 1,5

Mio. Adressen

# 3,4

Mio. Haushalte

# 6,0

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* zählen oder ins Umland abgedrängt werden (zum Beispiel Dachau bei München, Filderstadt bei Stuttgart, Norderstedt bei Hamburg). Hohe Anteile der urbanen Mittelschicht gibt es auch in prosperierenden Universitätsstädten außerhalb der großen Ballungsräume (Freiburg, Oldenburg, Münster, Dresden, Regensburg).

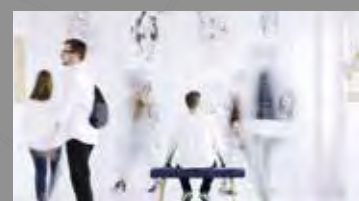
Die Menschen in diesem Milieu ziehen durchschnittlich oft um. Die vergleichsweise geringe Eigentumsquote und die wirtschaftlichen Verhältnisse machen sie zu einer wichtigen Zielgruppe für die Wohneigentumsbildung. Gleichzeitig besteht die Herausforderung darin, den Wunsch nach dem Einfamilienhaus (beziehungsweise 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**  
Durchschnittlich bis eher hoch



**Bildung**  
Eher hoch



**Alter**  
Breites Spektrum, 30-65 J.



**Migrationshintergrund**  
Mittel



**Wohnungstyp**  
Eher Geschosswohnungsbau, (eher nicht 50er bis 70er), Miete und Eigentum



**Haushaltsgröße**  
Gemischt, aber wenige große Haushalte



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

## WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht unterdurchschnittlich (7 %), tatsächliche Häufigkeit leicht überdurchschnittlich (9 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Relativ indifferent, aber weder voll ins Stadtzentrum noch aufs Land, Bestandsquartiere bevorzugt
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Diskrepanz zwischen dem idealisierten Wunsch nach dem Eigenheim und dem tatsächlichen Plan, eher eine Wohnung zu mieten (die aber gerne als EG mit Garten). ETW spielen am Rande eine Rolle, Genossenschaften sind positiv besetzt. Wenig Auseinandersetzung mit Alternativlösungen wie RH, Maisonette, Erbpacht, WEG-Eigentum etc.
Wunschfläche und Grundriss	Bei Mietwohnungen klassischer Schwerpunkt 60-80 m <sup>2</sup> , ETW leicht größer (70-100 m <sup>2</sup> ), Eigenheime klassisch 100-150 m <sup>2</sup> , eher mehr kleine Zimmer gewünscht
Homeoffice	Mäßig häufig, dann eigenes Arbeitszimmer
Gestaltung / Ausstattung	Durchschnittliche Präferenzen
Garten und Wohnumfeld	In vielerlei Hinsicht durchschnittliche Einstellungen. Versuch, im urbanen Kontext Privatsphäre und Zentralität unter einen Hut zu bringen. Erhöhte Toleranz gegenüber Geschosswohnungen im Umfeld, leichtes Interesse an Gemeinschaftsprojekten
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Erhöhte Bedeutung des ÖPNV, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 1,05
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Höhere (standortbedingte) Zahlungsbereitschaft pro m <sup>2</sup> . Die Zielgruppe verzichtet im Zweifelsfall auf den Kauf bzw. verschiebt ihn, da sie sich auch auf dem Mietwohnungsmarkt versorgen kann

## Fachkräfte in Ballungsräumen



### MILIEUGRÖSSE

# 0,8

Mio. Adressen

# 2,9

Mio. Haushalte

# 5,6

Mio. Personen

Dieses Milieu bildet die untere Mittelschicht, die in Ballungsräumen im Geschosswohnungsbau zur Miete wohnt. Dies impliziert einen erhöhten Anteil von Migranten und kleinen Haushalten. Das Bildungsniveau ist dementsprechend meist nicht-akademisch, aber trotzdem qualifiziert, und das Einkommen zwar im Mittel leicht unterdurchschnittlich, aber auch nicht niedrig.

Vom gutverdienenden Facharbeiter über die in der Wohnungspolitik sprichwörtlichen „Polizisten und Krankenschwestern“ bis zu einfacheren Tätigkeiten im Dienstleistungssektor sind hier „breite Schichten der Bevölkerung“ im Milieu vertreten. Höhere Einkommens- und Bildungsniveaus in vergleichbaren Lagen würden der *urbanen Mittelschicht* zugeordnet, niedrigere den *Landbewohnern mit begrenzten Mitteln*. Die *Fachkräfte in Ballungsräumen* sind eher jung, umfassen viele kleine Starterhaushalte und Migranten (Gastarbeiter und deren Nachkommen, Zuwanderer aus Südost- und Osteuropa) und konzentrieren sich auf traditionelle Industriestädte wie das nördliche Ruhrgebiet, Offenbach, Ludwigshafen oder Nürnberg / Fürth. Denn auch aus städtischen Arbeitermilieus haben Etablierte, Ältere, Familien und Deutschstämmige die entsprechenden Viertel überproportional in Richtung Umland verlassen und gehören dort nun zu anderen Milieus.

Die von den *Fachkräften in Ballungsräumen* bewohnten Quartiere sind oft zentrale Bestandslagen, gerne aus den Baujahren der 50er bis 70er Jahre. In angespannten Immobilienmärkten sind auch die Großwohnsiedlungen ein typischer Wohnort (Berlin-Gropiusstadt, München-Neuperlach).

Das *Fachkräftemilieu in Ballungsräumen* hat ein hohes Eigeninteresse an der Verbesserung seiner Wohnsituation. Da diese Gruppe gleichzeitig überproportional in Mietwohnungen lebt und meist in der Stadt wohnen bleiben möchte, handelt es sich hier um eine zentrale Zielgruppe für Wohnungsneubau im bezahlbaren Segment. In der großstädtischen Wohnungspolitik spielt das Milieu eine große Rolle, wenn über die Bezahlbarkeit von Wohnraum auch für „Menschen mit normalem Einkommen“ diskutiert wird. Die Versorgungsmöglichkeiten auf dem Wohnungsmarkt und die Frage, ob Miete oder Eigentum, hängen aber stark von den lokalen Rahmenbedingungen des Wohnungsmarktes ab: Im Ruhrgebiet fällt diesem Milieu die Eigentumbildung deutlich leichter als in Berlin oder Augsburg.



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**  
Durchschnittlich bis eher niedrig



**Bildung**  
Eher niedrig



**Alter**  
Breites Spektrum, v. a. 30-60 J.



**Migrationshintergrund**  
Mittel



**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

EIGENSCHAFTEN

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung und tatsächliche Häufigkeit leicht unterdurchschnittlich (7 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Eher kleinstädtischer oder mehr Stadtrand als bisher, Neubaugebiet am Stadtrand positiv besetzt
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Primär Wohnungsmiete, Wunsch nach Hauskauf vorhanden, auch RH / DHH. Erbpacht und Genossenschaft sind positiv besetzt, Gemeinschaftslösungen (WEG, Bauherrengemeinschaft und Wohnprojekte) nicht
Wunschfläche und Grundriss	Bedarf an relativ vielen Zimmern bei kleiner Wohn- und Grundstücksfläche (Mietwohnungen Schwerpunkt 55-80 m <sup>2</sup> , ETW Schwerpunkt 70-100 m <sup>2</sup> , Eigenheime Schwerpunkt 100-150 m <sup>2</sup> )
Homeoffice	Kaum
Gestaltung / Ausstattung	Positivere Bewertung von modernerer Architektursprache und lebhaften / bunten Fassaden
Garten und Wohnumfeld	In vielerlei Hinsicht durchschnittliche Einstellungen. Angesichts der aktuellen Wohnsituation Betonung der Notwendigkeit von Privatsphäre (eigener Garten, Hecke, wenig Interesse an Gemeinschaftsprojekten)
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Auto eher positiv besetzt, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 0,97, geringe Affinität zum Thema Nachhaltigkeit
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Durchschnittliche bis leicht unterdurchschnittliche Zahlungsbereitschaft; erhöhte Toleranz gegenüber Lärm, Mischnutzung im Gebäude, RH / DHH und Erbpacht

## Stadtbewohner in unbeständigen Lebenslagen



### MILIEUGRÖSSE

# 1,1

Mio. Adressen

Dieses Milieu zeichnet sich durch einen hohen Anteil vorläufiger Wohnsituationen aus verbunden mit einer extrem hohen Umzugsneigung und niedrigem Einkommen. Darunter fallen Menschen in prekären Lebenslagen und neu zugewanderte Migranten.

Das Milieu ist durch die den Neuzuschnitt der Milieus im Jahr 2022 das größte unter den 16 Milieus geworden. Von den *Fachkräften in Ballungsräumen* grenzt sich das Milieu durch niedrigeres Einkommen und Bildungsniveau ab und von den *Starterhaushalten in regionalen Zentren* durch niedrigere Bildung und einen höheren Anteil an Menschen mit Einwanderungsgeschichte.

# 4,2

Mio. Haushalte

Der Blick auf die Milieukarte zeigt, dass es sich hier vor allem um Gebiete einfachen Geschosswohnungsbaus handelt. Dies können Großwohnsiedlungen sein oder nur einzelne Hochhäuser z. B. mit traditionell einfachem Image (München-Hasenberg, Augsburg-Oberhausen), mit Lagenachteilen (Heidelberg-Emmertsgrund, Köln-Meschenich) oder schwierigen Eigentumsverhältnissen (Dietzenbach-Spessartviertel). In entspannteren Märkten (Duisburg-Marxloh, Kiel-Gaarden) oder Klein- und Mittelstädten (Germersheim, Wetzlar) handelt es sich oft um einfache Bestandslagen mit hohem Migrantenanteil, die die Funktion der so genannten „Arrival City“ übernehmen.

# 7,0

Mio. Personen

Viele Quartiere mit einem hohen Anteil dieses Milieus sind Fördergebiete beispielsweise im Bund-Länder-Programm „Soziale Stadt“. Dennoch ist die Korrelation zwischen Empfängern von Sozialleistungen und dem Anteil der vorläufigen Lebenslagen nicht allzu groß: Erstaunlich hohe Anteile des Milieus gibt es in süddeutschen Kleinstädten mit starkem Besatz von einfacheren Industriearbeitsplätzen – diese Kommunen übernehmen hier relativ geräuschlos Integrationsleistungen in Wohn- und Arbeitsmärkte, ohne dass hier, wie in Großstädten, massive wohnungspolitische Interventionen stattfinden.

Eigentumsbildung wird für die Haushalte aus diesem Milieu erst perspektivisch in Frage kommen. Gleichwohl können Eigentumsmaßnahmen für Aufsteiger aus dem Quartier dazu beitragen, die Quartiere zu stabilisieren. Bedarf an bezahlbaren Mietwohnungen besteht ebenfalls.





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**  
Sehr niedrig

**Bildung**  
Sehr niedrig

**Alter**  
Breites Spektrum,  
v. a. 20-50 J.

**Migrationshintergrund**  
Hoch

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

**Haushaltsgröße**  
Gemischt, überproportional Singles und große Haushalte, dann überproportional Patchwork-Haushalte und Alleinerziehende

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

EIGENSCHAFTEN

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung sehr hoch (19 %), tatsächliche Häufigkeit überdurchschnittlich (12 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Kleinstadt oder Stadtrand, Indifferenz bzgl. Neubau- oder Bestandsquartier
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Klar Wohnungsmiete, Genossenschaft ist positiv besetzt – Wohnprojekte negativ (es zählt Sicherheit, nicht Gemeinschaft)
Wunschfläche und Grundriss	Bedarf an kompakten und dadurch preisgünstigen Wohnungen (Mietwohnungen Schwerpunkt 45-70 m <sup>2</sup> bei im Mittel 2,6 Zimmern)
Homeoffice	Kaum
Gestaltung / Ausstattung	Positivere Bewertung von modernerer Architektursprache und lebhaften / bunten Fassaden
Garten und Wohnumfeld	Hohe Bedeutung des „Blick ins Grüne“, Urban Gardening ok, bisherige Defizite bei der Privatsphäre führen zu einer hohen Wertschätzung dieses Themas
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Erhöhte Bedeutung des ÖPNV und der fußläufigen Nahversorgung, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 0,69
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Niedrige Zahlungsbereitschaft, hohe Präferenz für Eigenleistungen, Toleranz bei Lagequalität, Bevölkerungsstruktur und Lärm

## Aufsteiger mit einfacher Schulbildung



### MILIEUGRÖSSE

# 1,0

Mio. Adressen

# 1,6

Mio. Haushalte

# 4,1

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 den *Landbewohnern in soliden Verhältnissen*, zu der viele Selbstständige gerade aus dem handwerklichen Bereich gehören, grenzt sich das Milieu ab: zum einen durch einen höheren Anteil an Menschen mit Migrationshintergrund, zum anderen über den (klein-)städtischeren Wohnort sowie den Gebäudetyp. Dieser befindet sich (zumindest bislang) eher im Geschosswohnungsbestand.

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, in denen sowohl Anteil als auch Anzahl der Haushalte dieses Milieus herausstechen, sind beispielsweise Neuwied und Edenkoben in Rheinland-Pfalz, Ober-Ramstadt und Pohlheim in Hessen, Freudenstadt und Albstadt in Baden-Württemberg sowie Schrobenhausen in Bayern. Zugleich haben diese Orte einen hohen Anteil von *Baby-Boofern in stabilen Regionen*; wobei diese Gruppe älter ist und verstärkt im Einfamilienhaus am Ortsrand lebt. Die Wohnwunschbefragung zeigt bei beiden Milieus, dass das Einfamilienhaus und der Blick ins Grüne ganz oben auf der Wunschliste stehen. Gleichzeitig sind die Aufsteiger mit einfacher Schulbildung 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 der genannten kleineren Städte wird das 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. Läuft 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**  
Schwerpunkt 40-50 J.,  
aber auch jünger



**Migrations-  
hintergrund**  
Sehr hoch



**Wohnungstyp**  
Häufig älteres Eigenheim  
oder Eigentumswohnung



**Haushaltsgröße**  
überproportional  
Familienhaushalte



**Wohnorte**  
Wirtschaftsstarke Regionen,  
oft Kerne von Kleinstädten

## WOHNUNGSWAHL

<b>Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.</b>	Neigung überdurchschnittlich (13 %), tatsächliche Häufigkeit durchschnittlich (7 %)
<b>Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?</b>	Stärkere Orientierung Richtung Stadtrand und Umland. Neubaugebiet am Stadtrand positiv besetzt. Fernzüge in attraktive Regionen werden nicht so negativ wie in anderen Milieus gesehen
<b>Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?</b>	Hauskauf vor Wohnungsmiete, ETW spielt auch noch eine Rolle. DHH / RH gut, Maisonette denkbar, migrantentypische Wertschätzung von Atriumhäusern. Alle eigentumsrechtlichen Sonderformen sind interessant, Wohnprojekte weniger negativ als in den anderen urbanen nicht-akademischen Milieus
<b>Wunschfläche und Grundriss</b>	Wohnungen großzügiger (Mietwohnungen Schwerpunkt 50-90 m <sup>2</sup> , ETW Schwerpunkt 80-100 m <sup>2</sup> ), Häuser durchschnittlich (Schwerpunkt 100-150 m <sup>2</sup> ). Lieber mehr kleine Zimmer und kleines Grundstück
<b>Homeoffice</b>	Mäßig häufig, bei Selbstständigen dann gerne mit eigenem Büro
<b>Gestaltung / Ausstattung</b>	Architektur / Ausstrahlung wichtig, positivere Bewertung von modernerer Architektursprache und lebhaften / bunten Fassaden
<b>Garten und Wohnumfeld</b>	Große Bedeutung von Privatsphäre, eigenem Garten und dem Blick ins Grüne. Leicht erhöhte Wertschätzung homogener Sozialstruktur (andere Familien)
<b>Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung</b>	Eher autoaffine Zielgruppe, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 1,39
<b>Zahlungs- und Kompromissbereitschaft</b>	Eher höhere Zahlungsbereitschaft, hohe Präferenz für Eigenleistungen, Sparpotenzial bei Lage, RH, WEG o. ä.

## Menschen im Strukturwandel



### MILIEUGRÖSSE

# 0,9

Mio. Adressen

# 1,9

Mio. Haushalte

# 2,7

Mio. Personen

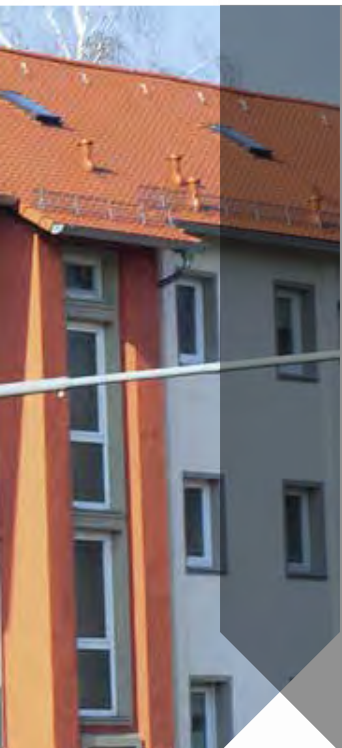
**Menschen im Strukturwandel** kennzeichnen ein höheres Alter sowie ein relativ niedriger ökonomischer Status im deutschlandweiten oder zumindest regionalen Vergleich. Durchaus gut ausgebildet ist dieses Milieu in Ostdeutschland.

In Ostdeutschland sorgten die Wende und die damit einhergehenden Strukturbrüche dafür, dass die ökonomische Entwicklung traditioneller Arbeitermilieus schwächer verlief als mit den gleichen Ausgangsvoraussetzungen anderswo. Hier wohnt dieses 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 dieses Milieus eher geringer. Die Eigentumsquote ist dank der zum Teil günstigen Immobilienpreise in den jeweiligen Regionen höher. Hohe Anteile der *Menschen im Strukturwandel* 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 diesem Milieu sind die *Fachkräfte in Ballungsräumen* jünger und haben zu größeren Anteilen einen Migrationshintergrund. Die Zahl der *Menschen im Strukturwandel* wird in Zukunft zurückgehen, teils aus demografischen Gründen, teils durch erfolgreichen Strukturwandel.

In den meisten der von ihnen bewohnten Städte können sich die *Menschen im Strukturwandel* vergleichsweise problemlos im Wohnungsbestand versorgen. Ein Sonderfall ergibt sich jedoch, wenn in den letzten Jahren die Immobilienpreise deutlich stärker gestiegen sind als die Einkommen dieses Milieus – sei es durch die Nähe zu einer prosperierenden Metropole (z. B. Potsdam), durch erfolgreichen Strukturwandel (z. B. Erfurt), durch die Bedeutung der Universität (z. B. Passau, Weimar) oder durch Tourismus, Zweitwohnungen und den Zuzug reicher Bevölkerungsgruppen (z. B. Bad Tölz, Sonthofen). Hier ist das Milieu auf bezahlbares (Miet-)Wohnen angewiesen.





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**  
Eher niedrig

**Alter**  
Schwerpunkt 50-70 J.

**Migrationshintergrund**  
Gering

**Wohnungstyp**  
Miete im Geschosswohnungsbau (v. a. Altbau und Nachkriegszeit), Schwerpunkt bei ehemals gemeinnützigen Vermietern, in Westdeutschland auch ältere Eigenheime

**Haushaltsgröße**  
Vorwiegend Paare, auch Singles, kaum größere Haushalte

**Wohnorte**  
Ostdeutschland und strukturschwache Regionen Westdeutschlands, oft in Großwohnsiedlungen der Nachkriegszeit oder Kleinsiedlungen der 20er / 30er

EIGENSCHAFTEN

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung unterdurchschnittlich (5 %), tatsächliche Häufigkeit sehr niedrig (1 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	(Klein-)Städte oder Vororte, Bestandsquartiere bevorzugt
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Primär Wohnungsmiete, Genossenschaft positiv besetzt (Sicherheitsaspekt, weniger der Gemeinschaftsaspekt), eher EG mit Garten
Wunschfläche und Grundriss	Bedarf an kompakten und dadurch preisgünstigen Wohnungen (Schwerpunkt Mietwohnungen 50-70 m <sup>2</sup> bei im Mittel 2,5 Zimmern). EFH Schwerpunkt nur 90-120 m <sup>2</sup> auf dann vergleichsweise großem Grundstück (Mittelwert 554 m <sup>2</sup> )
Homeoffice	Kaum
Gestaltung / Ausstattung	Eher traditionellere Architektursprache
Garten und Wohnumfeld	Eher geringere Bedeutung des Themas Privatsphäre / Garten (trotzdem Hecken), dafür öffentliche Plätze. Wenig Interesse an Gemeinschaftsprojekten. Leicht erhöhte Wertschätzung homogener Sozialstruktur
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Erhöhte Bedeutung des ÖPNV, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 0,82
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Besonders niedrige Zahlungsbereitschaft, Sparpotenzial bei der Wohnfläche und durch Wohnen im älteren Bestand

## Starterhaushalte in regionalen Zentren



### MILIEUGRÖSSE

# 1,0

Mio. Adressen

# 2,5

Mio. Haushalte

# 4,9

Mio. Personen

Kleinstädte, Mittelstädte und kleinere Großstädte im ländlichen Raum übernehmen für ihr Umland die Funktion, Mietwohnraum für Menschen bereitzustellen, deren Lebenssituation von einer gewissen Vorläufigkeit geprägt ist. In der Regel sind dies junge nicht-akademische Starterhaushalte. Aber auch nach Trennungen oder überregionalen Umzügen werden die Menschen diesem Milieu zugeordnet.

Das Einkommens- und Bildungsniveau dieses Milieus ist eher niedrig und wird auch in Zukunft nicht massiv steigen. Durch die in der Regel niedrigen Immobilienpreise in der Region resultiert daraus aber trotzdem eine zufriedenstellende Wohnraumversorgung. Von den *Fachkräften in Ballungsräumen* und den *Stadtbewohnern in unbeständigen Lebenslagen* grenzt sich dieses Milieu v. a. durch den geringen Anteil an Migrant\*innen und die großräumig ländlichere Region ab (auch wenn das Milieu dort dann auch in Großstädten wie Augsburg, Kiel oder Magdeburg substanzial vorkommt).

Räumliche Schwerpunkte bildet das Milieu insgesamt in Ostdeutschland, z. B. in Zwickau, Gera oder Plauen. Auch kleinere Orte in der Nähe der Arbeitsplatzschwerpunkte prosperierender Großstädte locken nicht-akademische Starterhaushalte an – z. B. Hennigsdorf und Velten bei Berlin, Delitzsch bei Leipzig oder Zöllnitz bei Jena. In Westdeutschland erreicht das Milieu hohe Anteile in Städten wie Wilhelmshaven, Gronau, Lahr oder Kempten.

Die *Starterhaushalte in regionalen Zentren* wollen ihre Wohnsituation verbessern und werden dies – wenn sie es nicht gerade schon gemacht haben – in den nächsten Jahren auch tun. Finanzielle Engpässe, unsichere Arbeitsplätze oder Änderungen in der Haushaltszusammensetzung verschieben teils auch die Eigentumbildung. Beim Umzug werden perspektivisch Einfamilienhäuser gewünscht, die durch die Wahl kleinerer Dörfer oder einfacherer Lagen und eine hohe Bereitschaft zum Umbau von Bestandsimmobilien in Eigenleistung auch realisierbar sind. Stadtentwicklungspolitisch gesehen trägt das Milieu dazu bei, Kleinstädte und den umliegenden ländlichen Raum demografisch zu stützen.

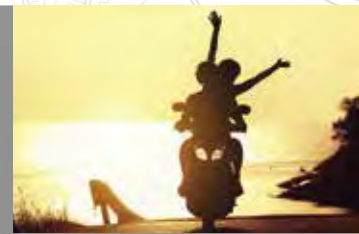




EINE TYPISCHE WOHNBIOGRAFIE

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**  
Niedrig

**Bildung**  
Eher niedrig

**Alter**  
Schwerpunkt 20-40 J.

**Migrationshintergrund**  
Gering

**Wohnungstyp**  
V. a. Miete im Geschosswohnungsbau (v. a. Altbau und 80er / 90er), sowohl Privatvermieter als auch ehemals gemeinnützige Vermieter

**Haushaltsgröße**  
Viele Singles, aber auch Paare und Haushalte mit eher kleineren Kindern

**Wohnorte**  
Oft zentrale Lagen in Kleinstädten, Mittelstädten und kleineren Großstädte im ländlichen Raum

EIGENSCHAFTEN

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht überdurchschnittlich (12 %), tatsächliche Häufigkeit überdurchschnittlich (12 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Zentrale Lagen in Kleinstädten oder Umzug aufs Land, Stadtrand nur im Neubau
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Primär Wohnungsmiete, gerne EG mit Garten. Wunsch nach Hauskauf vorhanden, aber eher kein RH / DHH, die Stadt ist nur vorübergehender Lebensort. Alle eigentumsrechtlichen Sonderformen sind uninteressant
Wunschfläche und Grundriss	Wohnungen mit normalen Größen (Mietwohnungen Schwerpunkt 50-80 m <sup>2</sup> , ETW Schwerpunkt 80-100 m <sup>2</sup> ), lieber mehr kleine Zimmer, Häuser durchschnittlich (Schwerpunkt 100-150 m <sup>2</sup> ) – aber dann auf großen Grundstücken (Mittel 680 m <sup>2</sup> )
Homeoffice	Selten, dann auch nicht zwingend mit eigenem Arbeitszimmer
Gestaltung / Ausstattung	Eher traditionellere Architektursprache
Garten und Wohnumfeld	Hohe Bedeutung des <i>eigenen</i> Gartens, wenig Interesse an Gemeinschaftsprojekten, leicht erhöhte Wertschätzung homogener Sozialstruktur
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Eher autoaffine Zielgruppe, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 1,02. Geringe Affinität zum Thema Nachhaltigkeit
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Niedrige Zahlungsbereitschaft, hohe Präferenz für Eigenleistungen, Sparpotenzial durch Verzicht auf Zentralität und durch Wohnen im älteren Bestand

## Traditionelles Seniorenmilieu



### MILIEUGRÖSSE

# 1,5

Mio. Adressen

# 2,3

Mio. Haushalte

# 3,0

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*. 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 dieses 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 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 Krozingen 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 Seniorenwohnkonzepte 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. Iلس 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

**Bildung**  
Durchschnittlich

**Alter**  
Über 70 J., viele auch über 80 J.

**Migrationshintergrund**  
Gering

**Wohnungstyp**  
Gemischt, teils ältere Eigenheime, teils Wohnungen

**Haushaltsgröße**  
Viele Singles, sonst Paare

**Wohnorte**  
Überall

EIGENSCHAFTEN

WOHNUNGSWAHL

<b>Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.</b>	Neigung niedrig (4 %), tatsächliche Häufigkeit sehr niedrig (1 %) - Umzüge in Pflegeheime sind untererfasst
<b>Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?</b>	Wenig positive Auseinandersetzung mit dem Thema Wunschstandort, am ehesten werden Kleinstädte und Vororte gut bewertet. Bestand geht vor Neubau
<b>Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?</b>	Ideal EFH, realistischerweise wird eine Wohnung gemietet, Genossenschaften sind positiv besetzt
<b>Wunschfläche und Grundriss</b>	Geringe Zimmerzahl und geringer Flächenbedarf (Mietwohnungen Schwerpunkt 50-70 m <sup>2</sup> , ETW Schwerpunkt 55-80 m <sup>2</sup> , Eigenheime Schwerpunkt 90-135 m <sup>2</sup> ). Im EFH-Fall ist diese Generation noch an große Grundstücke gewohnt (Wunschmittel: 656 m <sup>2</sup> )
<b>Homeoffice</b>	Kaum
<b>Gestaltung / Ausstattung</b>	Eher traditionellere Architektursprache
<b>Garten und Wohnumfeld</b>	Erhöhte Präferenz für öffentliche Plätze, heterogene Sozialstruktur (nicht nur Alte) und lebendiges Wohngebiet (aber keine erhöhte Toleranz für Mischnutzung im Gebäude)
<b>Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung</b>	Erhöhte (altersbedingte) Bedeutung des ÖPNV und der fußläufigen Nahversorgung, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 0,72
<b>Zahlungs- und Kompromissbereitschaft</b>	Besonders niedrige Zahlungsbereitschaft

## Baby-Boomer in stabilen Regionen



### MILIEUGRÖSSE

# 3,5

Mio. Adressen

# 4,4

Mio. Haushalte

# 10,7

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 Geburtsjahrgängen 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 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 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-Höchstädt, 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* näher an den Großstädten und haben tendenziell höhere Einkommen. Die *Landbewohner in soliden Verhältnissen* wohnen hingegen in traditioneller eingestellten und dünner besiedelten ländlichen Regionen.

Eine hohe Eigenheimquote und die Standortverbundenheit des Milieus sind der Grund für eine geringe Umzugsneigung. Sie ist voraussichtlich auch im Alter geringer als in urbanen oder strukturschwachen Regionen. Die stark durch das Milieu geprägten Kommunen stehen damit vor dem Problem, dass sie in den nächsten 25 Jahren überaltern und die Einwohnerzahl schrumpfen wird. Da sesshafte *Baby-Boomer* aber weiterhin Einfamilienhäuser bewohnen, funktioniert eine Ansiedlung Jüngerer nur durch neue Wohngebiete. Altengerechter Geschosswohnungsbau könnte helfen, den Generationswechsel zumindest etwas zu entzerren. Bei wirtschaftsschwächeren Gebieten mit hohen Anteilen des Milieus (z. B. im Saarland) stellt sich hingegen die Frage, inwiefern Zuzüge (z. B. der *Aufsteiger mit einfacher Schulbildung*) überhaupt ausreichend Nachfrage für einen erfolgreichen Generationswechsel im Gebäudebestand liefern.



## 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-Eigen- tum, häufig Baujahr 1975-1995



**Haushaltsgröße**  
Viele Paare, aber auch Singles und Familien mit eher älteren Kindern / Mehrgenerationen- haushalte



**Wohnorte**  
Dörfer und Kleinstädte im prosperie- renden und dicht besiedelten, aber trotzdem ländlich geprägten Umland der großen Zentren Westdeutschlands

EIGENSCHAFTEN

### WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung sehr niedrig (1 %), tatsächliche Häufigkeit niedrig (4 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Vorort und Dorf als aktueller und gewünschter Standort. Bestand geht vor Neubau
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Wenn doch umgezogen wird spielen sowohl ein erneuter Hauskauf, die Wohnungsmiete und in geringerem Maße die ETW eine Rolle. Keine RH oder eigentumsrechtlichen Sonderformen, keine Wohnprojekte
Wunschfläche und Grundriss	Häuser (Schwerpunkt 100-150 m <sup>2</sup> ) und Mietwohnungen (Schwerpunkt 60-85 m <sup>2</sup> ) eher etwas großzügiger, ETW eher klein (sonst braucht man nicht aus dem Haus zu ziehen, Schwerpunkt 70-90 m <sup>2</sup> ), eher wenige Zimmer. Im EFH-Fall ist diese Generation noch an große Grundstücke gewohnt (Wunschmittel: 662 m <sup>2</sup> )
Homeoffice	Selten, dann mit eigenem Arbeitszimmer
Gestaltung / Ausstattung	Eher traditionellere Architektursprache
Garten und Wohnumfeld	Trotz des Wunsches nach reinen EFH-Gebieten werden auch öffentliche Plätze und heterogene Sozialstruktur (auch Junge) gewünscht. Kein Urban Gardening (der Zielgruppe ist schon der eigene Garten zu viel Arbeit)
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Erhöhte (altersbedingte) Bedeutung des ÖPNV, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 1,52
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Durchschnittliche Zahlungsbereitschaft, wenig Kompromissbereitschaft gegenüber Nachteilen (dann zieht man lieber nicht um) – zu beachten sind aber die relativ kleinen Wunschflächen

## Suburbane Familien



### MILIEUGRÖSSE

# 0,4

Mio. Adressen

# 0,6

Mio. Haushalte

# 2,1

Mio. Personen

Die **suburbanen Familien** kauften in den letzten Jahren rund um die großen prosperierenden Städte ein – gerne im Neubau. Vor ihrem Umzug gehörten sie oft den *erfolgreichen Stadtmenschen* 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 Milieu überproportional neu gebaut oder einen Neubau gekauft – wenn es eine Bestandsimmobilie war, so wurde umfassend saniert. 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 Milieu eine große Rolle. Kommunen mit einem hohen Anteil an *suburbanen Familien* 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 Gebiete in direkter Nachbarschaft zu den Wohnorten der *etablierten Stadtrandbewohner* und der *Baby-Boomer in stabilen Regionen*, die aber beide älter sind. Durch ihre Finanzstärke setzen sich die *suburbanen Familien* in guten Lagen gegen die gleichaltrigen *Aufsteiger mit einfacher Schulbildung* durch.

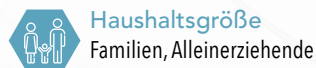
*Suburbane Familien* wollen im Normalfall nicht umziehen. Der Anteil tatsächlicher Umzüge ist höher durch berufliche Veränderungen und Scheidungen. Zum Teil wird das Haus nach einer Scheidung gehalten. Dies führt dazu, dass auch Alleinerziehende in den entsprechenden Gebieten wohnen. Haushalte, die vor 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.



## WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung sehr niedrig (1 %), tatsächliche Häufigkeit unterdurchschnittlich (5 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Stadtrand und Vorort, gerne Neubaugebiet am Stadtrand, positive Bewertung von Tourismusregionen
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Primär Eigenheim (auch RH / DHH, auch WEG oder Bauherrengemeinschaft, Maisonette denkbar, reines Grundstück eher unbeliebt), seltener Wohnungen; Erbpacht unbeliebt
Wunschfläche und Grundriss	Große Häuser und ETW (Schwerpunkte 120-170 m <sup>2</sup> bzw. 70-90 m <sup>2</sup> ), aber kleine Mietwohnungen (Schwerpunkt 45-80 m <sup>2</sup> , vermutlich primär als Zweitwohnung oder bei Scheidungen). Grundstücke dürfen klein ausfallen. Gewünscht werden viele (kleine) Zimmer (und ein eher großes Wohnzimmer)
Homeoffice	Häufig, mit eigenem Arbeitszimmer (oder sogar eigenem Büroeingang)
Gestaltung / Ausstattung	Erhöhte Bedeutung des eigenen Einflusses auf den Grundriss, positivere Bewertung moderner Architektur (überproportional Pultdach, trotzdem unauffällige Fassaden)
Garten und Wohnumfeld	Ausgeprägter Wunsch nach reinen und ruhigen EFH-Gebieten mit eigenem Garten. Familientypischer Wunsch nach homogener Sozialstruktur (andere Familien). Mitwirkungsbereitschaft bei Gemeinschaftseinrichtungen
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Autoaffine Zielgruppe, erhöhte Bedeutung der (auch innerörtlichen) Autoanbindung, keine fußläufige Nahversorgung nötig (ein Wocheneinkauf per Auto). Zielgruppe für Car-Sharing (Zweitwagen), durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 1,69
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Hohe Zahlungsbereitschaft, Sparpotenzial durch RH, WEG oder weniger Zentralität

## Traditionelle Landfamilien



### MILIEUGRÖSSE

# 0,4

Mio. Adressen

# 0,6

Mio. Haushalte

# 2,2

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 bei den *suburbanen Familien*. 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* 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 Milieu ist äußerst standorttreu und hat von allen Milieus die geringste Umzugsneigung.

Die *traditionellen Landfamilien* wohnen in unmittelbarer Nachbarschaft zu den *Landbewohnern in soliden Verhältnissen*, die aber im Durchschnitt älter ist und aus kleineren Haushalten besteht. Unter den 30 Kreisen mit dem höchsten Anteil dieses Milieus liegen 25 in Bayern. Diese befinden sich sowohl im Umland kleinerer Städte (Landkreis Amberg-Weilheim, Landkreis Passau, Landkreis Straubing-Bogen) als auch im ländlichen Raum (Landkreis Cham, Landkreis Rottal-Inn, außerhalb Bayerns die benachbarten Landkreise Emsland und Cloppenburg). Aus Sicht der Wohnungsnachfrage ist das Milieu die zentrale Ursache dafür, dass die von ihm geprägten Kreise demografisch stabiler sind als andere ländliche Regionen. Die *traditionellen Landfamilien* sorgen 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**  
Eher hoch



**Bildung**  
Durchschnittlich



**Alter**  
Durchschnittlich,  
viele 35-50 J.



**Migrations-  
hintergrund**  
Eher gering



**Wohnungstyp**  
Vorwiegend Eigenheim, relativ  
hohe Quote sanierter Altbauten



**Haushaltsgröße**  
Familien mit Kindern



**Wohnorte**  
Dörfer im traditionell geprägten  
ländlichen Raum

EIGENSCHAFTEN

## WOHNUNGSWAHL

<b>Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.</b>	Neigung sehr niedrig (0 %), tatsächliche Häufigkeit unterdurchschnittlich (5 %)
<b>Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?</b>	Land
<b>Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?</b>	Primär Eigenheim (gerne nur das Grundstück), eher kein RH / DHH. Keine Gemeinschaftslösungen oder Abstriche an den Eigentumsrechten
<b>Wunschfläche und Grundriss</b>	Relativ kompakte Häuser (Schwerpunkt 100-150 m <sup>2</sup> ) mit vielen kleinen Zimmern. Auch in ländlichen Milieus spielt in dieser Generation die Grundstücksgröße keine so große Rolle mehr (Mittel 528 m <sup>2</sup> )
<b>Homeoffice</b>	Selten, dann mit eigenem Arbeitszimmer.
<b>Gestaltung / Ausstattung</b>	Eher traditionellere Architektursprache, Wunsch nach Gebieten mit eher einheitlichem Architekturstil
<b>Garten und Wohnumfeld</b>	Ausgeprägter Wunsch nach Ruhe und Privatsphäre (Hecke), sich gestört fühlende Nachbarn sind ein Problem; familientypischer Wunsch nach homogener Sozialstruktur (andere Familien); wenig Mitwirkungsbereitschaft bei Gemeinschaftseinrichtungen
<b>Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung</b>	Autoaffine Zielgruppe, erhöhte Bedeutung der überörtlichen MIV-Anbindung, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 2,02
<b>Zahlungs- und Kompromissbereitschaft</b>	Niedrige Zahlungsbereitschaft, Sparpotenzial durch weniger Zentralität

## Landbewohner in soliden Verhältnissen



### MILIEUGRÖSSE

# 3,7

Mio. Adressen

# 4,4

Mio. Haushalte

# 9,1

Mio. Personen

Die **Landbewohner in soliden Verhältnissen** sind 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* gefasst. Insgesamt ist also der Anteil der Paare sehr hoch.

Gemeinsames Merkmal im 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 *Landbewohner in soliden Verhältnissen* meist im Eigenheim wohnen und auch dort bleiben will. Die tatsächliche Umzugsquote ist ebenfalls gering.

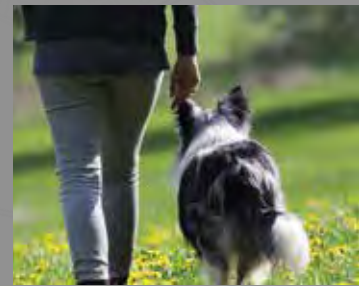
Hohe Anteile des Milieus finden sich in weiten Teilen von Rheinland-Pfalz und Bayern, zum Beispiel im Landkreis Vulkaneifel, im Donnersbergkreis, im Kreis Bad Kissingen oder im Kreis Traunstein. Auch die Kreise Hersfeld-Rotenburg in Hessen, Lüchow-Dannenberg in Niedersachsen oder Barnim in Brandenburg haben einen Anteil des Milieus von über 25 %. Die *Landbewohner in soliden Verhältnissen* sind 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 Spazierengehen mit ihrem Hund. Außerdem nimmt der Musikverein großen Raum ein. Thomas spielt Trompete und Regina Klarinette.



**Einkommen**  
Eher hoch

**Bildung**  
Durchschnittlich

**Alter**  
Breites Spektrum,  
viele 40–60 J.

**Migrations-  
hintergrund**  
Gering

**Wohnungstyp**  
Vorwiegend Eigenheim,  
v. a. Altbau

**Haushaltsgröße**  
Viele Paare, Familien-  
anteil leicht erhöht

**Wohnorte**  
Dörfer in ländlichen Räumen

EIGENSCHAFTEN

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung sehr gering (1 %), tatsächliche Häufigkeit unterdurchschnittlich (5 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Land
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Alles, was nicht freistehendes EFH ohne Abstriche an den Eigentumsrechten ist, wird noch stärker abgelehnt als in anderen Milieus
Wunschfläche und Grundriss	Normale Größe beim EFH (Schwerpunkt 100–150 m <sup>2</sup> ) mit durchschnittlichen Zimmergrößen, Anspruch an große Grundstücksfläche (Mittel 674 m <sup>2</sup> ).
Homeoffice	Selten, dann mit eigenem Arbeitszimmer.
Gestaltung / Ausstattung	Eher traditionellere Architektursprache
Garten und Wohnumfeld	Wunsch nach ruhigen reinen EFH-Gebieten mit eigenem Garten, keine Gemeinschaftsprojekte, heterogene Sozialstruktur (Altersstruktur) positiv
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Standortbedingt aufs Auto angewiesen, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 1,56
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Leicht unterdurchschnittliche (standortbedingte) Zahlungsbereitschaft, Sparpotenzial durch Eigenleistungen und weniger Zentralität

## Landbewohner mit begrenzten Mitteln



### MILIEUGRÖSSE

# 2,9

Mio. Adressen

# 3,9

Mio. Haushalte

# 5,6

Mio. Personen

Die **Landbewohner mit begrenzten Mitteln** 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 den *Landbewohnern in soliden Verhältnissen*. Dementsprechend ist der Anteil an Patchworkfamilien, Alleinerziehenden und Singles in diesem Milieu 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 den in denselben Orten wohnenden *Landbewohnern in soliden Verhältnissen* und deutlich höher als bei den vom Einkommen her vergleichbaren *Stadtbewohnern in unbeständigen Lebenslagen* bzw. den *Starterhaushalten in regionalen Zentren*.

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 *Landbewohner in soliden Verhältnissen* und die *Landbewohner mit begrenzten Mitteln* wohnen gemeinsam in denselben Dörfern. Die Verteilung zwischen beiden Milieus sagt etwas über den Wohlstand der Region aus. Hohe Anteile des Milieus gibt es deshalb überwiegend in Ostdeutschland (zum Beispiel Saale-Orla-Kreis, Kreis Ludwigslust-Parchim) und in peripheren und strukturschwächeren Regionen Westdeutschlands (zum Beispiel Kreis Freyung-Grafenau). Trotz aller finanzieller Restriktionen spielt das 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**  
Niedrig

 **Bildung**  
Niedrig

 **Alter**  
Breites Spektrum,  
viele 40-70 J.

 **Migrationshintergrund**  
Gering

 **Wohnungstyp**  
Vorwiegend einfache ältere Häuser,  
überdurchschnittlich oft Eigentum

 **Haushaltsgröße**  
Gemischt

 **Wohnorte**  
Dörfer in ländlichen Räumen

WOHNUNGSWAHL

Umzugsneigung und tatsächliche Umzugshäufigkeit p. a.	Neigung leicht unterdurchschnittlich (7 %), tatsächliche Häufigkeit durchschnittlich (8 %)
Stadt oder Land? Neubau- oder Bestandsquartier?	Land, auch Kleinstädte auf dem Land
Haus oder Wohnung? Eigentum oder Miete?	Freistehendes EFH als Ideal, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen machen aber teilweise die Miete erforderlich. WEG-Haus und Erbpacht denkbar, RH / DHH mäßig beliebt
Wunschfläche und Grundriss	Kompromissbereitschaft bei Fläche und Zimmerzahl (Mietwohnungen Schwerpunkt 50-70 m <sup>2</sup> , Eigenheime Schwerpunkt eher 100 als 150 m <sup>2</sup> ), dafür werden im EFH-Fall sehr große Grundstücke gewünscht (Mittel 730 m <sup>2</sup> )
Homeoffice	Kaum
Gestaltung / Ausstattung	Architektur / Ausstrahlung weniger wichtig
Garten und Wohnumfeld	In vielerlei Hinsicht durchschnittliche Einstellungen. Angst davor, andere zu stören.
Mobilität, Nachhaltigkeit und Nahversorgung	Trotz ländlichem Standort geringer Autobesitz, (fußläufige) Erreichbarkeit von Nahversorgung und Schule / Kindergarten ein Wunschthema, durchschnittlicher Stellplatzschlüssel 0,96
Zahlungs- und Kompromissbereitschaft	Niedrige Zahlungsbereitschaft, Sparpotenzial durch Eigenleistungen, weniger Fläche und Zentralität sowie Wohnen im älteren Bestand





### 3. Arbeiten mit den BPD-Kaleidoskop-Milieus



# Bestandsdaten: Wer wohnt wo?

Die 16 Milieus in dieser Broschüre wurden durch den Geodatenanbieter *panadress* 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. *panadress* 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.

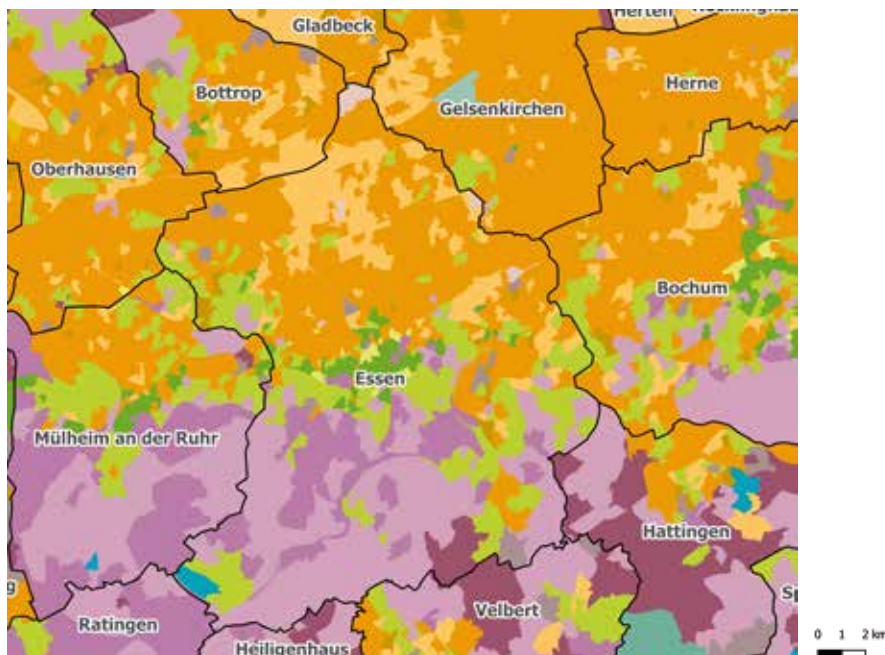
## Klare Verteilung der Milieus im mittleren Ruhrgebiet

Abbildung 2 visualisiert für das mittlere Ruhrgebiet das jeweils größte Milieu pro Quartier. Dort grenzen sich die Quartiere räumlich klar voneinander ab: Während die *vermögende Oberschicht* und die *etablierten Stadtrandbewohner* im Süden wohnen, prägen die *Fachkräfte in Ballungsräumen* den Norden. Dazwischen zieht sich ein schmales Band an städtischen Mittelschichtmilieus (grünes Farbspektrum). In Kernstädten wird dieses verstärkt mit Inseln der *digitalen Jungakademiker* sowie den *erfolgreichen Stadtmenschen*, die gute gründerzeitliche Lagen wie beispielsweise Essen-Rüttenscheid bevorzugen.

## Friedberg (Hessen): Verschiedene Milieus in einem Quartier

Besonders in kleineren Städten sind die Milieus in einem Quartier stärker durchmischt als in den beiden Beispielen Ruhrgebiet (Abbildung 1) und Augsburg (Abbildung 4 A-E ab Seite 50). 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 3 für die Stadt Friedberg in Hessen auf Seite 49). Gleiches gilt für Gebiete, die durch Gentrifizierung oder Degradation einem Wandel der Milieustrukturen unterworfen sind.

ABBILDUNG 2 – GROSSRÄUMIGE VERTEILUNG DER MILIEUS IM RUHRGEBIET

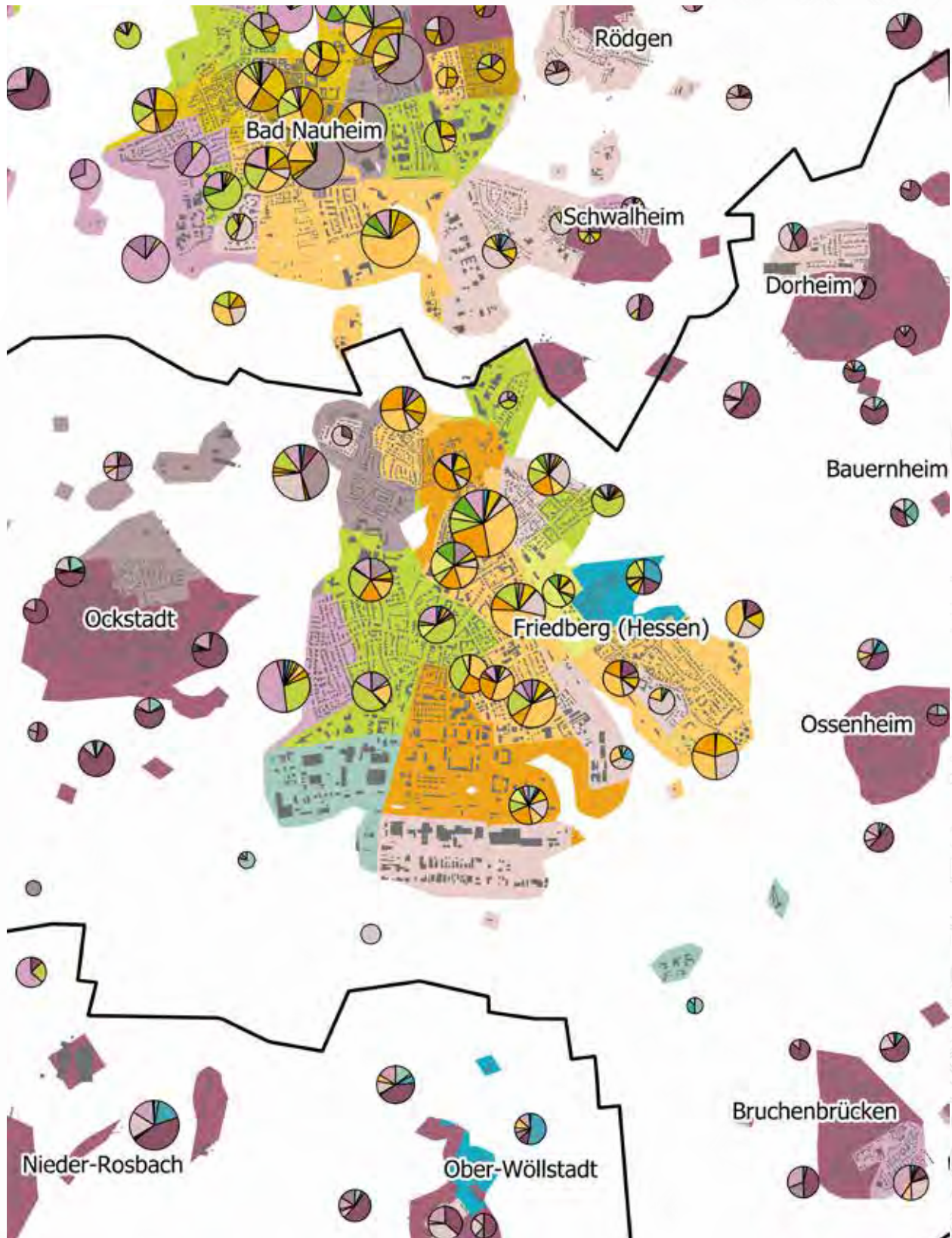


Quelle: BPD-Kaleidoskop-Bestandsdatensatz 2022

Vermögende Oberschicht
Etablierte Stadtrandbewohner
Erfolgreiche Stadtmenschen
Digitale Jungakademiker
Urbane Mittelschicht
Fachkräfte in Ballungsräumen
Stadtbewohner in unbeständigen Lebenslagen
Aufsteiger mit einfacher Schulbildung
Menschen im Strukturwandel
Starterhaushalte in regionalen Zentren
Traditionelles Seniorenmilieu
Baby-Boomer in stabilen Regionen
Suburbane Familien
Traditionelle Landfamilien
Landbewohner in soliden Verhältnissen
Landbewohner mit begrenzten Mitteln



ABBILDUNG 3 – FRIEDBERG, HESSEN



Quelle: BPD-Kaleidoskop-Bestandsdatensatz 2022

ABBILDUNG 4 A – AUGSBURG UND UMLAND

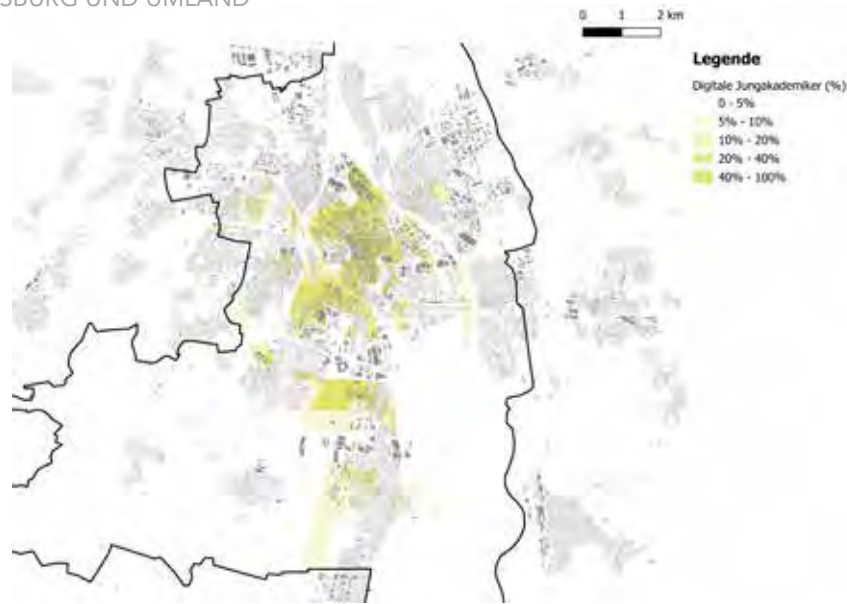


ABBILDUNG 4 B – AUGSBURG UND UMLAND

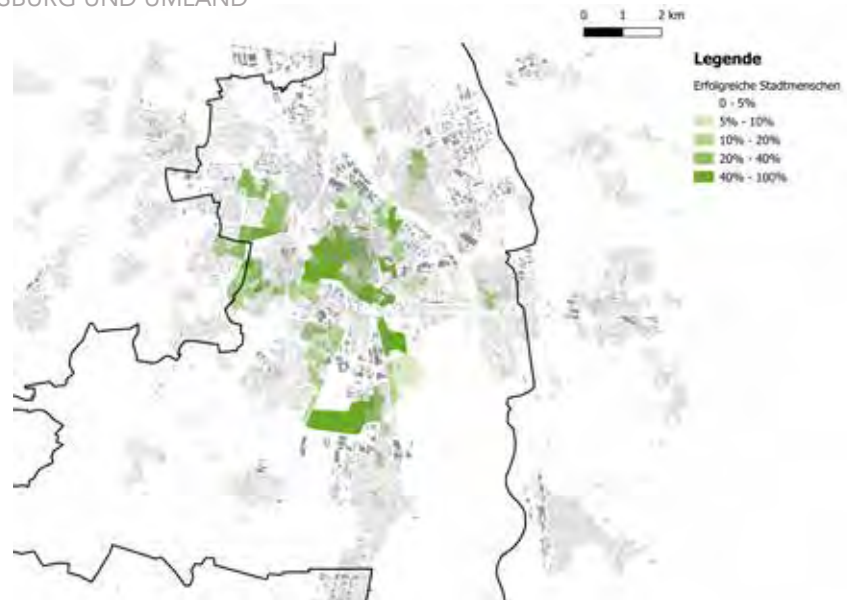
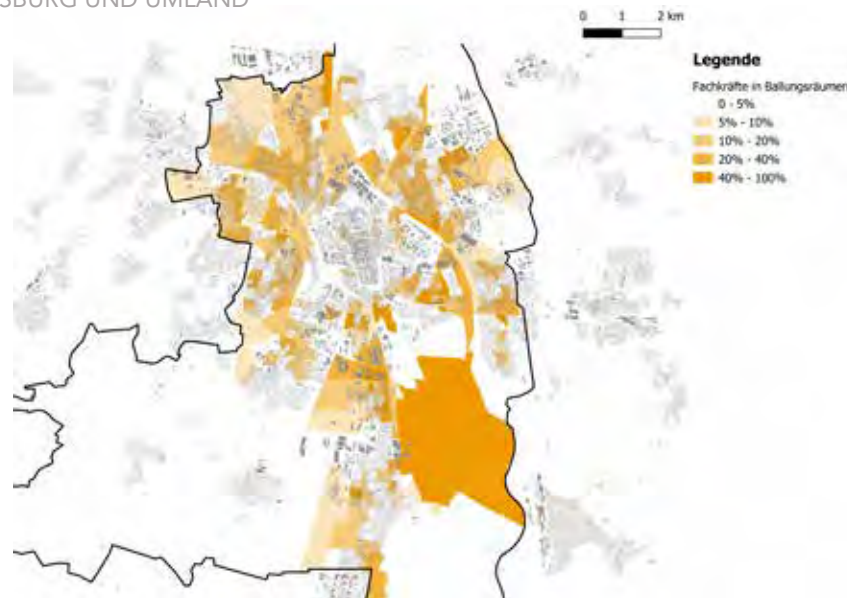


ABBILDUNG 4 C – AUGSBURG UND UMLAND





### Kleinteiligere Mischung rund um Augsburg

In kleineren Großstädten gibt es Milieuverteilungen, die nicht so großräumig wie im Ruhrgebiet sind, aber trotzdem nicht so verteilt wie im Beispiel Friedberg. Augsburg und sein Umland (in Abbildung 4 A–E) ist ein Beispiel, in dem fast alle 16 Milieus vorhanden sind und sich trotzdem räumliche Schwerpunkte ausbilden. Erfolgreiche Stadtmenschen zwischen Hauptbahnhof

und Fußgängerzone, digitale Jungakademiker in Innenstadt- und Innenstadtrandbereichen und Fachkräfte in Ballungsräumen in einem breiten Gürtel rund um die Innenstadt. Die urbane Mittelschicht präferiert eher den Stadtrand und etablierten Stadtrandbewohner die Einfamilienhausgebiete vor allem im Westen jenseits der Stadtgrenze. Gerade der Osten ist geprägt von Baby-Boomern in stabilen Regionen. Gleichzeitig beginnen rund um Augsburg auch schnell die ländlichen Milieus.

ABBILDUNG 4 D – AUGSBURG UND UMLAND

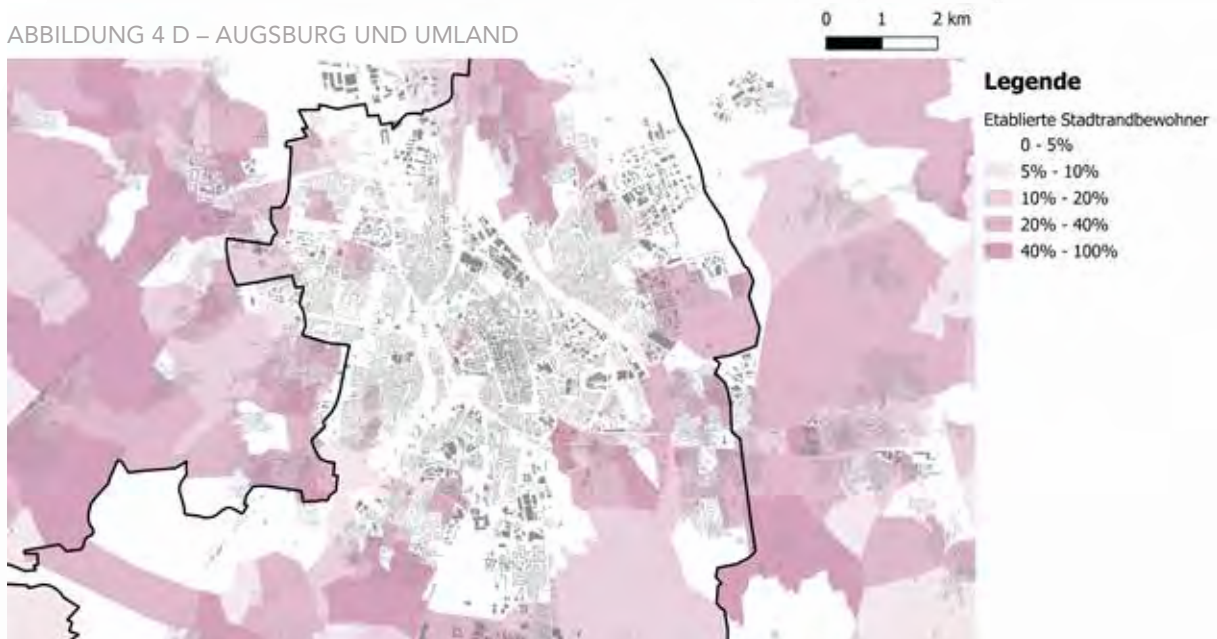
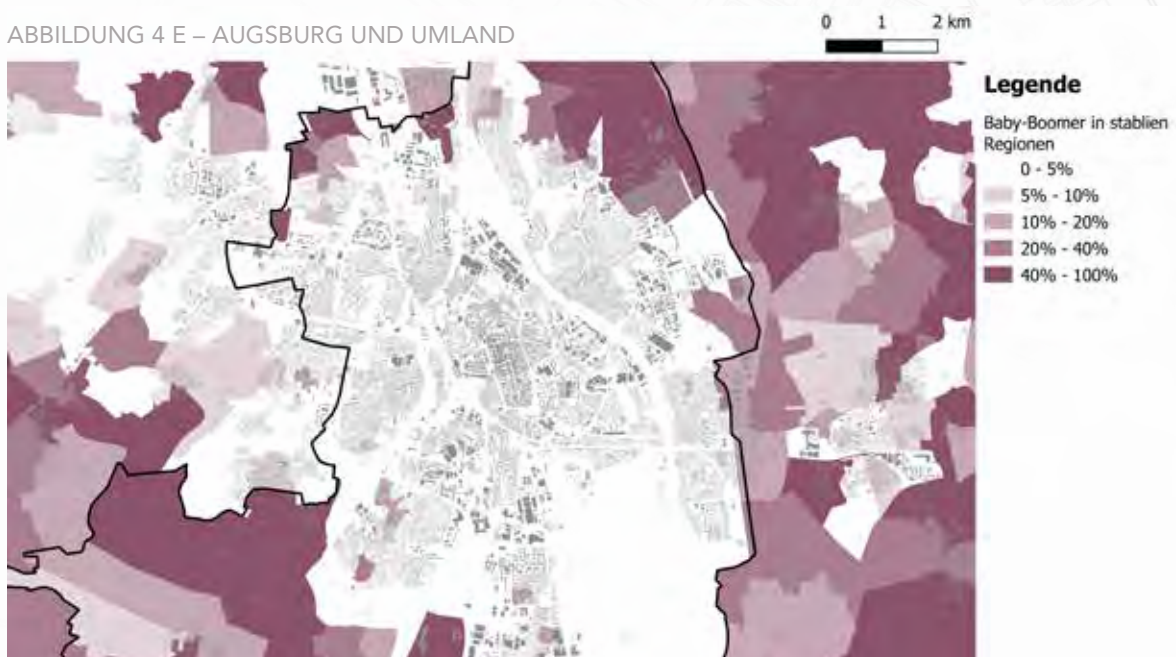


ABBILDUNG 4 E – AUGSBURG UND UMLAND

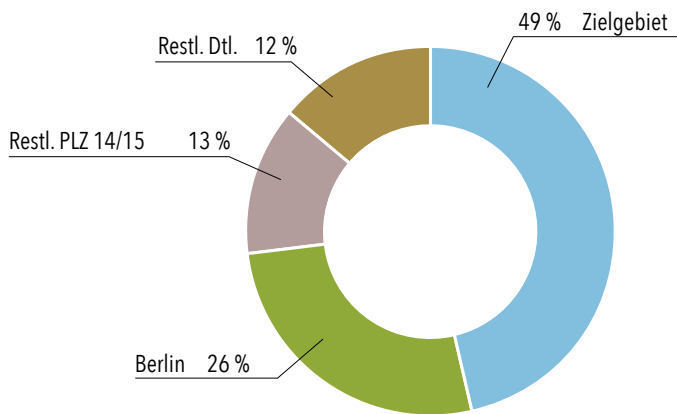


# Umzugsdaten: Wer zieht wohin?

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 Eigentumbildung 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 *panadress* zusätzlich anbietet. Dessen gut 30 Millionen Fälle stammen vor allem aus Adressänderungen im Versandhandel und Nachsendeaufträgen und ermöglichen eine gemeindeinterne sowie -übergreifende Analyse von Umzugsbewegungen.

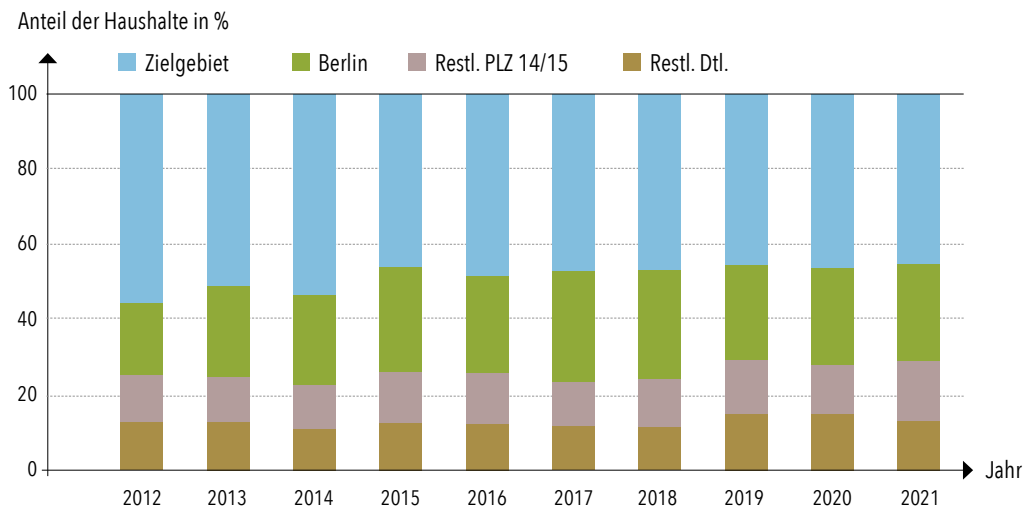
Hiermit können vertiefte Auswertungen erstellt werden. Die Abbildungen 5, 6 und 7 zeigen für den hier exemplarisch ausgewählten südlichen Umlandbereich von Berlin die Zusammensetzung der Umzieher nach Herkunftsbereich, deren Veränderung im Zeitablauf sowie die Zusammensetzung nach Milieus. Dabei kann 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.

ABBILDUNG 5 – SÜDLICHES BERLINER UMLAND – HERKUNFTSBEREICHE DER ZUZIEHENDEN



Quelle: BPD-Kaleidoskop-Umzugsdatensatz 2012–2021

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



Quelle: BPD-Kaleidoskop-Umzugsdatensatz 2012–2021



ABBILDUNG 7 A – SÜDLICHES BERLINER UMLAND –  
HERKUNFTSMILIEUS DER ZUZIEHENDEN NACH HERKUNFTSBEREICH

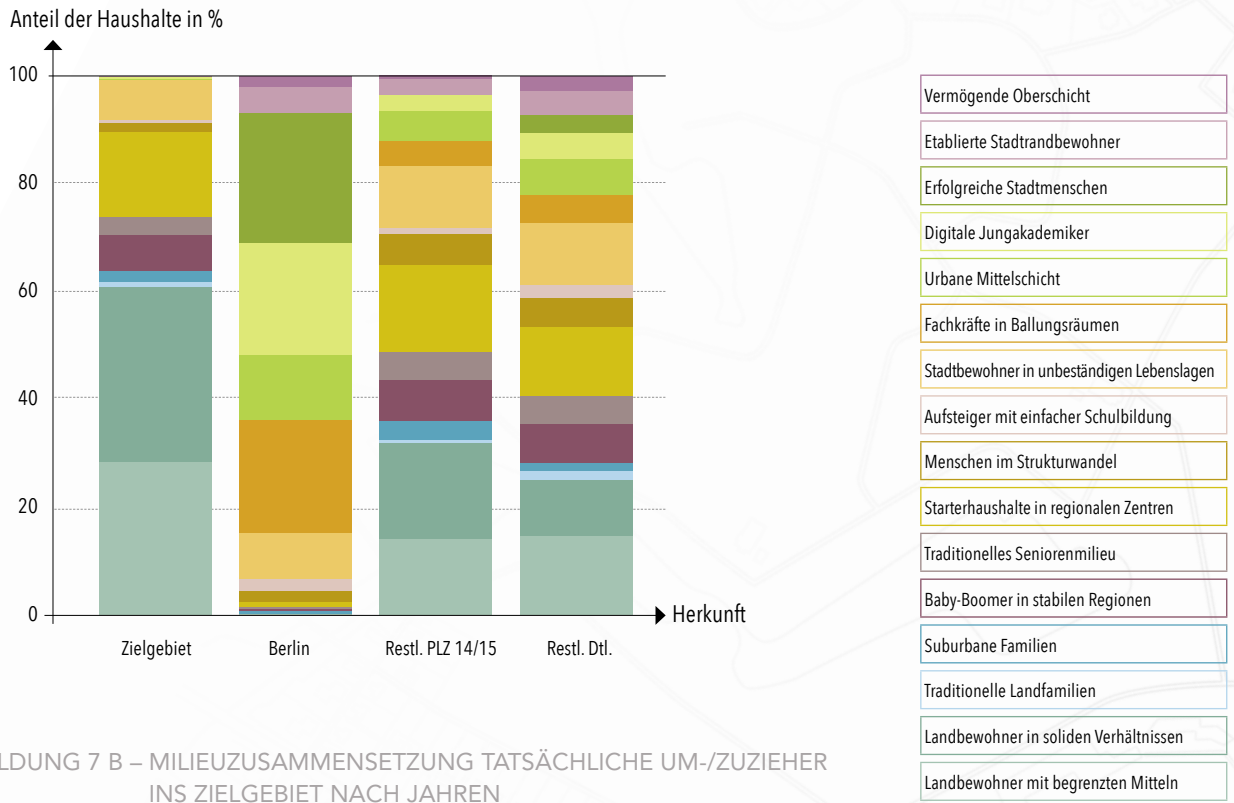
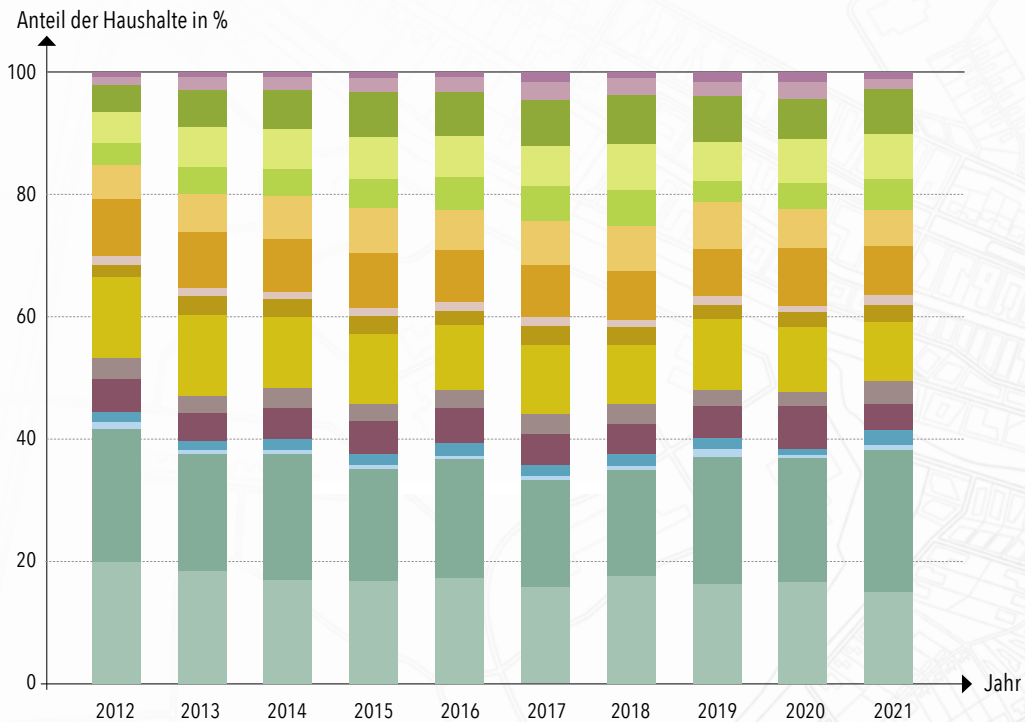


ABBILDUNG 7 B – MILIEUZUSAMMENSETZUNG TATSÄCHLICHE UM-/ZUZIEHER  
INS ZIELGEBIET NACH JAHREN



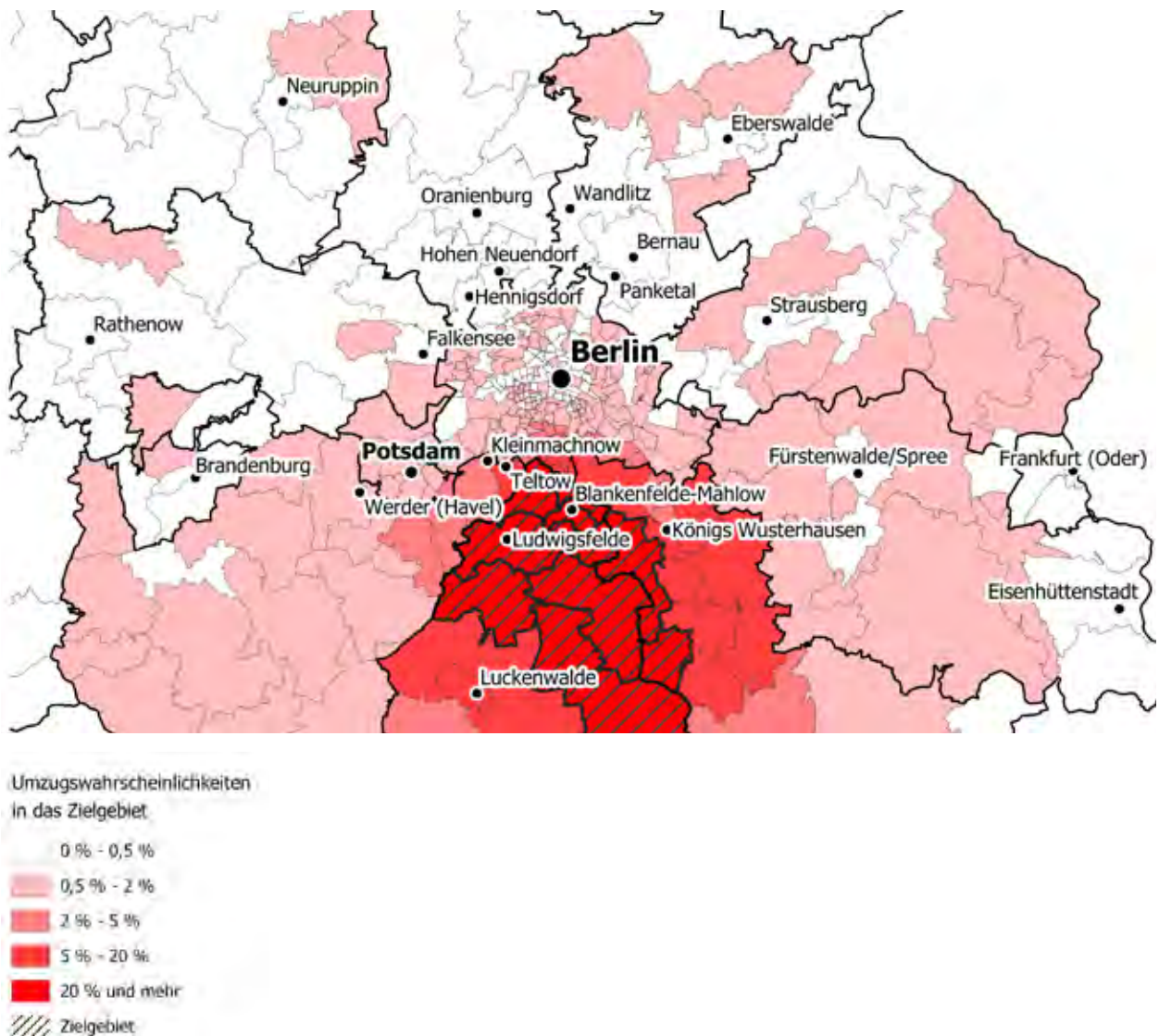
Quelle: BPD-Kaleidoskop-Umzugsdatensatz 2012–2021

**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 an-

grenzenden 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 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 8 – UMZUGSWAHRSCHEINLICHKEIT INS SÜDLICHE BERLINER UMLAND





### Umzüge: nicht über Stadtgrenzen und nicht fort aus guten Lagen

Visualisiert man die Umzugsströme zwischen Postleitzahlgebieten und stellt dabei nur diejenigen oberhalb eines gewissen Grenzwerts dar, so resultieren Karten, die Verflechtungsgebiete oder zusammenhängende Wohnungsmärkte anzeigen. Abbildung 9 zeigt die drei Städte Essen, Bochum und Dortmund. Interessant ist dabei, dass die Stadtgrenzen offenbar als mentale Barriere

wirken. Auch wenn zwei Stadtviertel direkt nebeneinander liegen, so wird doch deutlich weniger umgezogen, wenn dazwischen noch eine Stadtgrenze liegt. Eine ähnliche Trennwirkung lässt sich auch bei Flüssen beobachten (z. B. links- und rechtsrheinisches Köln). Abbildung 9 zeigt auch, wie sehr der ökonomische Status die Umzugshäufigkeit beeinflusst: Wer einmal im reichen Süden angekommen ist, zieht dort nur selten wieder weg – während die hohen Anteile von Studierenden rund um die Bochumer Uni die Umzugsströme hoch halten.

ABBILDUNG 9 – GRÖSSE VON UMZUGSSTRÖMEN ZWISCHEN POSTLEITZAHLEN IM RUHRGEBIET



# Die BPD-Wohnwunschbefragung



istock/PORNCHAL\_SODA

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

## Regelmäßige bundesweite Repräsentativbefragungen

Um sich dieser Frage zu nähern, führt BPD in regelmäßigen Abständen bundesweit repräsentative Befragungen durch. In großen Telefonbefragung 2019 mit knapp 24.000 Befragten ging es v. a. um das Thema Wünsche und Präferenzen. Bestandteil war auch eine Online-Bilderbefragung, in der die Befragten bestehende Wohngebiete bewerten konnten und Stärken und Schwächen nennen konnten. 2022 wurde in einer Online-Befragung mit gut 10.000 Teilnehmern dann verstärkt auf geplante Entscheidungen, die Wahl von Alternativen und die tatsächliche Entscheidung beim letzten Umzug abgestellt. 2021 wurden mit 3.000 Befragten die Auswirkungen von Corona erhoben und zudem ein Auswahlexperiment durchgeführt. Denn im Idealfall möchte fast jeder Befragte eine Villa in zentraler Lage. Realistischerweise müssen nahezu alle Menschen bei der Wohnungswahl Kompromisse machen – städtische Milieus machen dies

eher bei Wohnfläche, Mischnutzung und Lärm und ländliche Milieus eher bei Zentralität und Ausstattung. Derartige Präferenzreihen lassen sich über Auswahlfragen und Conjoint-Analysen erheben. Die Erkenntnisse aus diesen Befragungen sind nun in die Milieuporträts vorne in dieser Broschüre eingeflossen.

## Einfamilienhaus oben auf der Wunschliste

Das freistehende Einfamilienhaus ist nach wie vor der Wunschtraum weiterer Bevölkerungsgruppen. Zentraler Grund hierfür ist der Zugang zum privaten Freiraum, die höhere Privatsphäre sowie die größere Entscheidungsautonomie. Deshalb ist der Hauswunsch kein reines Familien- und Wohnflächenthema. Auch die immer mehr kleineren Haushalte ohne Kinder sind hausaffin, sie brauchen nur nicht so viel Fläche. Die Hoffnungen auf hohe Umzugsquoten von Älteren zurück in den (altengerechten und energieeffizienten) Geschosswohnungsbau treffen zumindest bislang noch auf geringe Bereitschaft und auf noch weniger tatsächliche Umsetzung. Gleichzeitig hat die Corona-Zeit den Wunsch nach dem Wohnen im Grünen noch erhöht. Dies betrifft sowohl den privaten Freiraum als auch halböffentliches Grün, öffentliche Parks und den Zugang zur freien Landschaft, wobei keine dieser verschiedenen Grün-Arten viel Fläche haben muss. Interessanterweise messen die Haushalte in eher privatsphäreorientierten Wohnverhältnissen gemeinschaftlich genutzten Einrichtungen und lebendigen öffentlichen Räumen eine höhere Bedeutung zu als



ABBILDUNG 10 – BELIEBT IN DER BPD-WOHNWUNSCHBEFRAGUNG



diejenigen, die momentan eher zentral und beengt wohnen. Die Befragungen geben deshalb eine Richtung vor, welche Ansprüche an einen Geschosswohnungsbau zu stellen sind, der konkurrenzfähig zum Einfamilienhaus sein soll: Individuelles Erscheinungsbild, ausreichende Privatsphäre, keine zu hohe Dichte und Zugang zu den verschiedenen Typen von Freiraum. Gleichzeitig sind der verdichtete Hausbau mit kleineren Wohnflächen sowie Typologien an der Grenze zwischen Haus und Wohnung (Penthaus, Maisonette) eine Zielrichtung zur Schaffung von Wohnqualität in einem Städtebau mittlerer Dichte.

#### Milieus sind unterschiedlicher als Regionen

Die bundesweiten Befragungen geben zwar wichtige Grundtendenzen an (und können zumindest im Falle der 24.000-Fälle-Befragung auch für Regionen ausgewertet werden), in konkreten Projekten interessieren aber dann doch die lokalen Präferenzen. Einschränkend muss man dazu sagen, dass die meisten Präferenzunterschiede durch die Milieus (dort v. a. durch Alter und Einkommen) und immobilienwirtschaftliche Rahmenbedingungen entstehen – und weniger durch regionale Besonderheiten („Eigenlogiken“). Zwei Regionen unterscheiden sich deshalb voneinander, weil dort unterschiedliche Menschen leben und nicht, weil sie „anders sind“. Eine wesentliche Ausnahme ist die immer noch geringe Eigentumsneigung in Ostdeutschland – auch bei gleichen Milieus und inzwischen günstigem Verhältnis aus Einkommen und Immobilienpreisen. Auch die großen

Wohnflächen im Münsterland, in Ostwestfalen, in Rheinland-Pfalz und im Saarland lassen sich nicht vollständig durch Milieus und die gute Erreichbarkeit erklären.

Für schnelle regionalisierte Aussagen hilft es dennoch, die deutschlandweite Befragung heranzuziehen und so zu gewichten, dass die regionale Milieuverteilung abgebildet wird. Kompliziertere statistische Verfahren (Regressionen) können Zusammenhänge zwischen Einflussfaktoren und Zielgrößen beschreiben, sodass auch für spezielle Regionen Präferenzanteile beispielsweise für unterschiedliche Architekturstile, Mobilitätsformen oder Sharing-Konzepte abgeschätzt werden können.

Für genauere Aussagen führt BPD auch zahlreiche Regionalbefragungen durch. Diese bieten neben einer tatsächlich regionalen Datenerhebung den Vorteil, dass hier auch die Images von Standorten, die Beliebtheit konkreter Neubauprojekte oder die politische Einstellung der Bevölkerung zum Thema Wohnungsneubau abgefragt werden können.

# Das BPD-Kaleidoskop-Prognosemodell



iStock@gettyimages

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

Dieses ursprünglich in den Niederlanden entwickelte und von BPD Niederlande getestete Vorgehen wurde 2019 nach Deutschland übertragen und kam in der Vorgängerversion bei ca. 200 Standortanalysen zum Einsatz. 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 Kredit scoring, 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 sieben Kombinationen aus Gebäudetyp, vorherrschender Wohnungsgröße und Miete / Eigentum sowie zwei Baualterklassen (Neubau / Altbau). Dabei kommen Rechenmodelle für sieben verschiedene Gemeindetypen zum Einsatz, denn die Wahrscheinlichkeit für einen Einzug in ein Einfamilienhaus ist für städtische Milieus im suburbanen Raum deutlich höher als bei einem Verbleib in der Stadt. 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 %.

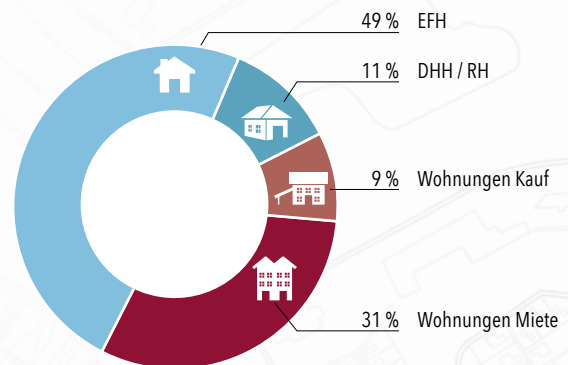
**Wichtig dabei:** Die Wahrscheinlichkeiten werden in Abhängigkeit vom Raumtyp des Zielorts (BBSR-Kategorien) berechnet. Nur so kann sachgerecht berechnet werden, dass beispielsweise städtische Milieus beim Verbleib in der Stadt einen anderen Immobilientyp wählen als beim Umzug nach Suburbia.

Aggregiert man die ganzen Wahrscheinlichkeiten (die für jedem Haushalt sehr klein sind, aber in der Summe eben groß), so entsteht eine Simulation der Zusammensetzung der typischen Wohnungsnachfrage – aufgeteilt nach Milieus und differenziert nach Immobilientypen (Haus / Wohnung bzw. Eigentum / Miete sowie Neubau / Altbau, siehe Abbildung 12). Allerdings ist die Neubauwahrscheinlichkeit – ebenso wie die Regionalwahrscheinlichkeit (Nr. 3) 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 in Folge von Angebotsengpässen in der nächsten Großstadt es zu vermehrter Suburbanisierung kommt, so wird dies im Modell in der Grundvariante

nicht abgebildet. Es ist deshalb sinnvoll, das Modell mit Mengenberechnungen zu Wohnungsbedarf und Wohnungsnachfrage abzugleichen (siehe folgende Seite).

Über die Befragungsdaten (siehe Seite 56) liegen zudem für alle Milieus zu allen Fragen typische Wohnwunsch- und Wohnungswahldaten vor. Sie können – bei einer bekannten Milieuverteilung einer Region – als Wahrscheinlichkeit 4 für die Beschreibung der genaueren Wohnungswahl hinzugefügt werden. Wesentliches Anwendungsfeld sind hier die benötigten Wohnflächen: Sind die lokal einziehenden Milieus bekannt, werden die typischen Wohnflächenverteilungen für diese Milieus zugespielt und es kann so eine Aussage getroffen werden, in welchen Anteilen welche Flächengrößenklassen benötigt werden (siehe Abbildung 11). Durch dieses Verfahren lassen sich bspw. auch Anteile für die Interessenten an Lastenrad-Sharing oder Gestaltungspräferenzen abschätzen.

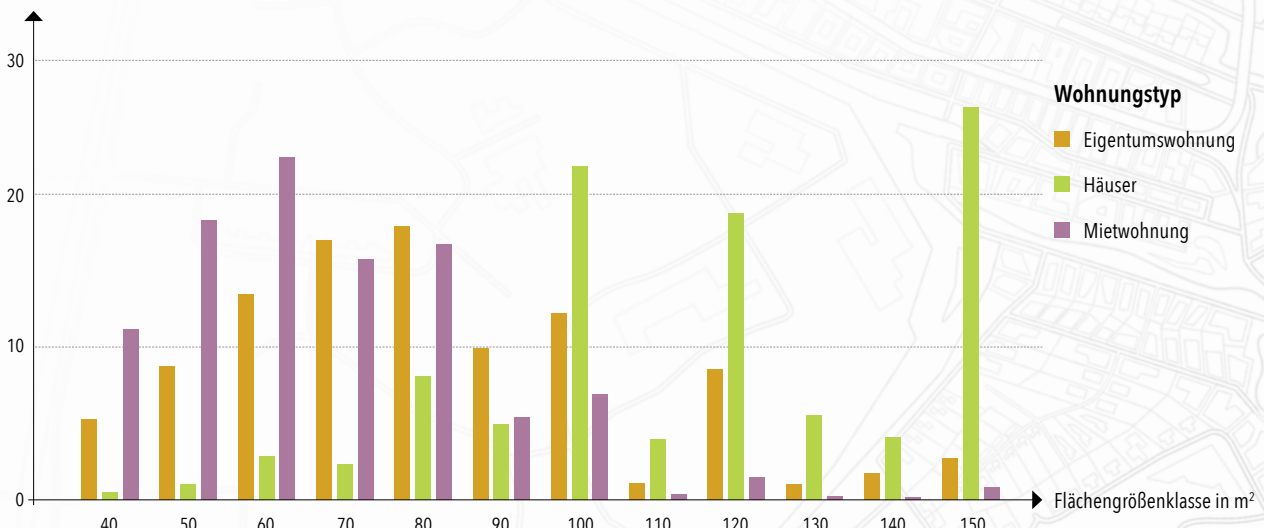
ABBILDUNG 12 – PROGNOSTIZIERTE UMZÜGE IN NEUBAU NACH HAUSTYP



Quelle: BPD-Kaleidoskop-Simulationsmodell

ABBILDUNG 11 – GEWÜNSCHTE WOHNUNGSGRÖSSEN

Anteil der Flächenklassen in %



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

# Nutzen des BPD-Kaleidoskop-Prognosemodells für die



**BPD-Kaleidoskop wird nach mehrjährigen Erfahrungen in den Niederlanden von BPD seit 2019 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. Gleichzeitig kann die errechnete Status-quo-Nachfrage mit dem Wohnungsbedarf abgeglichen werden (siehe Kasten rechts zum Wohnungsbedarf).

Im Idealfall sind der in BPD-Kaleidoskop 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.

Gleichzeitig setzt eine limitierte Kaufkraft bei gestiegenen Baukosten und Zinsen einer Realisierung der Wohnungsbedarfe Grenzen. Auch dies kann in einer Nach-

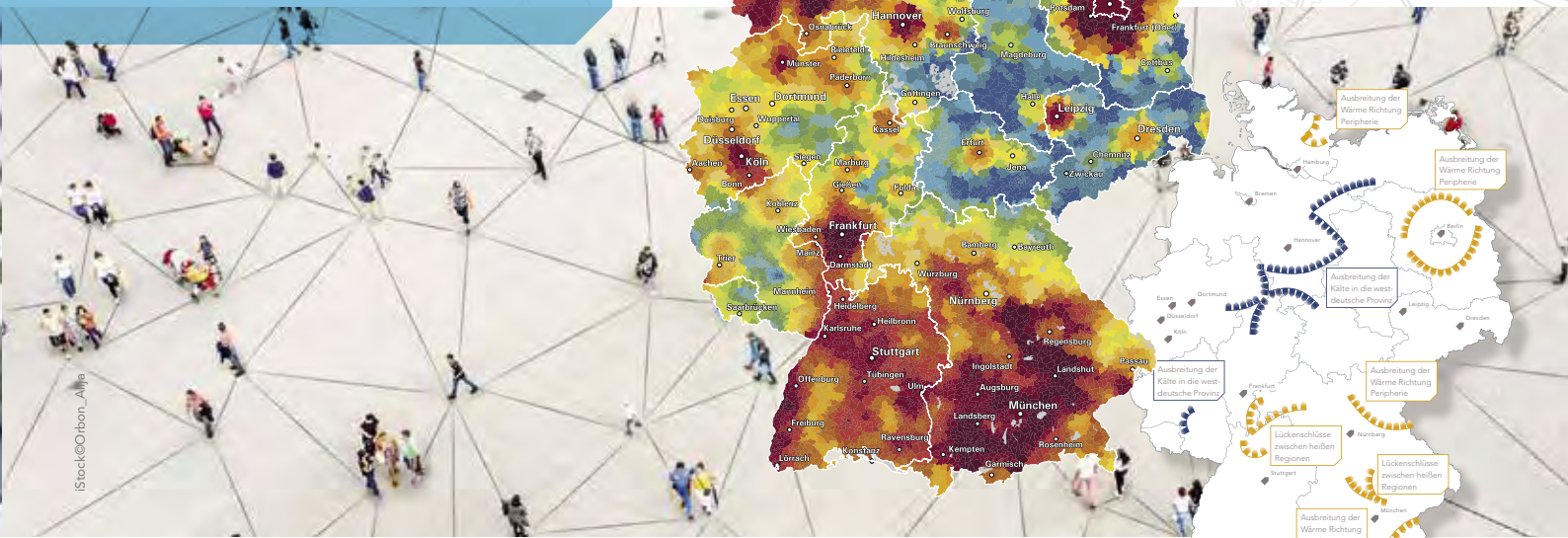
frageberechnung berücksichtigt werden, auch wenn die Unsicherheit groß ist (gerade zum Thema Vermögen / Eigenkapital ist die Datenlage dünn).

## BPD-Kaleidoskop in der Praxis

In der praktischen Anwendung von BPD-Kaleidoskop in Deutschland und 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 beziehungsweise die Region Zwolle oder die von BPD durchgeführte RuhrStädteStudie. Hier sind neben Umzugs- und Milieuanalysen auch die für Wohnungsmarktberichte typischen Elemente wie Preise oder Schlüsselprojekte enthalten.
- ◆ Im Vorfeld von großen Gebietsentwicklungen – Beispiele sind hier der ehemalige Militärflugplatz Marine Vliegkamp Valkenburg oder die ehemalige Fritsch-Kaserne in Koblenz – können anhand von BPD-Kaleidoskop 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-Kaleidoskop 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-Kaleidoskop kann 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 und Kompromissbereitschaften hier vorhanden sind. Gerade bei wenig imageträchtigen Lagen – ein Beispiel ist Rotterdam-Hudson oder die Dortmunder Nordstadt – kann hier auch eine vorsichtige, aber nicht übermäßige Aufwertung eines Gebietes gesteuert werden.

Insgesamt ist BPD-Kaleidoskop 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 bilden einen Rahmen, innerhalb dessen gerade bei kleineren Projekten auch strategische Entscheidungen für oder gegen die Fokussierung auf bestimmte Zielgruppen getroffen werden können – solange wie es die Zielgruppe in ausreichender Menge gibt. So kann BPD-Kaleidoskop 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. Das Rechenmodell leistet 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. Mit dem Bedarf können die Simulationen zusätzlich kalibriert werden und so verhindert werden, dass zu geringer Wohnungsbau der Vergangenheit als Trend in die Zukunft fortgeschrieben wird.

[www.wohnwetterkarte.de](http://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 Immobilienentwicklung) 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 75 Jahren gestalten wir lebendige Räume

Mit der Erfahrung einer 75-jährigen Unternehmens-tradition besteht unser Ziel darin, durch unternehmerisches Handeln langfristige Werte zu schaffen. Mit unserer Mission „Gestaltung lebendiger Räume“ wollen wir für Menschen ein liebenswertes 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](http://www.bpd.de)

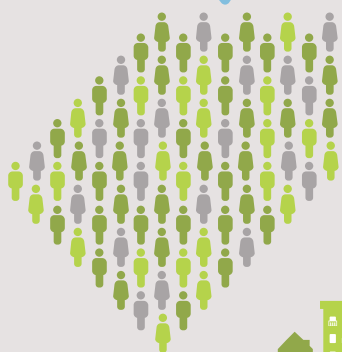


„Wir sind Pioniere für Wohngebiete, die es noch nicht gibt.“



> 1 Million

Menschen leben in Wohngebieten, die unsere Handschrift tragen



6 Regionen

16 Standorte



> 350  
Beschäftigte  
in Deutschland



> 375.000  
verkaufte Häuser und  
Wohnungen seit 1946



Ein Unternehmen  
der Rabobank



Wir legen Wert auf  
Nachhaltigkeit



**Unsere Rolle**  
Projekt- und Gebietsentwickler



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



**Lebendige Räume**



[www.bpd.de/studien](http://www.bpd.de/studien)

EINE PUBLIKATION VON

**BPD Immobilienentwicklung GmbH**

Zentrale

Solmsstraße 18

60486 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 509579-2900

[info@bpd.de](mailto:info@bpd.de)

[www.bpd.de](http://www.bpd.de)



**bpd**

bouwfonds immobilienentwicklung

Ein Unternehmen der Rabobank