

IZT

Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung
Institute for Futures Studies and Technology Assessment

Mobilität und Wohnen

Michael Knoll, Prof. Dr. Rolf Kreibich, Dr. Roland Nolte,
Mandy Scheermesser, Alexandra Schlaffer, Felix Würtenberger

Werkstattbericht Nr. 61

**Angeregt und finanziert durch die Bundesgeschäftsstelle Landes-
bausparkassen im Deutschen Sparkassen- und Giroverband Berlin**

Berlin, September 2003

ISBN 3-929173-61-1

© 2003 **IZT**

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

(Werkstattberichte / IZT, Institut für Zukunftsstudien und
Technologiebewertung ; Nr. 61)

ISBN 3-929173-61-1

© 2003 **IZT** by Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung. – Berlin

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Printed in Germany

Vorwort

Unsere Gesellschaft verlangt von den Menschen eine immer höhere Mobilität und Flexibilität. Lassen sich die hohen, vom Strukturwandel unserer Wirtschaft ausgelösten Mobilitätsanforderungen mit dem ungebrochenen Wunsch nach einer eigenen Immobilie vereinbaren? Oder bedeutet der Zwang, flexibel und anpassungsfähig sein zu müssen, um im Erwerbsleben bestehen zu können, dass der Wunsch nach Wohneigentum zurückgestellt oder gar völlig aufgegeben wird?

Diese offenen Fragen haben die Landesbausparkassen bewogen, das Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung (IZT) in Berlin mit einer Untersuchung zu beauftragen. Ihre Ergebnisse zeigen, dass die steigenden Flexibilitätserfordernisse die Bereitschaft, Wohneigentum zu bilden, nicht beeinträchtigen. Viel wichtiger ist, in welcher Lebensphase sich die Betroffenen befinden und ob sie von ihrer Berufstätigkeit her vom allgemeinen Trend zu höherer Mobilität überhaupt erfasst werden. Denn ein nicht zu unterschätzender Kreis von Personen, die öffentliche oder private personenbezogene Dienstleistungen erbringen, ist nach wie vor ortsgebunden und unterliegt deshalb gar nicht dem Mobilitätsdruck.

Wohneigentümer – so die IZT-Studie – sind überdies keineswegs immobilier als Mieterhaushalte, sondern bekunden durchaus Bereitschaft zum Ortswechsel für den Fall besserer Erwerbsmöglichkeiten. In einer kontinuierlich wachsenden Ökonomie mit günstigen Arbeitsmarktperspektiven und regional ausgewogener Wirtschaftsstruktur stellt auch der Umzug kein unüberwindbares Hindernis dar. In einer prekären wirtschaftlichen Lage, in der Arbeitsplätze in bestimmten Regionen in hoher Zahl verloren gehen, kann Mobilität dagegen mit erheblichen wirtschaftlichen Belastungen für den einzelnen verbunden sein. Auch hier stehen Wohneigentümer und Mieter jedoch vor der gleichen Situation: In strukturschwachen Gebieten sind Immobilienpreise und Mieten in aller Regel günstiger als in einem wachstumsstarken Wirtschaftsraum. Infolgedessen sind die Wohnkosten nach einem berufsbedingten Ortswechsel meist höher, egal, ob man im Eigentum oder zur Miete wohnt.

Die vorliegende Studie will keine abschließenden Antworten liefern. Sie soll Denkanstöße geben – nicht zuletzt für die künftigen Anbieter auf den Wohnungsmärkten – und die verschiedenen sozialwissenschaftlichen Teildisziplinen zu weiteren Untersuchungen auf diesem Gebiet anregen.

Dr. Hartwig Hamm (Verbandsdirektor),
Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen Berlin

Inhaltsverzeichnis

1	Management Summary Thesen zur Vereinbarkeit von wachsender gesellschaftlicher und residentieller Mobilität und Wohneigentumsbildung.....	11
2	Vorbemerkung	16
3	Methodisches Vorgehen.....	17
3.1	DER MOBILITÄTSBEGRIFF	19
4	Wohnungswirtschaftlich relevante Trends	21
4.1	DEMOGRAPHISCHE UND SOZIO-ÖKONOMISCHE TRENDS.....	22
4.1.1	Demographischer Wandel	22
4.1.1.1	Bevölkerung, Wanderung und räumliche Verteilung.....	22
4.1.1.2	Altersaufbau.....	25
4.1.2	Haushalte	27
4.1.2.1	Haushaltsgrößen.....	27
4.1.2.2	Haushaltseinkommen	29
4.1.2.3	Verwendung der Haushaltseinkommen.....	32
4.2	WOHNEN.....	34
4.2.1	Struktur des Wohnungsbestandes.....	34
4.2.2	Mietkosten	35
4.2.3	Entwicklung der Eigentümerquoten	37
4.2.4	Wohneigentumsbildung als Element der Alterssicherung.....	38
4.2.5	Bautätigkeit.....	39
4.3	ARBEITEN	40
4.3.1	Neue Arbeitsverhältnisse.....	40
4.3.2	Neue Arbeitsformen	42
4.3.3	Wachsende berufliche Mobilitätsanforderungen	42
4.4	WERTEWANDEL/LEBENSSTILE	44
4.4.1	Neue und alte Bundesländer	44
4.4.2	Lebensstildifferenzierung	45
4.4.3	Zunehmender Individualismus	46
4.4.4	Zunehmender Wertpluralismus.....	47
4.5	EXKURS I: ZUR FRAGE DER VERÄNDERUNG DER QUANTITATIVEN ZUSAMMENSETZUNG VON LEBENSSTILEN UND WERTORIENTIERUNGEN	48
4.6	ZUKÜNFTIGE WOHNUNGSNACHFRAGE UND NEUE WOHNFORMEN	55
4.6.1	Dienstleistungen rund um das Wohnen	55
4.6.2	Rückbesinnung auf die Wohnung.....	57
4.6.3	Gemeinschaftswohnen.....	58
4.6.4	Intelligentes Haus, Telearbeit und IuK-Dienste.....	59
4.7	ZUSAMMENFASSUNG.....	61
5	Grundlagen der Befragung	64
5.1	DIE STICHPROBENAUSWAHL	64

5.2	DER FRAGEBOGEN	68
5.3	DEFINITION DER MOBILITÄTSVARIABLEN	69
6	Auswertung der Befragung	71
6.1	CHARAKTERISIERUNG DER RESIDENTIELLEN MOBILITÄTSTYPEN.....	71
6.1.1	Der sehr mobile Typ	71
6.1.2	Der mobile Typ.....	74
6.1.3	Der bedingt mobile Typ.....	76
6.1.4	Der immobile Typ	78
7	Zehn Lebensstiltypen für Ost- und Westdeutschland.....	81
7.1	SOZIO-DEMOGRAPHISCHE UND MOBILITÄTSBEZOGENE MERKMALE DER LEBENSSTILE	82
7.1.1	Typ 1: Die jüngeren Freizeitorientierten	83
7.1.1.1	Sozio-demographische Merkmale	83
7.1.1.2	Mobilitätsverhalten	84
7.1.1.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung.....	85
7.1.2	Typ 2: Die konservativen Älteren.....	85
7.1.2.1	Sozio-demographische Merkmale	85
7.1.2.2	Mobilitätsverhalten	86
7.1.2.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung.....	86
7.1.3	Typ 3: Die älteren, naturbezogenen kleinen Haushalte	86
7.1.3.1	Sozio-demographische Merkmale	87
7.1.3.2	Mobilitätsverhalten	87
7.1.3.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung.....	88
7.1.4	Typ 4: Die Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten 88	
7.1.4.1	Sozio-demographische Merkmale	89
7.1.4.2	Mobilitätsverhalten	89
7.1.4.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung.....	90
7.1.5	Typ 5: Die naturverbundenen Traditionellen.....	90
7.1.5.1	Sozio-demographische Merkmale	90
7.1.5.2	Mobilitätsverhalten	91
7.1.5.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung.....	92
7.1.6	Typ 6: Die aufstiegsorientierten, kulturell sehr Interessierten	92
7.1.6.1	Sozio-demographische Merkmale	93
7.1.6.2	Mobilitätsverhalten	93
7.1.6.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung.....	94
7.1.7	Typ 7: Zurückgezogen Familienorientierten	94
7.1.7.1	Sozio-demographische Merkmale	94
7.1.7.2	Mobilitätsverhalten	95
7.1.7.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung.....	96
7.1.8	Typ 8: Die Desillusionierten.....	96
7.1.8.1	Sozio-demographische Merkmale	96
7.1.8.2	Mobilitätsverhalten	97
7.1.8.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung.....	97
7.1.9	Typ 9: Die naturverbundenen Arbeitsorientierten	98
7.1.9.1	Sozio-demographische Merkmale	98
7.1.9.2	Mobilitätsverhalten	98
7.1.9.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung.....	99

7.1.10	Typ 10: Die außenorientierten Kulturbeflissenen	99
7.1.10.1	Sozio-demographische Merkmale	100
7.1.10.2	Mobilitätsverhalten	100
7.1.10.3	Affinität zur Wohneigentumsbildung	101
7.2	DIE RESIDENTIELLE MOBILITÄT DER LEBENSSTILE IM ÜBERBLICK	102
7.3	EXKURS II: SPARVERHALTEN UND WOHNEIGENTUMSBILDUNG	102
8	Präferentielle Mobilität	106
8.1	BILDUNG EINER ALTERNATIVEN MOBILITÄTSVARIABLE	106
8.2	AUSWERTUNG MIT HILFE DER VARIABLE „PRÄFERENTIELLE“ MOBILITÄT	107
8.3	SCHLUSSFOLGERUNGEN	108
9	Vertiefende Interviews zum Mobilitätsverhalten	111
9.1	LEBENSPHASE UND MOBILITÄT	111
9.2	EIGENTUM UND MOBILITÄT	112
10	Schlussbemerkungen	114
11	Literatur	117
12	Anhang A: Der Fragebogen	119
13	Anhang B: Grundgesamtheit der Befragung	124
14	Anhang C: „Residentielle Mobilität“	146
15	Anhang D: Wechsler „residentiell“ – „präferentiell“	165

Tabellenverzeichnis

Tab. 4-1:	Bevölkerungsentwicklung in Deutschland in den Jahren 1990 bis 1999 ...	23
Tab. 4-2:	Wanderungen über die Gemeinde-, Kreis- und Landesgrenzen zwischen 1991 und 1997	24
Tab. 4-3:	Mobilitätsziffern der drei größten deutschen Städte Berlin, Hamburg, München	25
Tab. 4-4:	Vorausschätzung der Bevölkerungsentwicklung in Deutschland – 1998 bis 2010 nach Altersgruppen und Geschlecht.....	26
Tab. 4-5:	Privathaushalte nach Zahl der Personen und Gemeindegrößenklassen.....	28
Tab. 4-6:	Haushaltsnettoeinkommen nach sozialer Stellung im April 1998 ¹ – Haushalte in Prozent.....	31
Tab. 4-7:	Entwicklung der Verteilung der Marktäquivalenzeinkommen ¹ auf alle Personen 1993 und 1998 nach ausgewählten Ungleichheitsmaßen	32
Tab. 4-8:	Anteil der Ausgaben am Privaten Verbrauch im früheren Bundesgebiet ..	33
Tab. 4-9:	Wohnungsversorgung der Wohnungsinhaberhaushalte 1993 (qm/Person)	35
Tab. 4-10:	Verteilung der Monatsmieten und der Quadratmetermieten in den alten Bundesländern 1998 und 1993.....	36
Tab. 4-11:	Mietbelastung der Haushalte 1998 in den alten Ländern nach Zahl der Personen im Haushalt	36
Tab. 4-12:	Entwicklung der Eigentümerquote 1987 bis 1998 und die Wohnfläche 1998 (je WE und je Person)	37
Tab. 4-13:	Wohnbelastungsquote privater Haushalte nach Wohnstatus und Alter des Haushaltsvorstandes in Westdeutschland	38
Tab. 5-1:	Bevölkerungsverteilung nach Raumkategorien und Siedlungstypen	65
Tab. 7-1:	Lebensstile und residentielle Mobilitätsverteilung.....	102
Tab. 8-1:	Prozentuale Verteilung der Mobilitätstypen.....	107
Tab. 8-2:	Antworthäufigkeiten bei den Fragen 10 b und 10 d	109

Abbildungsverzeichnis

Abb. 3-1: Wirkungsgefüge	17
Abb. 4-1: Entwicklung des Anteils über 60-Jähriger an der Bevölkerung.....	27
Abb. 4-2: Haushaltsgrößen im früheren Bundesgebiet in Prozent der Haushalte	29
Abb. 4-3: Einkommensverteilung im April 1998 (monatliches Haushalts- Nettoeinkommen in DM)	30
Abb. 4-4: Baugenehmigungen in den alten Bundesländern 1968-2000	39
Abb. 4-5: Errichtete Wohneinheiten nach Gebäudetypen in den alten und neuen Bundesländern 1993-1998.....	40
Abb. 4-6: Lebensstile in Westdeutschland 1993.....	49
Abb. 4-7: Lebensstile in Westdeutschland 1996.....	50
Abb. 4-8: Westdeutsche Lebensstile 1993 und 1996 im Vergleich (logistische Regression).....	51
Abb. 4-9: Sinus-Milieus 1982 bis 1990	53
Abb. 4-10: Sinus-Milieus 1992.....	53
Abb. 4-11: Sinus-Milieus 2001	54
Abb. 5-1: Vergleich der Haushaltsgrößen zwischen Stat. Jahrbuch und eigener Befragung.....	66
Abb. 5-2: Vergleich der Altersverteilung zwischen Stat. Jahrbuch und eigener Befragung.....	67
Abb. 5-3: Vergleich des rechtlichen Wohnverhältnisses zwischen Stat. Jahrbuch und eigener Befragung.....	68
Abb. 7-1: „Sparsam sein“ gegliedert nach Alterskohorten.....	103
Abb. 7-2: „Sparsam sein“ gegliedert nach Einkommensklassen	104
Abb. 7-3: „Sparsam sein“ gegliedert nach rechtlichem Wohnverhältnis	105
Abb. 9-1: Kräftedreieck – Lebensphase, Erwerbsposition und Wohnsituation.....	112

1 Management Summary

Thesen zur Vereinbarkeit von wachsender gesellschaftlicher und residentieller Mobilität und Wohneigentumsbildung

Mobilität ist ein schillernder Begriff, der als Gegenstand gesellschaftlicher Analyse lange Zeit vor allem unter zwei getrennten Perspektiven betrachtet wurde: Mobilität als physische (horizontale) Bewegung im Raum und als vertikale Veränderung innerhalb sozialer Koordinatensysteme.

Unter den Bedingungen der ‚modernisierten Moderne‘ gewinnt der Begriff der Mobilität etwas Querschnitthaftes und stellt das zentrale Charakteristikum der Moderne dar. Bewegung wird zum Wert an sich und zum Dauerzustand. Grenzenlose Mobilität wird zur Voraussetzung von Globalisierung. Alle Lebensbereiche werden im Zeichen der Globalisierung durch wachsende Mobilitätsanforderungen geprägt und gleichzeitig verflüssigt. Mobilität immer mehr die gesellschaftlichen Strukturen. Neben dieser globalisierten deutet sich zunehmend eine virtuelle Mobilität an, bei der es zur Auflösung von Raum-Zeit-Bezügen kommt: „Es zeichnet sich sogar das Paradoxon einer immobilen Mobilität ab, worunter die Mobilität von Personen verstanden wird, die sich physisch (fast) nicht mehr bewegen, jedoch durch Datentransfers, symbolische und kommunikative Akte hochmobil erscheinen“ (Bonß/Kesselring).

Im Mittelpunkt der vorliegenden Studie stand die Frage, welche neuen Anforderungen eine ‚mobile Gesellschaft‘ hinsichtlich des Wohnens und der Wohneigentumsbildung – also eines Aktes der physischen Immobilität – stellt und wie sowohl der Einzelne als auch die Akteure der Wohnungswirtschaft mit den radikal veränderten Rahmenbedingungen umgehen.

Mit Hilfe von Trendanalysen und einer darauf aufbauenden Lebensstiluntersuchung wurde der Untersuchungsgegenstand methodisch angegangen. Der Untersuchung wurde ein mehrdimensionales Verständnis von Mobilität unter Einbeziehung physischer, geistig-kultureller und gesellschaftlicher Aspekte zugrundegelegt. Der Zusammenhang von Mobilität und Wohnen wurde sowohl im Kontext der drei Dimensionen der Mobilität als auch unter Berücksichtigung raumstruktureller, sozio-ökonomischer und sozio-kultureller Determinanten analysiert.

Sozio-demographische und sozio-ökonomische Trends mit Bezug auf die Wohneigentumsbildung

1. Durch die Alterung der Bevölkerung steigt der Wohnflächenkonsum, weil selbst bei abnehmender Familiengröße (Auszug der Kinder, Versterben des Partners) i.d.R. keine simultane Verringerung des Wohnflächenkonsums erfolgt, insbe-

sondere wenn es sich um Eigentum handelt. Das Verharren in der Wohnung spiegelt nicht die aktuelle, sondern die frühere Familiensituation wider. Deshalb ist eine **alternde Bevölkerung** eine, die **tendenziell ihren Flächenkonsum ausweitet**, und dieser Kohorteneffekt erfolgt entkoppelt von aktuellen ökonomischen Entwicklungen.

2. Mit dem überproportional zunehmenden Anteil der über 65-jährigen an der Bevölkerung wächst einerseits der **Bedarf an unterstützenden Dienstleistungen** für altengerechtes Wohnen und Leben. Die Angebote, die einen gleitenden Übergang von noch vollständiger Selbständigkeit bis zu abgestufter, betreuender und pflegender Unterstützung beinhalten, stehen erst am Anfang. Initiativen für derartige Projekte, die Miet- wie Eigentumslösungen umfassen, gehen oft von den Betroffenen aus und werden primär im Neubau realisiert. Dieser Herausforderung muss sich die Wohnungswirtschaft einschließlich der Finanzierungsinstitutionen zunehmend stellen.

Andererseits verfügt die jetzige Rentnergeneration über deutlich höhere finanzielle Spielräume als die vorangegangenen und hat auch ‚gelernt‘, ihren Wohlstand zu genießen. Dies zeigt sich u. a. in einer deutlich höheren physischen Mobilität (Reiselust), geistigen Beweglichkeit sowie vermehrten Aktivitäten in allen Lebensbereichen. Ein sichtbarer Ausdruck der veränderten Lebenseinstellung der heutigen Rentner sind die gestiegenen **Komfortansprüche** sowohl hinsichtlich der Wohnungsgröße als auch der Ausstattung.

3. Innerhalb des Alterungsprozesses der Bevölkerung vollzieht sich ein struktureller Wandel, der sich besonders im Verhältnis von Wohneigentum zu Miete niederschlagen dürfte. Die Alterskohorte der **35-55-jährigen Haushaltsvorstände**, also derjenigen, **die hauptsächlich Eigentum bilden, wächst** bis 2010 um knapp 12 Prozent. Damit wird die Nachfrage nach Wohneigentum weiter steigen. Ein zweiter positiver Effekt hinsichtlich der Wohneigentumbildung kann durch die allmählich einsetzende **Welle der Schenkungen und Erbschaften** ausgelöst werden. Schätzungen gehen von bis zu 4,4 Billionen DM in Form von Geld, Immobilien, Sach- und Betriebsvermögen aus, die bis zum Jahr 2010 ihren Eigentümer wechseln. In Verbindung mit den aufgrund der älter werdenden Bevölkerung später stattfindenden Vermögensübertragungen an die nächste Generation dürften sich die Möglichkeiten der Wohneigentumbildung auch im höheren Alter und insbesondere in der Nacharbeitsphase bei der Suche des Wunschwohnstandorts für den Ruhestand verbessern.
4. Allerdings können diese Effekte durch die wachsende **Ungleichheit in der Einkommensverteilung** an Wirksamkeit verlieren. Insbesondere der untere Rand der Verteilung (die ersten fünf Dezile) verliert aufgrund von Arbeitslosigkeit

und der demografisch bedingt steigenden Zahl der Haushalte mit keinem oder nur geringfügigem Einkommen Anteile am gesamten Markteinkommen. Die Zunahme in den obersten Dezilen wirkt sich wegen der bereits erreichten Sättigung nicht mehr fördernd auf die Wohneigentumsbildung aus. Ein bereits sichtbares Indiz für die wachsende Ungleichheit könnte die **sinkende Sparquote** bilden. Eine Verstetigung der Wohneigentumsbildung kann durch eine Kombination von Maßnahmen wie „kostengünstiges Bauen“, niedrigere Bodenpreise und v. a. durch die Umsetzung innovativer Konzepte und Maßnahmen zur Senkung der Transaktionskosten erreicht werden.

Mobilität und Wohneigentumsbildung

5. Es besteht ein **enger Zusammenhang zwischen der Wohneigentumsbildung** von Haushalten und ihrer **Lebensphase**. Die Lebensphase stellt ein Element innerhalb eines Kräftedreiecks dar, das erst im komplexen Zusammenwirken seiner Komponenten für die Eigentumsbildung verantwortlich ist. Ein **besonders eigentumsaffines Kräftedreieck** weisen **Familienhaushalte im mittleren bis höheren Alter auf**, die eine **gesicherte Erwerbsposition** innehaben, über **ausbaufähige Karrieremöglichkeiten** verfügen und die eine klare **Vorstellung hinsichtlich der Wohnqualität** haben, also davon, welche Merkmale ihre Wohnung und das Wohnumfeld aufweisen sollten. Auch hier liefert die Lebensstiluntersuchung differenzierte Ergebnisse sowohl hinsichtlich der Bereitschaft zur Eigentumsbildung als auch im Hinblick auf den präferierten Wohnstandort.
6. Die Hypothese, wonach steigende Mobilitätsanforderungen der modernen Gesellschaften sich prekär auf die Wohneigentumsbildungsbereitschaft auswirken, wurde empirisch nicht erbracht. Selbst für das erwerbstätige Segment der Bevölkerung, das unmittelbar die wachsenden Mobilitätsanforderungen erfährt, konnte keine signifikante Distanz zur Wohneigentumsbildung festgestellt werden. Es mag auch der Tatsache geschuldet sein, dass von allen Erwerbstätigen nur derjenige Teil betroffen ist, der vom Aufgabenfeld, von der Berufsposition und von der Karriereentwicklung nicht orts- bzw. regionalbezogen tätig ist. Ganze Berufszweige, wie öffentliche und private personenbezogene Dienstleistungen sind in ihrer Tätigkeit von den steigenden Mobilitätsanforderungen so gut wie gar nicht tangiert. Gleichwohl werden entsprechend dem Trend der Auflösung von Normalarbeitsverhältnissen zugunsten von befristeten Stellen, Werkverträgen usw. sowie höherer Flexibilitätserwartungen an Erwerbsbiografien, die Anzahl der **Wohnstandortwechsel steigen** und möglicherweise auch die **Verweildauer an einem Wohnstandort zurückgehen**. Dies gilt insbeson-

dere für die jüngeren Personengruppen in der „Suchphase“ (s.o.). Gleichzeitig können Tendenzen zur **Ausweitung von Tele(heim)arbeit** die gegenteilige Wirkung einer stärkeren **Bindung an den Wohnort auslösen**.

7. Das residentielle Mobilitätsverhalten variiert in unterschiedlichen Phasen des Lebenszyklus. Danach sind **junge Personen und Haushalte mobiler als alte, Mieterhaushalte mobiler als Eigentümerhaushalte und kleine mobiler als größere Haushalte**. Diese Aussage gilt insbesondere in der Frühphase der Bildung des ersten eigenen Haushaltes, die durch Ausbildung und Berufsfindung sowie Prozesse der familiären Findung gekennzeichnet ist. Das dieser Lebensphase zugeordnete Mobilitätsverhalten ist durch häufigere Wohnungswechsel charakterisiert. Es verändert sich in der Tendenz, wenn Ehe und Familie begründet werden oder ein berufliches „Settling“ stattgefunden hat.
8. Die **sehr mobile Lebensphase** ist in den Lebensstilen hinsichtlich der Dauer und der Intensität unterschiedlich ausgeprägt. Individuelle Präferenzen und Lebensziele bestimmen den Verlauf mit. So sind beispielsweise die eher konservativen Lebensstile deutlich immobilere als der extrovertierte Typ 4, der „Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten“.
9. Der wachsende Individualismus korrespondiert vor allem bei den **jüngeren Altersgruppen** häufig mit einem starken **Drang nach Selbstverwirklichung**, wobei die Selbstverwirklichung sich auf das Wohnen, auch in den eigenen vier Wänden und die Wohneinrichtung bezieht.
Der damit einhergehende Suchprozess prägt vor allem die Lebensstile der jüngeren Altersklassen und überlagert sich mit familiären und beruflichen Suchprozessen. Die Suchprozesse der Individuen werden schwieriger und langwieriger, die Stabilisierung der Lebensumstände findet später statt. Dies wiederum könnte langfristig auch den Zeitpunkt verschieben, an dem Menschen beginnen an Eigentumbildung zu denken.
10. Auch wenn die **Eigentumbildung im engen Zusammenhang mit dem „Settling“** steht und Eigentümer offensichtlich seltener umziehen als Mieter, so bringt die Eigentumbildung **nicht automatisch eine immobilere Einstellung** hervor. Viele Haushalte sind gegenwärtig zwar nicht mit hohen beruflichen Mobilitätsanforderungen konfrontiert, nehmen diese als Möglichkeit aber durchaus ernst und signalisieren **Bereitschaft zum Ortswechsel für den Fall besserer Erwerbsmöglichkeiten**. Dies betrifft fast die Hälfte aller Eigentümerhaushalte, im wesentlichen solche jüngeren und mittleren Alters. Diese Mobilitätsbereitschaft, die man in Abgrenzung zur residentiellen als präferentielle Mobilität bezeichnen kann, liegt deutlich höher als jene von Mieterhaushalten mit konservativen Lebensstilen. Dies macht deutlich, dass die meisten Haushalte die Bedeu-

tung der Erwerbchancen für die Verwirklichung von Lebensvorstellungen erkennen und die daraus erwachsenden **Herausforderungen für die Wohnsituation ernstnehmen**. Gerade vor dem Hintergrund der häufig geäußerten Befürchtung, deutsche Arbeitnehmer seien zu unflexibel für die heutigen Anforderungen der Arbeitswelt, dürfte dieser Befund von Interesse sein.

Herausforderungen für die Angebotsseite

11. Insgesamt lässt sich konstatieren, dass **wachsende gesellschaftliche Mobilitätsanforderungen** auf der einen **und eine zunehmende Mobilitätsbereitschaft** der Individuen auf der anderen Seite in jedem Falle zu einer weiteren **Ausdifferenzierung von nachgefragten und akzeptierten Formen der Wohneigentumsbildung** (insbesondere Eigentumsmodelle mit stark reduzierten Transaktionskosten) führen werden. Gleichzeitig sollte eine Überspezialisierung vermieden werden, um nicht nur zeittypische sondern auch für 100 Jahre funktionale Wohnungen anzubieten.
12. Diese Entwicklung verlangt ein **Umdenken auf der Angebotsseite**. Um auch zukünftig erfolgreich Wohneigentum vermarkten zu können, müssen sowohl maßgeschneiderte, insbesondere den neuen Mobilitätsanforderungen Rechnung tragende Angebote für die Wohneigentumsbildung – beispielsweise Eigentumsmodelle mit stark reduzierten Transaktionskosten – als auch Kommunikationsstrategien zur spezifischen Ansprache der unterschiedlichen Lebensstiltypen entwickelt werden.

2 Vorbemerkung

Als eines der Wesensmerkmale moderner Gesellschaft gilt die hohe Veränderungsgeschwindigkeit, mit der sämtliche gesellschaftliche Lebensbereiche umgestaltet werden. Traditionelle Handlungsmuster und Verhaltensroutinen, die vor zwei Generationen noch bestimmend waren, sind heute obsolet. Um mit der Veränderungsgeschwindigkeit, den notwendigen Anpassungsleistungen und weiteren sich daraus ergebenden Herausforderungen Schritt halten zu können, sind geistige und räumliche Mobilität sowie Flexibilität vom Einzelnen gefordert.

In den Mittelpunkt der vorliegenden Studie wird die Frage gerückt, welche neuen Anforderungen eine mobile Gesellschaft hinsichtlich des Wohnens und der Wohneigentumsbildung stellt und wie sowohl der Einzelne als auch die Wohnungswirtschaft mit den radikal veränderten Rahmenbedingungen umgehen.

Zu den zentralen Fragen gehören:

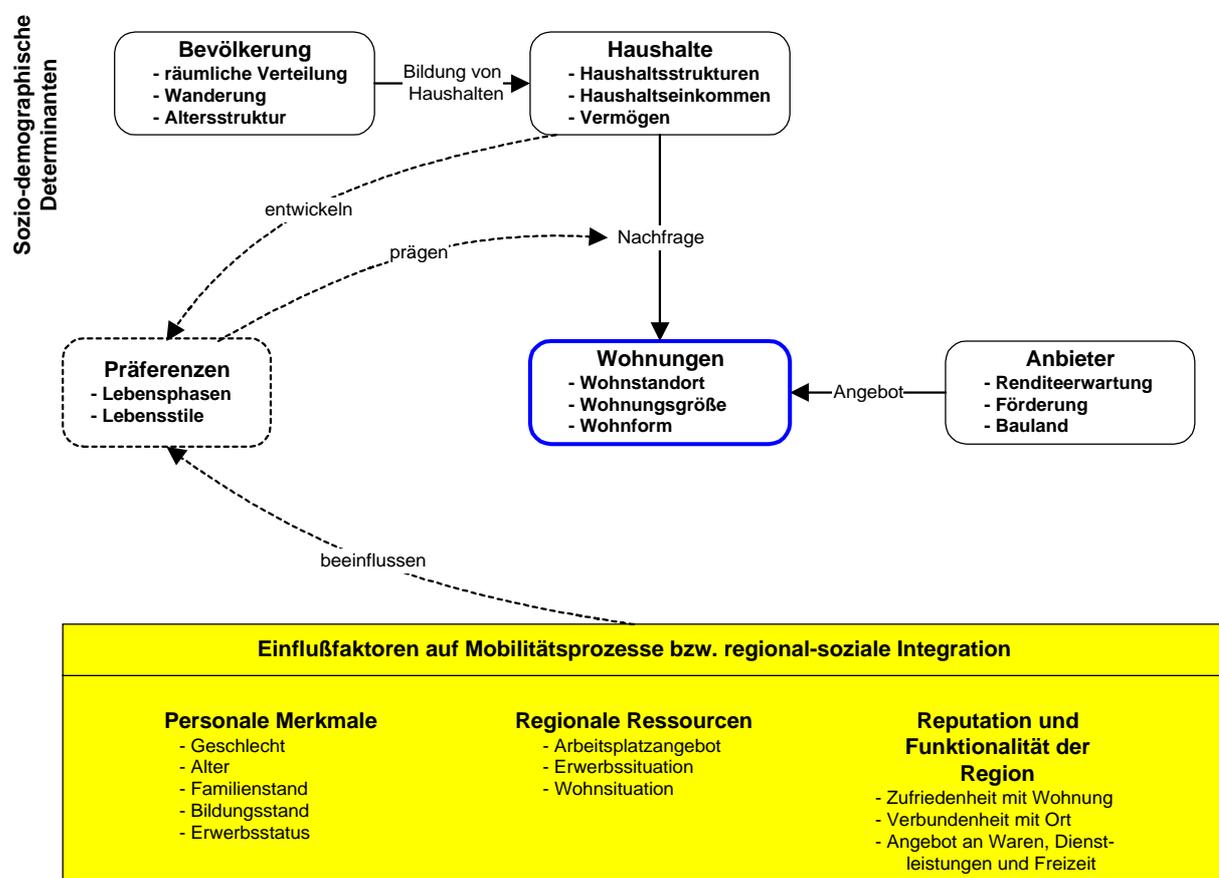
- Gibt es abgrenzbare Muster im Mobilitätsverhalten von Haushalten im Lebenszyklus? Welche Typen von Mobilitätsverhalten lassen sich herauskristallisieren?
- In welchem Verhältnis stehen mobiles oder immobiles Verhalten zum Erwerb von Wohneigentum?
- Hat sich durch die Ausdifferenzierung der Lebensformen und der Lebensstile das Mobilitätsverhalten verändert und sind damit Einstellungsveränderungen hinsichtlich der Wohnwünsche und der Wohnformen verbunden?
- Setzt sich der Trend wachsender Mobilitätsanforderungen auch in Zukunft fort?

Die Studie wurde von der Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen im Deutschen Sparkassen- und Giroverband angeregt und gefördert.

3 Methodisches Vorgehen

Um der komplexen Fragestellung der Studie gerecht zu werden, wurde ein sorgfältig abgestimmter Methodenmix angewendet, der zum einen die Vielschichtigkeit des Phänomens Mobilität¹ und seiner wohnungswirtschaftlichen Konsequenzen erfasst (vgl. Abb. 3-1) und zum anderen auf die Entwicklung praktischer Lösungsansätze für mobilitätsfähige Wohneigentumlösungen ausgerichtet ist.

Abb. 3-1: Wirkungsgefüge



Vier zentrale Analyseinstrumente und -methoden wurden aufeinander aufbauend eingesetzt: Trendanalysen, empirische Haushaltsbefragung, Lebensstilanalyse, vertiefende qualitative Interviews.

Um den Untersuchungsgegenstand inhaltlich zu fundieren, wurden zunächst Trendanalysen wohnungswirtschaftlich relevanter Entwicklungen bis 2010 in Form der Beschrei-

¹ Der dieser Studie zugrundegelegte Mobilitätsbegriff ist in Kap. 3.1 ausführlich dargestellt.

bung ihrer jeweiligen Verläufe und einer anschließenden Diskussion ihrer trendverstärkenden bzw. trendbrechenden Faktoren vorgenommen, um nachfolgend die Bedeutung der Trends für den Untersuchungsgegenstand herauszuarbeiten. Auf der Basis der daraus abgeleiteten Hypothesen zum Verhältnis von Mobilität und Wohnen wurden die zentralen Fragestellungen für die empirische Haushaltsbefragung² entwickelt.

Mit der Befragung erfolgt eine Ausdifferenzierung von Lebensstilen, deren sichtbares Verhalten und deren handlungsleitende Orientierungen zur Erklärung unterschiedlichen Mobilitätsverhaltens dienen. In diesem Kontext werden zudem die Affinitäten zur Wohneigentumsbildung herausgearbeitet.

Vertiefende Interviews von jeweils 2 Mieter- und Eigentümerhaushalten der 10 gebildeten Lebensstiltypen werden zur Validierung der gewonnenen Ergebnisse herangezogen. Zu dem äußerst facettenreichen Wechselverhältnis von Mobilität und Wohnen (siehe Abbildung) und insbesondere zu dessen Auswirkung auf die Bildung von Wohneigentum liegen bislang nur wenige und zumeist auch nur auf Teilbereiche der Problemstellung bezogene empirische Untersuchungen vor. Ökonomisch orientierte Untersuchungen zur Wohneigentumsbildung beleuchten insbesondere demographische und sozio-ökonomische³ in Verbindung mit sozio-kulturellen⁴ Variablen als Voraussetzung für die Eigentumsbildung. Mittels Lebensstilanalysen⁵ wurden einige Aspekte des Mobilitätsverhaltens im Zusammenhang mit individuellen Präferenzen für Wohnlagen und Ortsbindungen erfolgreich untersucht. Die einzige Studie, in der das Mobilitätsverhalten der Bevölkerung in einem erweiterten Sinne verstanden und in den Kontext von Entscheidungsmustern, Bedürfnissen und Wünschen gestellt wird, ist die von Spellerberg et. al. Die vorliegende Studie geht in methodischer Hinsicht über den von Spellerberg et. al. gewählten Ansatz hinaus, indem Mobilität nicht nur als durch unmittelbare wohnungs- und wohnstandortbezogene Entscheidungen und Aktivitäten determiniert, sondern auch als Resultante intentionaler und motivationaler Aspekte verstanden wird. Weitere methodische Unterscheidungsmerkmale sind die „Vorschaltung“ detaillierter Analysen wohnungswirtschaftlich relevanter Trends sowie die Anwendung von strukturierten qualitativen Interviews. Die Trendanalysen ermöglichen ein tieferes Verständnis der Ursachen von Mobilität. Mit Hilfe der Interviews konnten einige Aspekte des Wechsel-

² Zur konzeptionellen Anlage der Befragung vgl. Kap. 5

³ vgl. u. a. Deutsche Bank Research, Perspektiven des Wohnungsmarktes. Analysen und Prognosen, Frankfurt/M. 1998; S. Caspar, Möglichkeiten und Grenzen der Wohneigentumsbildung aus dem Bestand, eine Untersuchung des Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung, Tübingen o.J.;

⁴ vgl. vhw, Eigentum im Wertewandel, Berlin 1996; Deutsche Bank Research, Perspektiven des Wohnungsmarktes. Analysen und Prognosen, Frankfurt/Main 1998

⁵ N. Schneider/A. Spellerberg; Lebensstile, Wohnbedürfnisse und räumliche Mobilität, Opladen 1999

verhältnisses von Mobilität und Wohnen thematisiert werden, die einer breitangelegten und standardisierten Befragung nicht zugänglich sind. Weiterhin ist hervorzuheben, dass die vorliegende Studie viel stärker auf Fragen der Wohneigentumsbildung fokussiert (vgl. die zentralen Fragestellungen im ersten Kapitel).

3.1 Der Mobilitätsbegriff

Zur besseren Lesbarkeit und Einordnung der Studie, wird nachfolgend zunächst unser Verständnis von Mobilität dargelegt: Individuelle⁶ und gesellschaftliche Mobilität sind Ausdruck der Suche nach Möglichkeiten der gesellschaftlichen Positionierung, der Selbstdarstellung und der Identitätsfindung⁷. Durch Mobilität werden räumlich entfernte Ressourcen erschlossen, die wirtschaftliche und soziale Ausdifferenzierung befördert, die räumliche und funktionale Arbeitsteilung und die persönlichen Interaktionen in allen Lebensbereichen ermöglicht. Gleichzeitig wird Mobilität von vielen Menschen als ein ‚Zwang‘ verstanden, der besondere Integrationsleistungen in Beruf und Familie erfordert. Kurz: Mobilität steht in enger Wechselbeziehung zur gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Entwicklung und wird durch wissenschaftlich-technische Innovationen in besonderer Weise beeinflusst.

Mobilität bezeichnet die Bewegung in konkreten und vorstellbaren Räumen.

Physische Mobilität ist durch raumstrukturelle⁸ und wohnstandortbezogene Merkmale und die damit verknüpften Verkehrs- und Kommunikationsstrukturen gekennzeichnet. Die Durchdringung des Raums erfolgt mit Hilfe von Verkehrs- und Kommunikationsmitteln.

Mobilität bedeutet aber gleichzeitig auch *geistige Beweglichkeit*, wobei der Mobilitätsraum durch den ‚geistigen Horizont‘ entscheidend geprägt wird. Dieser Mobilitätsraum bezeichnet den Möglichkeitsraum, innerhalb dessen individuelle Handlungsstrategien geplant und auf Realisierbarkeit geprüft werden⁹. Die Ausmaße dieses Raumes hängen zum einen vom individuellen Wertesystem, von etablierten Denkmustern sowie dem jeweiligen Informationsstand und zum anderen davon ab, wieweit der Raum technisch-infrastrukturell für die Aneignung erschlossen ist.

⁶ Vgl. u. a. M. Hunnecke, Lebensstile, Mobilitätsstile und mobilitätsbezogene Handlungsmodelle. Forschungsstrategien zur Analyse der personenbezogenen Mobilität, in: ILS (Hrsg.), U.MOVE – Jugend und Mobilität, Dortmund 2000, S. 30-39

⁷ Vgl. Klaus J. Beckmann, Verkehrsplanung und Verkehrsmanagement – Aufgaben für die Zukunft, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B 45-46/2000, S. 4

⁸ IZT (2001), Nachhaltigkeit des ‚Bauens und Wohnens‘, Berlin

⁹ vgl. hierzu: Weert Canzler/Andreas Knie, Möglichkeitsräume. Grundrisse einer modernen Mobilitäts- und Verkehrspolitik, Wien; Köln; Weimar 1998

Die vertikale Durchdringung des Möglichkeitsraumes durch Individuen und Haushalte hängt von der Schichtzugehörigkeit und der Positionierung in Milieus sowie den Einkommens- und Vermögensverhältnissen ab – d.h. im wesentlichen vom Grad der Offenheit einer Gesellschaft.

Für die Diskussion des Zusammenhangs von Mobilität und Wohnen sind sowohl die drei Dimensionen der Mobilität – die physische, die geistig-kulturelle und gesellschaftliche – als auch die drei wesentlichen Determinanten – raumstrukturelle, sozio-ökonomische und sozio-kulturelle – in unterschiedlichen Konstellationen und ihren wechselseitigen Abhängigkeiten relevant.

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wird Mobilität¹⁰ zunächst eng in den Kontext residentieller Veränderungen, also von Wohnungswechseln oder -konsistenzen (Wohndauer, Häufigkeit des Wohnungswechsels und Pläne zur Veränderung) gestellt. Sie sind der sichtbarste Ausdruck wohnungs- und raumbezogener Mobilität. Auf der Grundlage dieses Mobilitätsbegriffs werden die getroffenen Entscheidungen und die zugrundeliegenden Präferenzen hinsichtlich Wohnungswahl (Wohnstandort, Wohnungsgröße, Ausstattungsmerkmale) und Wohnform (Eigentum, Wohnen zur Miete) im Zusammenhang mit den sozio-ökonomischen Voraussetzungen analysiert und diskutiert. Der hier verwendete Mobilitätsbegriff ist primär wohnungs- und wohnstandortbezogen und wird deshalb im weiteren als „residentielle“ Mobilität bezeichnet.

Ein zweiter, erweiterter Mobilitätsbegriff – die „präferentielle Mobilität“ – wird im Zusammenhang mit der Analyse intentionaler und motivationaler Begründungen für Mobilität angewendet. Dieser Mobilitätsbegriff verknüpft das Umzugsverhalten in der Vergangenheit mit relevanten Aspekten der Erwerbstätigkeit, wie beispielsweise Möglichkeiten der Karriereentwicklung und Beschäftigungschancen. Auf diese Weise lässt sich Mobilität als Resultante von retrospektiven wohnbezogenen Aktivitäten und möglichem zukünftigen Verhalten abbilden.

¹⁰ Zur Definition der Mobilitätsvariablen innerhalb der empirischen Auswertung vgl. Kap. 5.3

4 Wohnungswirtschaftlich relevante Trends

In diesem Kapitel werden Entwicklungstendenzen herausgearbeitet und diskutiert, die direkt oder indirekt die Wohnungswahl (Wohnstandort, Wohnungsgröße, Ausstattungsmerkmale) und die Wohnform (Eigentum, Wohnen zur Miete) von Individuen und Haushalten beeinflussen. Diese Trends und insbesondere das resultierende Mobilitätsverhalten von Haushalten sind durch ein komplexes Wirkungsgefüge von Einflussfaktoren geprägt.

„Trend“ bezeichnet – im Gegensatz zu zyklischen Veränderungen, erratischen Schwankungen und genuiner Evolution (Entstehung von prinzipiell Neuem) - eine gleichsinnige, kontinuierliche Veränderung. Der aus Marktforschung und ökonomischer Statistik stammende Begriff wird im allgemeinen eher phänomenologisch verstanden: Er beschreibt eine Veränderung, ohne dass Aussagen über deren Kausalität notwendig sind. Solange jedoch über die Ursachen eines Trends wenig bekannt ist, bleibt dessen Projektion in die Zukunft problematisch. Unsicherheiten können zum einen durch gegenläufige Entwicklungen („Gegentrends“) oder trendinterne Sättigungseffekte und zum anderen auch durch abrupte Trendbrüche (durch äußere Ursachen) entstehen. In der Zukunftsforschung werden Trends nach ihrer Fristigkeit (Dauer) in kurz-, mittel- und langfristig eingeteilt. Ein einheitliches Schema hierfür existiert nicht.

In der vorliegenden Studie erfolgt die Darstellung wohnungswirtschaftlich relevanter Trends zunächst in Form einer Beschreibung ihrer jeweiligen Verläufe und Entwicklungen bis 2010. Anschließend werden trendverstärkende bzw. trendbrechende Faktoren benannt und diskutiert, um die Bedeutung der Trends für den Untersuchungsgegenstand „Mobilität und Wohnen“ herauszuarbeiten.

Die konsequente Anwendung des dieser Studie zugrundeliegenden Mobilitätsbegriffes (vgl. Abschnitt 2.1) führt sowohl zur Berücksichtigung aller drei Dimensionen der Mobilität – der physischen, geistig-kulturellen und gesellschaftlichen – als auch zur Einbeziehung der drei wesentlichen Determinanten – der raumstrukturellen, sozio-ökonomischen und sozio-kulturellen.

Die zu diskutierenden Trends reichen dabei von der Bevölkerungsentwicklung über Veränderungen in den Haushalten bis hin zu Fragen von Wertewandel und Lebensstilen. Insgesamt werden fünf Trendbereiche (Deskriptoren) beschrieben:

- Demographischer Wandel
- Wohnen
- Arbeiten
- Wertewandel / Lebensstile
- Neue Wohnformen

4.1 Demographische und sozio-ökonomische Trends

4.1.1 Demographischer Wandel

Die Bevölkerungsdynamik wird durch die demographischen Ereignisse Geburten, Sterbefälle und Wanderungen ausgelöst. Diese Ereignisse werden auf eine Strukturkomponente (beispielsweise Frauen im gebärfähigen Alter) und auf eine Verhaltenskomponente (durchschnittliche Kinderzahl je Frau) zurückgeführt. Entsprechend kann der Rückgang der Geburtenzahl durch einen Struktureffekt (Abnahme der Zahl der Frauen im geburtsfähigen Alter) oder durch einen Verhaltenseffekt (Rückgang der durchschnittlichen Kinderzahl je Frau) verursacht werden.

Die Bevölkerungsentwicklung ist eine der Haupttriebkraft für gesellschaftliche Veränderungen. Gleichzeitig stellt sie die Basis für das Wirtschaftsleben dar. Die Bevölkerungszusammensetzung spielt eine entscheidende Rolle für heutige und künftige Nachfrage auf den Märkten. Im Deskriptor „Demographischer Wandel“ werden die quantitativen Veränderungen der Bevölkerung einschließlich Reproduktion und Altersaufbau zusammengefasst.

Die Industrieländer sind infolge von Wohlstand, Gesundheitsfürsorge und veränderten Lebensweisen bereits in die zweite demographische Transition eingetreten. Diese ist gekennzeichnet durch

- einen Rückgang der Geburtenrate bei stabilen Sterblichkeitsraten,
- eine steigende Lebenserwartung,
- die Erhöhung des Reproduktionsalters sowie
- eine anhaltende Zuwanderung.

4.1.1.1 Bevölkerung, Wanderung und räumliche Verteilung

Während die Bevölkerung weltweit weiter anwächst, stagniert oder schrumpft die Wohnbevölkerung in vielen hoch entwickelten Ländern.

Zum Jahresende 2000 zählte Wohnbevölkerung in Deutschland rund 82,26 Mio. Einwohner, die Wachstumsrate liegt seit 1990 etwa bei 0,4% pro Jahr. Während im Früheren Bundesgebiet im Zeitraum von 1990-2000 die Bevölkerung um 6,1 Prozent stieg, sank sie in den Neuen Bundesländern um 6,2 Prozent.

Tab. 4-1: Bevölkerungsentwicklung in Deutschland in den Jahren 1990 bis 1999

Jahr	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ¹¹	Veränderungen in vH		
	In 1.000										1990-1994	1995-2000	1990-2000
Deutschland	79.365	80.594	81.179	81.422	81.661	81.896	82.052	82.029	82.163	82.260	2,6	0,7	3,6
Früheres Bundesgebiet	63.254	64.865	65.534	65.858	66.156	66.444	66.647	66.697	66.946	67.140	4,1	1,5	6,1
Neue Länder	16.111	15.730	15.645	15.564	15.505	15.451	15.405	15.332	15.217	15.120	-3,4	-2,5	--6,2

Quelle: Stat. Bundesamt 2001

Der Bevölkerungsrückgang in Ostdeutschland ist wesentlich durch die natürliche Bevölkerungsentwicklung (Gestorbenenüberschuss) und die räumliche Bevölkerungsbewegung (negatives Wanderungssaldo mit Westdeutschland) verursacht. Das positive Wanderungssaldo mit dem Ausland konnte den Gesamtrückgang der Bevölkerung nicht kompensieren (vgl. Pfeiffer et. al. 2000). Der Zuwachs an Bevölkerung in Westdeutschland erfolgte nicht gleichmäßig über die Regionen verteilt. Die Zugewinne sind hauptsächlich in den südlichen Bundesländern zu verzeichnen.

Die Altersjahrgänge zwischen 18 und 30 Jahren sind bei den Wanderungen zwischen den Regionen besonders mobil. Von diesen wechseln jährlich acht bis zwölf Prozent ihren Wohnstandort über die Grenzen von Kreisen hinweg, gegenüber etwa drei Prozent der Gesamtbevölkerung (Deutscher Bundestag 2000). Mit zunehmendem Alter sinkt die Mobilitätsbereitschaft erheblich. Bei den Herkunfts-Ziel-Verflechtungen bevorzugen die 18- bis 25-Jährigen die Kernstädte, während alle anderen Altersgruppen Tendenzen zur Dekonzentration mit Wanderungsgewinnen in weniger verdichteten und Wanderungsverlusten in den höher verdichteten Regionen zeigen.

Kleinräumige Suburbanisierungsprozesse stellen eine spezielle Form der Binnenwanderung dar. Wanderungsmotive sind insbesondere in den Bereichen Wohnungsversorgung und Wohnumfeld zu suchen und oftmals mit der Schaffung von Wohneigentum verknüpft. Träger des Suburbanisierungsprozesses sind schwerpunktmäßig junge Familien, bei denen der Haushaltsvorstand etwa bis 35 Jahre alt ist.

In Westdeutschland haben sich die Suburbanisierungsprozesse gegenüber den 80er Jahren wegen der verschlechterten Rahmenbedingungen (Bau- und Bodenkosten) stark abgeschwächt. Aufgrund der auf die Städte fokussierten Aktivitäten des Wohnungsneubaus in der ehemaligen DDR weisen die Städte in den Neuen Bundesländern eine etwas jüngere Bevölkerung als in den alten Bundesländern auf. Dies hat zur Folge, dass für

¹¹ Die Bevölkerungszahlen des Jahres 2000 sind im Statistischen Jahrbuch 2001 noch nicht aufgeführt und mussten telefonisch erfragt werden.

den beginnenden Suburbanisierungsprozess ein höheres Bevölkerungspotential zur Verfügung steht.

In der Raumordnungsprognose 2010 der BBR (1996) wird von einer auf niedrigerem Niveau andauernden Wanderung der Bevölkerung von Ost nach West ausgegangen, bei deutlichen Zuwächsen insbesondere der Ländergruppe Süd (Baden-Württemberg und Bayern) und in etwa gleichmäßigen Zuwächsen in allen drei Regionstypen (große Verdichtungsräume, Regionen mit Verdichtungsansätzen, ländlich geprägte Regionen).

Nahwanderungsfälle innerhalb der Gemeindegrenzen bilden den größten Anteil bei den Wanderungen (vgl. Tab. 4-2). Danach haben etwas mehr als 4 Mill. Personen im Jahr 1997 ihren Wohnsitz innerhalb Deutschlands gewechselt. Bezieht man diese Zahl auf 1.000 Einwohner, erhält man die sog. Mobilitätsziffer, die Auskunft über die Häufigkeit gibt, mit der Einwohner eines Gebietes ihren Wohnsitz wechseln. Die Mobilitätsziffer 49 weist darauf hin, dass im Jahr 1997 knapp jeder zwanzigste Einwohner Deutschlands seinen Wohnsitz von einer Gemeinde in eine andere verlegt hat. Im gleichen Jahr hat jeder 77. Einwohner seinen Wohnsitz in ein anderes Bundesland verlegt.

Tab. 4-2: Wanderungen über die Gemeinde-, Kreis- und Landesgrenzen zwischen 1991 und 1997

Jahr	Wanderungen über die					
	Gemeindegrenzen		Kreisgrenzen		Landesgrenzen	
	Anzahl in 1.000	Je 1.000 Einwohner	Anzahl in 1.000	Je 1.000 Einwohner	Anzahl in 1.000	Je 1.000 Einwohner
1991	3.402	42,8	2.494	31,4	1.127	14,2
1992	3.506	43,7	2.530	31,5	1.084	13,5
1993	3.629	44,8	2.540	31,4	1.000	12,4
1994	3.912	48,1	2.686	33,0	1.049	12,9
1995	3.951	48,5	2.722	33,4	1.069	13,1
1996	3.953	48,3	2.670	33,0	1.055	12,9
1997	4.015	49,0	2.730	33,3	1.063	13,0

Quelle: StaBA 2000

In Großstädten ist die Dynamik der Wanderungen noch ausgeprägter (vgl. nachfolgende Tabelle). So wechselten allein innerhalb Berlins im Jahr 1999 427.597 Personen ihren Wohnsitz (Statistisches Landesamt Berlin 2000). Bezogen auf die Bevölkerung ergibt sich daraus eine Mobilitätsziffer von 126. Anders ausgedrückt, ist rein statistisch jeder achte Einwohner Berlins im Jahr 1999 innerhalb der Stadt umgezogen.

**Tab. 4-3: Mobilitätsziffern der drei größten deutschen Städte
Berlin, Hamburg, München**

Jahr	Bevölkerung (in 1.000)	Haushalte (in 1.000)	Innerstädtische Umzüge	Je 1.000 Einwohner
Berlin				
1991	3.446	1.755	269.565	78
1995	3.471	1.832	370.099	107
1999	3.387	1.811	427.597	126
Hamburg				
1991	1.669	868	110.335	66
1995	1.708	882	136.657	80
1999	1.705	916	162.685	95
München				
1999	1.315	726	119580	91

Quelle: Statistisches Landesamt Berlin 2001; Statistisches Landesamt Hamburg 2001; Statistisches Amt München 2001

4.1.1.2 Altersaufbau

Nach Modellrechnungen des Statistischen Bundesamtes (2000a) wird die Bevölkerung bis 2010 geringfügig abnehmen. In der Modellvariante 1 (mit einer niedrigen Netto-Zuwanderung von 113.000 Einwanderern pro Jahr) wird die Bevölkerung bis 2010 auf etwa 80,9 Mio. zurückgehen, in der Variante 2 (höhere Netto-Zuwanderung mit 200.000 Einwanderern pro Jahr) auf ungefähr 81,4 Mio. Das DIW (44/2000) kommt in seiner Bevölkerungsschätzung bei leicht variierenden Annahmen zu ähnlichen Ergebnissen (siehe Tab. 4-4). Selbst eine erhöhte Fertilität und eine massive Zuwanderung können das jetzige Bevölkerungsniveau langfristig nicht aufrechterhalten.

Im Zusammenhang mit dem Altern der Bevölkerung sind die Folgen für die Wirtschaft (geringere Leistungsfähigkeit) und für die Sozialsysteme (stärkere Belastungen) gravierend.

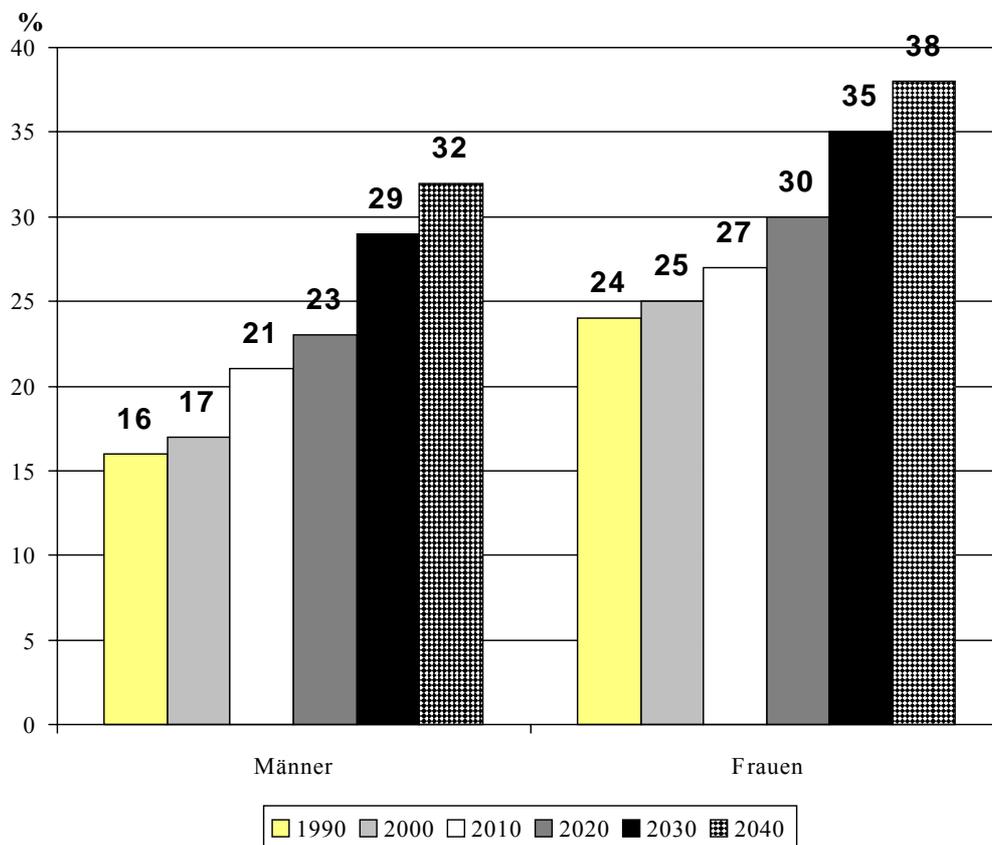
Tab. 4-4: Vorausschätzung der Bevölkerungsentwicklung in Deutschland – 1998 bis 2010 nach Altersgruppen und Geschlecht

Altersgruppen von ... bis unter .. Jahren	1998						2010/1998					
	Männer	Frauen	Insgesamt	Männer	Frauen	Insgesamt	Männer	Frauen	Insgesamt	Männer	Frauen	Insgesamt
	Bestand in Millionen			Alterstruktur in %			Veränderung in Millionen			Veränderung in %		
0-15	6,66	6,32	12,98	16,7	15,0	15,8	-1,12	-1,09	-2,20	-16,8	-17,2	-17,0
15-35	11,21	10,59	21,79	28,0	25,2	26,6	-1,31	-1,41	-2,71	-11,6	-13,3	-12,5
35-55	11,80	11,39	23,19	29,5	27,1	28,3	1,14	0,98	2,12	9,7	8,6	9,1
55-65	5,44	5,57	11,01	13,6	13,2	13,4	-0,35	-0,35	-0,71	-6,5	-6,4	-6,4
65-75	3,23	4,17	7,39	8,1	9,9	9,0	1,13	0,82	1,96	35,1	19,8	26,5
75-80	0,90	1,86	2,77	2,3	4,4	3,4	0,48	-0,01	0,47	53,5	-0,5	17,1
80-90	0,66	1,78	2,44	1,6	4,2	3,0	0,61	0,74	1,34	108,9	41,6	95,9
90 u. älter	0,10	0,36	0,47	0,3	0,9	0,6	0,03	0,13	0,15	26,2	34,5	32,7
Insgesamt	40,00	42,03	82,04	100	100	100	0,62	-0,19	0,42	1,5	-0,5	0,5

Quelle: DIW 2000; eig. Berechnungen

Relevant für das Wohnungsgeschehen sind mehrere Aspekte:

- Die Alterskohorte der 35-55-jährigen, also derjenigen die hauptsächlich Eigentum bilden, wächst.
- Der Anteil der über 65-jährigen an der Bevölkerung nimmt überproportional zu und damit tendenziell der Bedarf an unterstützenden Dienstleistungen für altengerechtes Wohnen und Leben. Nach Abschätzungen des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend wird sich der Anteil von Personen über 60 Jahre in den nächsten Jahrzehnten in dramatischer Form erhöhen (siehe Abb. 4-1).
- Die Alterung der Bevölkerung ist eine Ursache für steigenden Wohnflächenkonsum. Familien fragen in der Regel größere Wohnungen nach. Bei abnehmender Familiengröße, beispielsweise durch den Wegzug der Kinder oder den Tod des Partners, erfolgt eine Verringerung des Wohnflächenkonsums, insbesondere wenn es sich um Eigentum handelt, nicht im gleichen Maße. Das Verharren in der Wohnung spiegelt daher nicht die aktuelle, sondern die frühere Familiensituation wider. Tendenziell führen die skizzierten Mechanismen unabhängig von den aktuellen ökonomischen Entwicklungen zu einer Ausweitung des Flächenkonsums.

Abb. 4-1: Entwicklung des Anteils über 60-Jähriger an der Bevölkerung

Quelle: BMFSFJ 1998; eig. Darstellung

4.1.2 Haushalte

Die Anzahl der Haushalte und deren Einkommens- und Vermögensausstattung bilden die entscheidende Größe für die Wohnungsnachfrage. Nachfolgend wird die Entwicklung der Haushaltsstrukturen beleuchtet.

4.1.2.1 Haushaltsgrößen

Im Zeitraum 1991 bis 1999 hat die Zahl der Privathaushalte in Deutschland von 35,256 Mio. auf 37,795 Mio. zugenommen (vgl. Tab. 4-5). Dies entspricht einer Steigerung um 7,2 Prozent, während der Bevölkerungszuwachs nur bei 2,62 Prozent lag. Der Anteil der Ein-Personen-Haushalte an allen Haushalten hat sich im betrachteten Zeitraum von 33,6% auf 35,6% erhöht, was einer Veränderung von 13,7% entspricht. Somit lebten 1999 16,4 Prozent der Bevölkerung allein. Der Anteil der Zwei-Personen-Haushalte ist von 1991 bis 1999 sogar um 15,6% gestiegen, während die größeren

Haushalte im Schnitt gut sechs Prozent Anteile verloren haben. Entsprechend hat auch die Zahl der Personen je Haushalt von 2,27 im Jahr 1991 auf 2,18 im Jahr 1999 abgenommen.

Tab. 4-5: Privathaushalte nach Zahl der Personen und Gemeindegrößenklassen

Jahr / Gemeinden mit ... bis unter ... Einwohner	Privat-haushalte insgesamt	Davon mit Personen					Bevölkerung in Privat-haushalten	Personen je Haushalt
		1	2	3	4	5 und mehr		
		1.000						Anzahl
1991	35.256	11.858	10.863	6.017	4.742	1.777	80.152	2,27
1992	35.700	12.044	11.156	6.018	4.730	1.752	80.732	2,26
1993	36.230	12.379	11.389	5.995	4.698	1.770	81.428	2,25
1994	36.695	12.747	11.624	5.902	4.669	1.753	81.763	2,23
1995	36.938	12.891	11.858	5.847	4.596	1.746	81.894	2,22
1996	37.281	13.191	12.039	5.770	4.556	1.725	82.069	2,20
1997	37.457	13.259	12.221	5.725	4.537	1.715	82.235	2,20
1998	37.532	13.297	12.389	5.643	4.527	1.676	82.118	2,19
1999	37.795	13.485	12.554	5.645	4.444	1.666	82.251	2,18
Veränderung 1991 - 1999	7,20	13,72	15,57	-6,18	-6,28	-6,25	2,62	
April 1999 nach Gemeindegrößenklassen								
Unter 5.000	5.731	1.507	1.872	1.040	941	372	14.124	2,46
5.000-20.000	8.979	2.678	3.051	1.501	1.255	495	20.955	2,33
20.000-100.000	9.912	3.431	3.399	1.500	1.161	420	21.637	2,18
100.000 und mehr	13.173	5.869	4.232	1.605	1.087	380	25.536	1,94

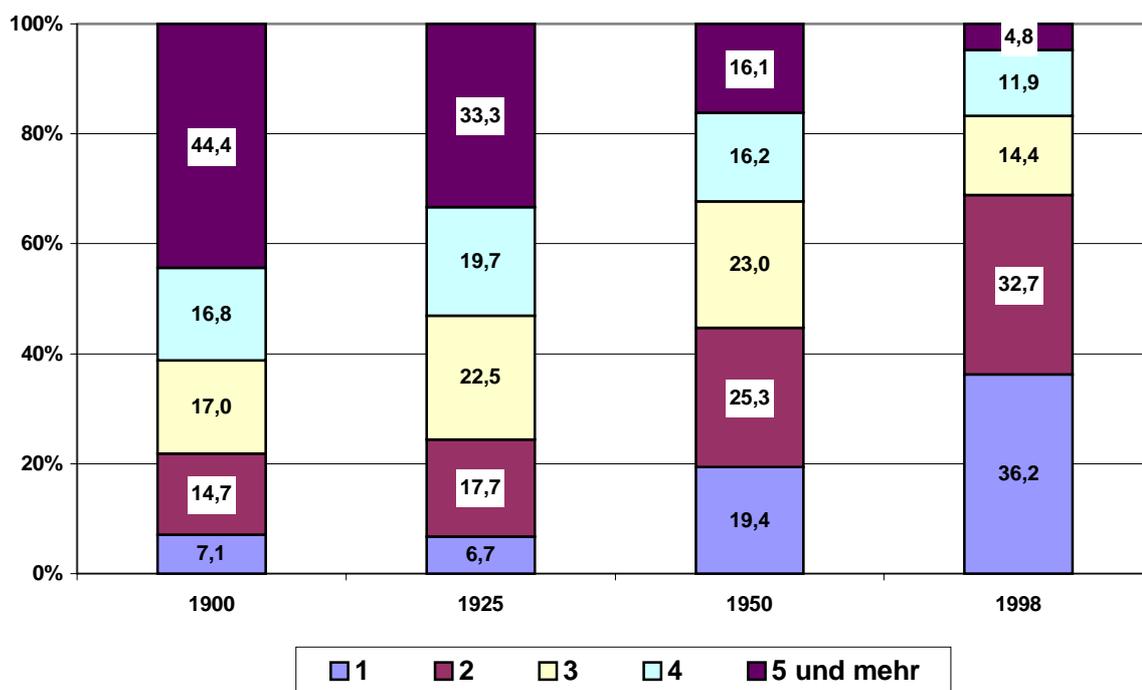
Quelle: Statistisches Bundesamt 2000

Betrachtet man die Haushaltsgrößen nach Gemeindegrößenklassen, so ist auffällig, dass in den Gemeinden über 100.000 Einwohner der Anteil der Ein-Personen-Haushalte bei annähernd 45% liegt, während die großen Haushalte weit unterdurchschnittlich vertreten sind. In Großstädten über 500.000 Einwohner liegt der Anteil der Ein-Personen-Haushalte sogar bei 47% (Statistisches Bundesamt 2000b).

Welche gravierenden Veränderungen in den Haushaltsgrößen im letzten Jahrhundert stattgefunden haben, verdeutlicht die nachfolgende Abb. 4-2. Es ist geradezu zu einer Umkehrung der Haushaltsgrößen gekommen. So lebten 1900 in gut 44% aller Haushalte 5 und mehr Personen, während der entsprechende Wert 1998 nur noch bei 4,5% lag. Im gleichen Zeitraum stiegen der Anteil der Ein-Personen-Haushalte von 7 auf gut 36 Prozent und der Anteil der Zwei-Personen-Haushalte von knapp 15 auf annähernd 33 Prozent. Als Ursache für die seit der Jahrhundertwende abnehmende Haushaltsgröße kann u. a. der Wandel von der Agrar- zur Industriegesellschaft angesehen werden. Damit im

Zusammenhang steht die Zunahme der Zahl der städtischen Haushalte, die auch heute noch im Durchschnitt kleiner sind als die in ländlichen Gemeinden (vgl. auch Kap. 4.4).

Abb. 4-2: Haushaltsgrößen im früheren Bundesgebiet in Prozent der Haushalte



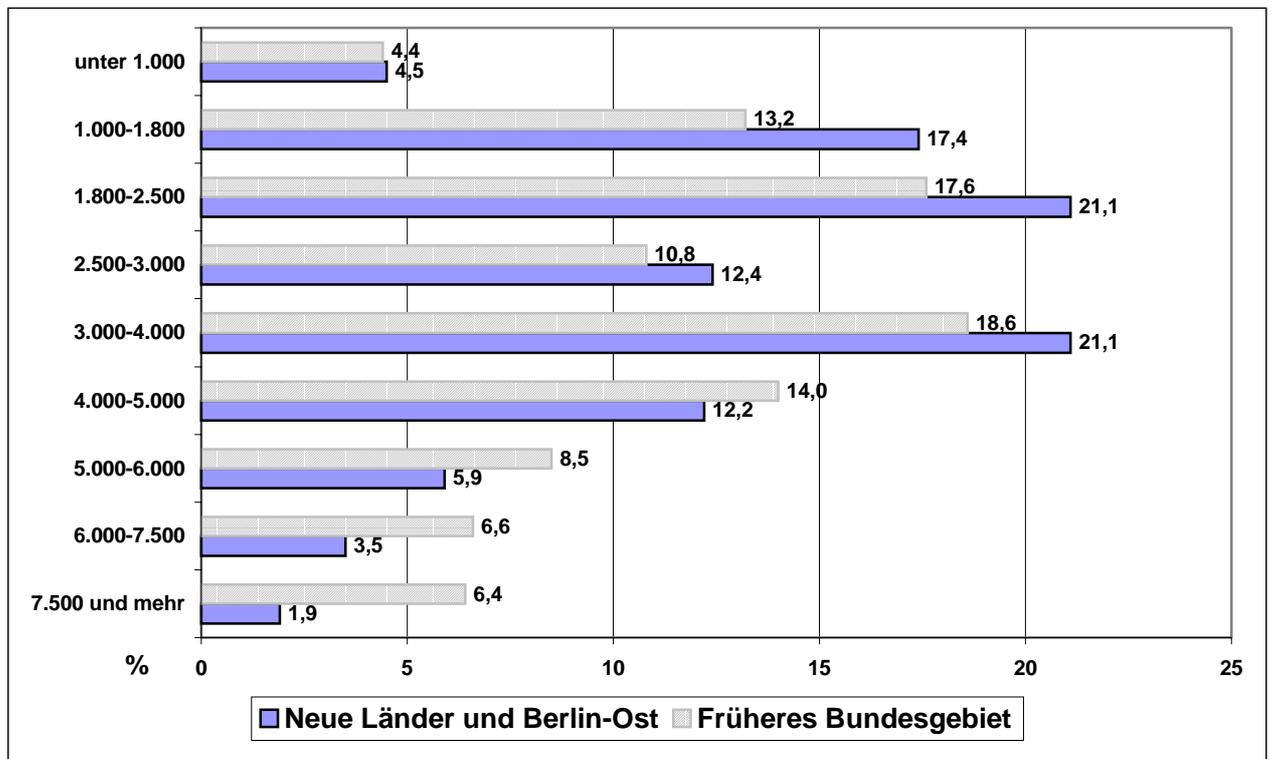
Quelle: Statistisches Bundesamt 2000 b

4.1.2.2 Haushaltseinkommen

Nach Ergebnissen des Mikrozensus¹² verfügten im April 1998 in Deutschland knapp 30% aller Haushalte über ein Einkommen zwischen 1.800 und 3.000 DM. Weitere 32,8% hatten netto monatlich 3.000 bis 5.000 DM zur Verfügung. 14 Prozent der Haushalte befanden sich in der Einkommensklasse von 5.000 bis 7.500 DM und 5,5% in der Klasse über 7.500 DM. Am unteren Ende der Skala lagen 18,4 Prozent der Haushalte, die mit einem Einkommen von weniger als 1.800 DM auskommen mussten.

¹² Der Mikrozensus ist als Mehrzweckstichprobe angelegt und stellt keine ausreichend differenzierten Einkommensdaten zur Verfügung. Vermögensdaten werden beispielsweise nicht erhoben. Außerdem beruhen die Einkommensdaten auf Selbsteinschätzungen, was tendenziell zur Unterschätzung von Einkommen führt, weil beispielsweise Zusatzleistungen des Arbeitgebers oder Zinseinnahmen oft nicht berücksichtigt werden.

Abb. 4-3: Einkommensverteilung im April 1998 (monatliches Haushalts-Nettoeinkommen in DM)



Quelle: Mikrozensus;

Betrachtet man die Haushaltsnettoeinkommen nach sozialer Stellung, ergibt sich nachfolgendes Bild (vgl. Tab. 4-6). Der Anteil derer, die aufgrund ihres Haushaltseinkommens (über die den Haushaltseinkommen zuordenbare Haushaltsvermögen liegen keine Daten vor) kaum in der Lage sein werden, Eigentum zu bilden, liegt in Deutschland bei annähernd 50%. Wenn die Rahmenbedingungen (z.B. mittels Förderung) nicht erheblich verbessert werden, sind die Spielräume für zusätzliches Wachstum im Bereich selbst genutzten Wohneigentums deutlich begrenzt.

**Tab. 4-6: Haushaltsnettoeinkommen nach sozialer Stellung im April 1998¹
– Haushalte in Prozent**

Stellung im Beruf der Haushaltsbezugs- person	Monatliches Haushaltsnettoeinkommen ... DM			
	Unter 1.800	1.800- 3.000	3.000- 5.000	5.000 und mehr
Deutschland				
Selbständige und mithelfende Familienangehörige	9,5	15,6	28,7	46,3
Beamte	2,6	10,8	32,3	54,3
Angestellte	8,2	24,8	35,7	31,4
Arbeiter/Arbeiterinnen	9,5	29,2	47,3	13,9
Nichterwerbspersonen	28,1	37,0	26,4	8,5
Insgesamt	18,4	29,4	32,8	19,5
Früheres Bundesgebiet				
Selbständige und mithelfende Familienangehörige	8,9	14,7	27,6	48,8
Beamte	2,1	10,4	32,2	55,4
Angestellte	7,8	24,7	35,0	32,6
Arbeiter/Arbeiterinnen	8,6	28,9	47,4	15,0
Nichterwerbspersonen	28,0	35,6	26,5	9,9
Insgesamt	17,6	28,4	32,6	21,4
Neue Länder und Berlin-Ost				
Selbständige und mithelfende Familien- angehörige	12,7	20,0	34,8	32,5
Beamte	8,2	16,1	34,1	41,5
Angestellte	10,1	25,2	39,6	25,1
Arbeiter/Arbeiterinnen	13,0	30,2	47,1	9,7
Nichterwerbspersonen	28,2	43,1	25,9	2,8
Insgesamt	21,9	33,5	33,3	11,3

¹ Ergebnisse des Mikrozensus

Quelle: Statistisches Bundesamt 2000b

Im ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung wird die Entwicklung der Einkommensverteilung im Zeitraum 1993 bis 1998 für West- und Ostdeutschland nach ausgewählten Ungleichmaßen¹³ beschrieben. Danach ergab sich bei Vergleichen zwischen West- und Ostdeutschland eine leichte Annäherung sowohl des Durchschnittseinkommens als auch des Ausmaßes der Ungleichheit. Alle Ungleichheitsindi-

¹³ Der Gini-Koeffizient basiert auf der Lorenzkurve. Danach wird die Bevölkerung nach der Höhe des Einkommens in ansteigender Ordnung sortiert. Würde die ganze Bevölkerung über dasselbe Einkommen verfügen, also die untersten 20% über 20% des Gesamteinkommens usw., entspräche die Lorenzkurve einer 45°-Linie. Der sich ergebende Wert liegt zwischen 0 (Gleichverteilung) und 1 (Konzentration des Einkommens auf eine Person).

katoren zeigen einen mäßigen, aber kontinuierlichen Anstieg im Zeitverlauf. Von der steigenden Ungleichheit war insbesondere der untere Rand der Verteilung betroffen. Die Gründe dafür sind im Anstieg der Arbeitslosigkeit und der demographisch bedingt steigenden Zahl der Haushalte mit keinem oder nur geringfügigen Markteinkommen zu sehen. Für Westdeutschland lässt sich dieser langfristige Trend bis in die 70er Jahre zurückverfolgen. Er wurde nur durch den kurzfristigen Konjunkturaufschwung nach der Wiedervereinigung unterbrochen.

Tab. 4-7: Entwicklung der Verteilung der Marktäquivalenzeinkommen¹ auf alle Personen 1993 und 1998 nach ausgewählten Ungleichheitsmaßen

Verteilungsmaß	1993			1998		
	West	Ost	Gesamt	West	Ost	Gesamt
Alte OECD-Skala						
Mittelwerte (in DM p.a.)						
arithmetisches Mittel	31.718	18.536	28.733	34.580	23.133	32.645
Median	27.609	16.770	24.569	30.094	20.728	28.140
Relative Differenz (%) ²	-13,0	-9,5	-14,5	-13,0	-10,4	-13,8
Gini-Koeffizient	0,4350	0,4638	0,4558	0,4353	0,4770	0,4496
Atkinson-Maß						
€ = 1	0,5843	0,6249	0,6373	0,8439	0,9295	0,8656

1 Summe aller Markteinkommen im Haushalt (Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit, aus selbständiger Tätigkeit, aus Zinsen, Dividenden und sonstigen Ausschüttungen, aus Vermietung und Verpachtung einschl. des Mietwerts selbstgenutzten Wohneigentums) dividiert durch die Summe der Äquivalenzgewichte der Haushaltsmitglieder.

2 Abweichung des Medians vom arithmetischen Mittel in % des arithmetischen Mittels.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (2001), Lebenslagen in Deutschland. Daten und Fakten

Die wachsende Ungleichheit in der Einkommensverteilung besagt zunächst lediglich, dass der Personenkreis, der aufgrund seines Einkommens prinzipiell in der Lage ist Wohneigentum zu bilden, sinkt. Aussagen darüber, inwieweit die Bildung selbst oder fremd genutzten Wohneigentums für den verbleibenden Personenkreis attraktiv ist, lassen sich daraus jedoch nicht ableiten.

4.1.2.3 Verwendung der Haushaltseinkommen

Ein erheblicher Teil der Verbrauchsausgaben entfällt auf die Grundbedürfnisse. Die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten Ausgaben für drei Haushaltstypen des Früheren Bundesgebietes (Stat. Bundesamt 2000b) illustriert dies.

Haushaltstyp 1 besteht aus einem alleinstehenden Rentnerehepaar, das über ein geringes Einkommen verfügt, welches auf laufenden Bruttoübertragungen in den Einkommensgrenzen zwischen 1.750 und 2.650 DM basiert. **Haushaltstyp 2** ist ein 4-Personen-Haushalt mit mindestens einem Kind unter 15 Jahren. Der Hauptverdiener ist von seiner sozialen Stellung Arbeiter oder Angestellter, und ein unregelmäßiges Ein-

kommen des anderen Ehepartners ist zulässig. Der Haushalt verfügt über ein mittleres Einkommen in den Grenzen zwischen 3.850 bis 5.850 DM. Der **Haushaltstyp 3** ist ebenfalls ein 4-Personen-Haushalt mit mindestens einem Kind unter 15 Jahren. Der Hauptverdiener ist Angestellter oder Beamter, der Ehepartner darf mitverdienen. Das Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit beträgt zwischen 6.800 und 9050 DM.

Tab. 4-8: Anteil der Ausgaben am Privaten Verbrauch im früheren Bundesgebiet

	Haushaltstyp 1			Haushaltstyp 2			Haushaltstyp 3		
	1992	1995	1997	1992	1995	1997	1992	1995	1997
Privater Verbrauch (DM)	1.993	2.211	2.313	3.976	4.103	4.293	5.763	5.862	6.269
Davon (%)									
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	26,4	24,4	23,6	22,4	21,8	21,0	19,5	19,6	18,6
Wohnungsmieten	27,5	30,1	31,6	20,9	23,9	24,5	19,5	21,5	21,9
Energie (o. Benzin)	7,8	7,1	6,9	5,2	5,0	4,9	4,3	4,0	3,9
Kleidung, Schuhe	5,2	4,5	4,5	7,7	6,7	6,2	8,1	7,0	6,6
zusammen	66,9	66,1	66,6	56,2	57,4	56,6	51,4	52,1	51,0
Verkehr, Nachrichtenübermittlung	10,5	12,3	12,6	17,9	17,1	17,1	16,8	16,7	17,9
Bildung, Unterhaltung, Freizeit	6,7	6,7	6,5	10,7	11,3	11,9	12,0	12,2	12,2
Übrige Güter und Dienstleistungen	15,9	14,9	14,3	15,2	14,2	14,4	19,8	19,0	18,9

Quelle: Statistisches Bundesamt

Auffällig bei allen drei Haushaltstypen sind die steigenden Anteile der Verbrauchsausgaben für die Miete. Während Haushaltstyp 3, der über ein höheres Einkommen verfügt, nur etwa die Hälfte des Haushaltseinkommens für die Befriedigung der Grundbedürfnisse ausgibt, muss Haushaltstyp 1 etwa zweidrittel dafür verwenden. Auch die Ausgaben für den Verwendungszweck „Verkehr, Nachrichtenübermittlung“ sind bei allen drei Haushaltstypen gestiegen. Zieht man zum Vergleich noch die entsprechenden Zahlen von 1965 hinzu, so werden die Trends noch prägnanter: Die Anteile zur Befriedigung der Grundbedürfnisse haben sich deutlich reduziert, wobei innerhalb dieses Segments die Aufwendungen für Lebensmittel deutlich abgenommen und die Aufwendungen für Miete deutlich zugenommen haben. Die Ausgaben für Verkehr haben sich bei HH-Typ 1 vervierfacht, bei HH-Typ 2 fast verdoppelt und sind bei HH-Typ 3 etwa konstant geblieben.

4.2 Wohnen

Die Wohnungsversorgung hat sich in Deutschland in den letzten Jahrzehnten stetig verbessert und nach der Überwindung der zwischenzeitlichen Wohnungsmarktengpässe in den Jahren 1989 bis 1993 einen Stand erreicht, bei dem die breiten Schichten der Bevölkerung gut bis sehr gut mit Wohnraum versorgt sind. Allerdings gibt es auch unter diesen günstigen Rahmenbedingungen Haushalte, die Schwierigkeiten haben, sich aus eigener Kraft am allgemeinen Wohnungsmarkt angemessen mit Wohnraum zu versorgen.

4.2.1 Struktur des Wohnungsbestandes

1998 gab es in Deutschland 36,6 Mio. Wohnungen, davon 29,3 Mio. im früheren Bundesgebiet und 7,3 Mio. in den neuen Ländern. Gut die Hälfte dieser Wohnungen befand sich in Mehrfamilienhäusern (Gebäude mit drei und mehr Wohneinheiten); in den neuen Ländern war der Anteil aufgrund der DDR-Wohnungsbaupolitik höher (65,8%) als im früheren Bundesgebiet (52,1%). Umgekehrt wiesen die neuen Länder in Gebäuden mit ein und zwei Wohneinheiten (überwiegend Eigenheime) in den Jahren 1949 bis 1990 eine deutliche Lücke auf: Während der Anteil von Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern im früheren Bundesgebiet 31,6% betrug, belief er sich in den neuen Ländern nur auf 8,0% des gesamten Wohnungsbestandes. Entsprechend überproportional hoch war hier demgegenüber der Anteil des Geschosswohnungsbaus aus den 80er Jahren (fast ausschließlich industriell vorgefertigte Plattenbauweise).

Die durchschnittliche Größe einer Wohnung betrug 1998 in Deutschland 86,9 qm; vom Eigentümer selbst genutzte Wohnungen waren mit 113 qm wesentlich größer als vermietete Wohnungen (68,9 qm). Damit korrespondierten entsprechende Größenunterschiede zwischen Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern einerseits und Wohnungen in Mehrfamilienhäusern andererseits. Im früheren Bundesgebiet hat sich die durchschnittliche Wohnungsgröße seit 1978 (81,0 qm) um gut 10% erhöht. Während z. B. die Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern aus den Jahren 1949 bis 1978 rund 110 qm groß waren, verfügten die in den 80er und 90er Jahren errichteten Wohnungen in diesem Gebäudetyp über rund 126 qm Wohnfläche. In den neuen Ländern betrug die durchschnittliche Wohnfläche nur 73,4 qm. Sowohl die Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern als auch die Geschosswohnungen waren jeweils 15% kleiner als im früheren Bundesgebiet. Ganz besonders auffällig war die geringe Wohnungsgröße der zu Zeiten der DDR errichteten Geschosswohnungen (57,5 qm).

Tab. 4-9: Wohnungsversorgung der Wohnungsinhaberhaushalte 1993 (qm/Person)

	Eigentümer ABL	Eigentümer NBL	Mieter ABL	Mieter NBL
1 Personen bis 50 Jahre	80,9	79,5	52,0	46,6
1 Person ab 50 Jahre	88,2	79,1	60,9	51,6
2 Personen	52,8	44,8	36,5	31,4
3 Personen	39,8	34,2	27,3	22,8
4 Personen	32,5	27,8	22,4	18,8
5 u. mehr Personen	27,4	23,8	17,8	16,2
Regionstypen				
Hochverdichtet	42,9	36,9	33,6	29,6
Verdichtungsansätze	41,9	36,0	34,9	26,8
Ländlich	41,3	35,2	35,3	25,0

Quelle: BBR 1998

4.2.2 Mietkosten

Die Monatsmieten haben in den alten Bundesländern im Zeitraum 1993 bis 1998 eine starke Veränderung erfahren. Die Anteile preiswerter Mieten unter 400,- bzw. zwischen 400,- und 600,- DM/WE haben sich um 9,7 bzw. 9,8 Prozent reduziert und auch die Quadratmeterpreise der unteren Segmente zwischen sieben und neun DM/qm abgenommen haben. Die durchschnittliche Bruttokaltmiete belief sich in den alten Bundesländern auf 11,11 DM/qm und Monat bzw. 789 DM je Wohnung und Monat. Die Mietsteigerungsraten lagen im Zeitverlauf deutlich über der allgemeinen Inflationsrate und über den durchschnittlichen Einkommenssteigerungen der Haushalte.

Betrachtet man die Mietbelastungen nach Haushaltsgröße, sind zwei Befunde auffällig: zum einen die vergleichsweise hohen Mietbelastungen bei Ein-Personen-Haushalten bzw. der geringe Anteil von niedrigen Wohnkostenbelastungen gegenüber den Mehrpersonenhaushalten. Und zum anderen die Tatsache, dass über ein Drittel aller Mieterhaushalte mit 5 und mehr Personen 30 und mehr Prozent ihres Haushaltseinkommens für die Miete aufbringen.

Tab. 4-10: Verteilung der Monatsmieten und der Quadratmetermieten in den alten Bundesländern 1998 und 1993

Monatsmieten in DM/Wohnung	1998 in vH	1993 in vH	Differenz in %-Punkten
Unter 400 DM	7,8	17,4	-9,7
400 bis unter 600 DM	23,7	33,5	-9,8
600 bis unter 800 DM	27,9	24,8	3,1
800 bis unter 1000 DM	18,9	12,6	6,3
1000 bis unter 1200 DM	10,2	5,5	4,7
1200 und mehr DM	11,5	6,1	5,3
Insgesamt	100,0	100,0	0,0
Miete in DM/m ²	1998 in vH	1993 in vH	Differenz in %-Punkten
Unter 7 DM	6,1	20,1	-14,1
7 bis unter 8 DM	5,4	12,9	-7,4
8 bis unter 9 DM	8,3	14,7	-6,3
9 bis unter 10 DM	10,8	12,4	-1,7
10 bis unter 12 DM	24,9	19,5	5,4
12 bis unter 14 DM	19,3	9,2	10,1
14 und mehr DM	25,2	11,2	14,0
insgesamt	100,0	100,0	0,0

Quelle: BM für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen 2000

Tab. 4-11: Mietbelastung der Haushalte 1998 in den alten Ländern nach Zahl der Personen im Haushalt

Zahl der Personen	Anteil von Haushalten mit Mietbelastung in vH			Ø Mietbelastung
	Unter 20%	20 bis unter 30%	30% und mehr	
1	18,1	31,0	50,9	28,5
2	38,0	34,8	27,2	22,0
3	33,9	34,2	31,9	23,3
4	33,3	36,3	30,4	23,3
5 und mehr	31,1	35,3	33,6	24,4

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 1998

Differenziert man die Haushalte nach ihrem Einkommen, werden ebenfalls erhebliche Unterschiede in der Mietbelastung deutlich. Danach sind Haushalte mit einem monatlichen Haushaltseinkommen von

unter 1.000 DM mit 67,0%,

1.000 DM bis unter 2.500 DM mit	34,7%,
2.500 DM bis unter 5.000 DM mit	23,4%,
5.000 DM und mehr mit	17,2%

belastet, die durchschnittliche Mietbelastung liegt bei 24,5%.

4.2.3 Entwicklung der Eigentümerquoten

Die Entwicklung der Eigentümerquoten ist durch eine beständige Zunahme über die letzten Jahrzehnte gekennzeichnet, wobei die Anteile an bewohnten Einheiten u. a. aufgrund der unterschiedlich intensiven Wohnungsbauförderung in den Jahresverläufen und den Bundesländern sehr unterschiedlich ausfallen (vgl. Tab. 4-12). Insbesondere in den NBL haben sich in den letzten Jahren die Eigentumsquoten deutlich erhöht. In den Stadtstaaten Hamburg und Berlin mit ihren traditionell sehr hohen Anteilen an Sozialwohnungen beträgt der Anteil nur ein Viertel bis der Hälfte des Bundesdurchschnitts. Auch die Wohnfläche je Wohneinheit und je Person der vom Eigentümer selbst bewohnten Wohnungen unterscheidet sich erheblich:

Tab. 4-12: Entwicklung der Eigentümerquote 1987 bis 1998 und die Wohnfläche 1998 (je WE und je Person)

Land	Eigentümerquote			Wohnfläche in qm 1998	
	1987	1993	1998	je Wohneinheit	je Person
Baden-Württemberg	44,7	47,9	48,3	110,9	44,6
Bayern	44,3	46,9	47,6	117,7	45,1
Berlin	11,0	10,0	11,0	103,1	46,6
Brandenburg	-	32,5	35,5	104,3	38,4
Bremen	30,4	33,0	37,5	102,0	46,2
Hamburg	17,3	19,2	20,3	106,6	47,6
Hessen	41,0	43,4	43,3	118,1	47,3
Mecklenburg-Vorpommern	-	25,9	32,2	102,8	36,1
Niedersachsen	45,6	47,6	48,9	120,0	48,1
Nordrhein-Westfalen	32,8	35,1	37,4	113,3	45,4
Rheinland-Pfalz	52,2	52,9	55,0	119,3	48,0
Rheinland-Pfalz	55,1	57,7	58,1	115,2	49,9
Saarland	-	23,3	28,7	95,6	36,2
Sachsen	-	30,2	36,5	101,2	38,4
Sachsen-Anhalt	43,8	45,9	46,8	111,8	46,4
Schleswig-Holstein	-	34,5	39,2	100,0	36,9
Thüringen	-	34,5	39,2	100,0	36,9
Deutschland	39,3	38,8	40,9	113,0	44,8

Angaben für 1987 bezogen auf das Frühere Bundesgebiet und Berlin-West
Quelle: Statistisches Bundesamt 2000c

Im Vergleich zu Mietwohneinheiten ist die Wohnfläche der Eigentümerwohneinheiten im Schnitt 44 qm größer, und je Person stehen 10 qm mehr zur Verfügung, wobei durchschnittlich 2,5 Personen in einer Eigentümerwohnung gegenüber 2 Personen in einer Mieterwohnung leben. Die Eigentümerwohneinheit ist also typischerweise eher eine Familienwohneinheit.

Inhaltliche Gründe sprechen für die Annahme eines sich langfristig leicht verlangsamenden Verlaufes der Eigentumsbildung: Selbst bei gegebener Ungleichheit der Einkommens- und Vermögensverteilung wird das ökonomische Eigentumsbildungspotential zunehmend ausgeschöpft. Wie in Kap. 4.1.2.2 gezeigt, nimmt die Ungleichheit jedoch noch zu. Insofern dürfte ohne eine relative Verbilligung der Wohneigentumsbildungskosten, beispielsweise in Form veränderter Förderkonditionen, die Zahl der für selbstgenutztes Eigentum in Frage kommenden Haushalte tendenziell abnehmen.

4.2.4 Wohneigentumsbildung als Element der Alterssicherung

Vor dem Hintergrund der privaten Vorsorge für das Alter („Riester Rente“) gewinnt der Zusammenhang von Wohnkosten und Eigentumsbildung zusätzliche Bedeutung. Hinsichtlich der Einkommensverwendung privater Haushalte nach Wohnstatus und Alter kommt das DIW (2001) auf der Grundlage des Sozio-oekonomischen Panels zu folgenden Ergebnissen: Die Wohnbelastungsquoten von Eigentümerhaushalten sinken mit steigendem Alter, während bei den Mieterhaushalten eine genau gegenläufige Entwicklung zu beobachten ist (vgl. Tab. 4-13).

Tab. 4-13: Wohnbelastungsquote privater Haushalte nach Wohnstatus und Alter des Haushaltsvorstandes in Westdeutschland

	Wohnbelastungsquote	
	1994	2000
	Westdeutschland	
Eigentümer	20,5	18,4
Bis 40 Jahre	30,8	27,9
41 bis 65 Jahre	19,8	18,1
66 Jahre und älter	13,2	10,8
Hauptmieter	23,7	25,4
Bis 40 Jahre	23,5	24,8
41 bis 65 Jahre	22,2	24,4
66 Jahre und älter	26,7	28,9

Quelle: DIW 2001

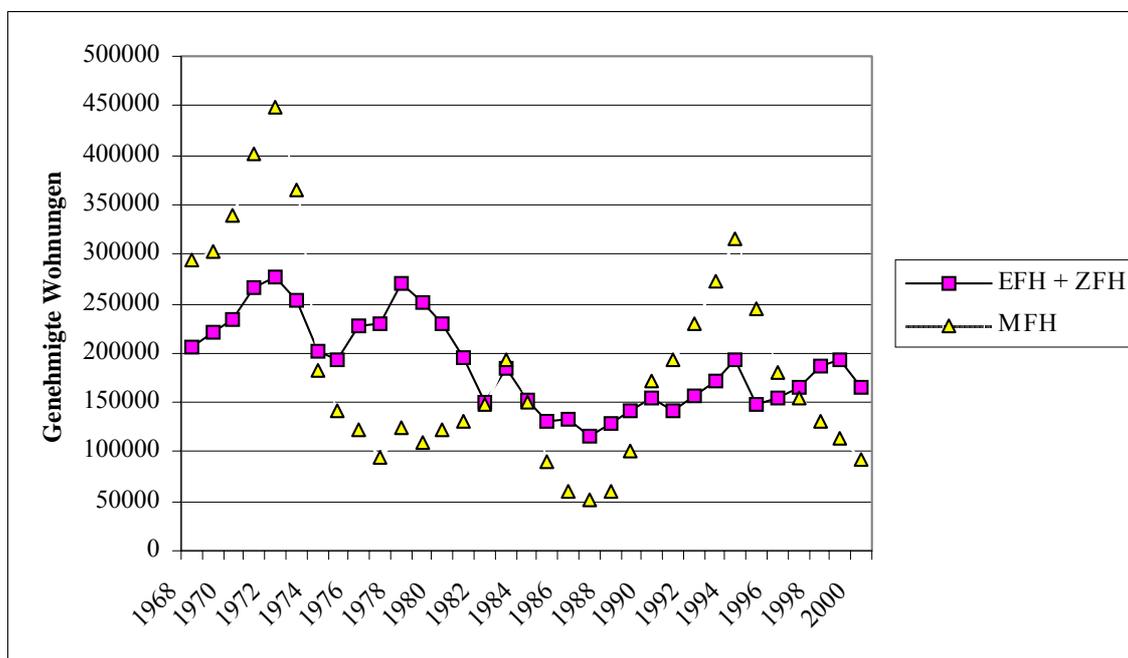
Eine vergleichbare Tendenz lässt sich für Ostdeutschland feststellen.

4.2.5 Bautätigkeit

Beim **Neubau** sind die kleinen Gebäudetypen von wachsender Bedeutung. Zwischen 1990 und 1999 wurden 1.686.000 Wohnungen im Einfamilienhaus- (EFH-) und Zweifamilienhaus-(ZFH-)Segment errichtet. In der gleichen Zeit wurden 2.033.000 Wohnungen im Mehrfamilienhaus-(MFH)-Bereich erbaut. Bei den Kleinhäusern dominiert das EFH deutlich gegenüber dem ZFH, dem Reihenhaus oder sonstigen Bautypen. In 2000 wurden ca. 227.000 Wohnungen in EFH und ZFH errichtet sowie 132.000 Wohnungen in MFH (DIW 2001¹⁴, S.44). Damit erreicht der Anteil der Wohnungen in EFH und ZFH 63% der erstellten Wohnungen.

Im Gegensatz zum Mehrfamilienhausbau unterliegt der Eigenheimbau wesentlich geringeren Schwankungen, weshalb hier das Phänomen des so genannten ‚Schweinezyklusses‘ mit extremen Ausschlägen von 75% innerhalb von nur vier Jahren nicht auftritt. Die folgende Abbildung zeigt die Zahl der genehmigten Wohnungen in Eigenheimen (EFH und ZFH) im Vergleich zum Wohnungsneubau in MFH für die alten Bundesländer.

Abb. 4-4: Baugenehmigungen in den alten Bundesländern 1968-2000

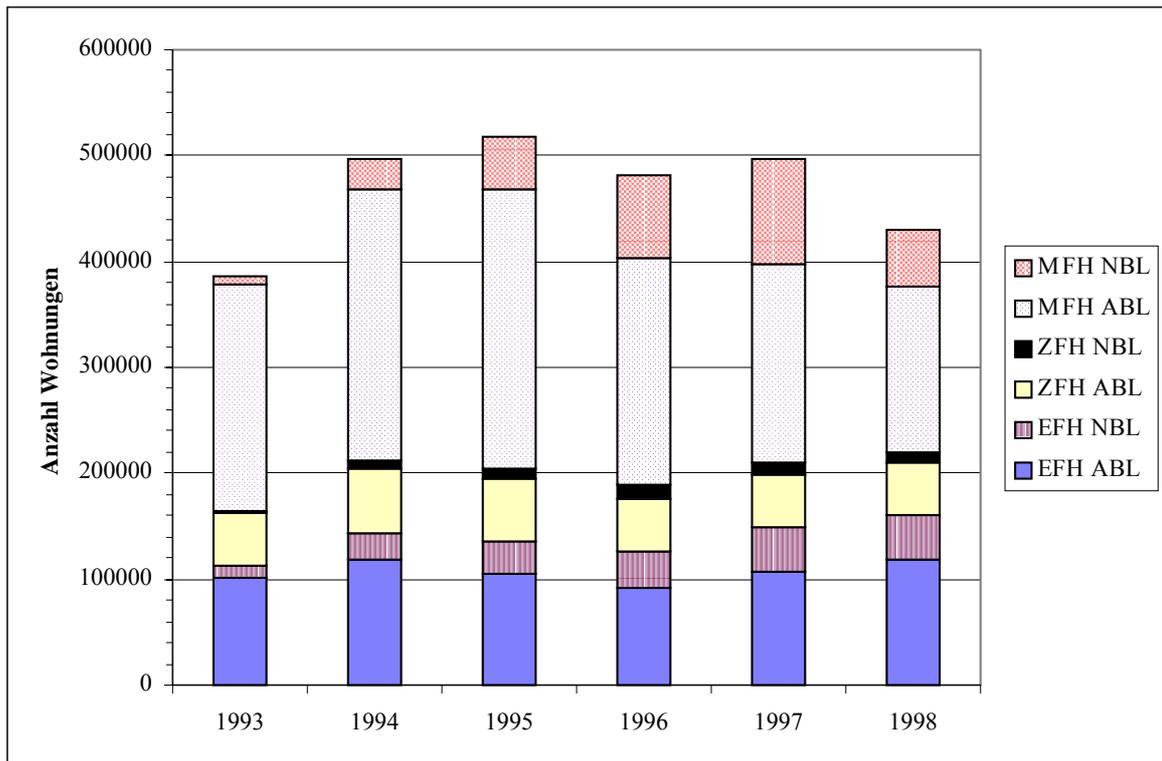


Quelle: Statistisches Bundesamt 1999; DIW 3/2001

¹⁴ Schätzung des DIW auf der Basis der ersten drei Quartale

In der folgenden Abbildung sind noch einmal für die Jahre 1993 bis 1998 die Zahlen für die fertig gestellten Wohnungen im Neubau von Einfamilienhäusern, Zweifamilienhäusern und Mehrfamilienhäusern für die alten und neuen Bundesländer dargestellt.

Abb. 4-5: Errichtete Wohneinheiten nach Gebäudetypen in den alten und neuen Bundesländern 1993-1998



Quelle: Statistisches Bundesamt 1999

4.3 Arbeiten

Die Arbeitswelt befindet sich derzeit in einem tiefgreifenden Strukturwandel. Die Gründe dafür liegen vor allem in der zunehmenden internationalen Verflechtung von Wirtschaftsbeziehungen (Globalisierung), im rapiden Wachstum des Dienstleistungssektors (Tertiarisierung) und in der zunehmenden Bedeutung der Informationsverarbeitung für die Erwerbstätigkeit (Informatisierung).

4.3.1 Neue Arbeitsverhältnisse

Die sich immer schneller verändernden Marktbedingungen erzeugen einen Anpassungsdruck, der sich in neuen, flexiblen Formen der Arbeitsorganisation niederschlägt. Der durch die Ausbreitung der Informations- und Kommunikationstechnologien gestützte Trend zur „Entbetrieblichung“ und Dekonzentration von Arbeit führt zu zunehmend

weniger stabilen und standardisiert verfassten Arbeitsverhältnissen. „Nichts Langfristiges“ lautet das Credo dieses Wandels, in dem feste „Stellen“ immer mehr durch „Projekte“ und „Arbeitsfelder“ ersetzt werden. Spürbar ist dies in dreierlei Hinsicht:

- die Arbeitszeit richtet sich – zumal bei dezentralisierter Arbeit – zunehmend weniger nach einem starren „nine-to-five“-Korsett aus,
- mit der Entlohnung werden immer weniger die Anwesenheit am betrieblichen Arbeitsplatz und immer mehr hervorgebrachte Ergebnisse und Leistungen vergütet,
- der Arbeitnehmerstatus entfernt sich tendenziell vom Normalarbeitsverhältnis, dem für die Industriegesellschaft typischen Modell der lebenslangen Vollzeitbeschäftigung, und wird von anderen Varianten des Arbeitsverhältnisses durchsetzt: Teilzeitarbeit, geringfügige Beschäftigung, befristete Arbeitsverhältnisse, Arbeit auf Abruf, Arbeitnehmerüberlassung (Leiharbeit), Werkvertragsbeschäftigung, projektbezogene Zusammenarbeit sowie neue Formen der Selbständigkeit und "Scheinselbständigkeit (Enquete-Kommission 1998, S. 128 f.; Oertel et al., 1998, S. 362).

Arbeiteten 1970 noch 83 % der abhängig Beschäftigten in Westdeutschland in Normalarbeitsverhältnissen, so waren es 1995 nur noch 68%.¹⁵ Teilzeitarbeit und zeitlich befristete Arbeit haben EU-weit einen starken Anstieg zu verzeichnen. Ebenso sind viele Erwerbstätige nicht mehr fest angestellt, sondern arbeiten für Beschäftigungsagenturen, Subunternehmen oder als Freelancer.

Selbständige Beschäftigungsformen befinden sich in Europa ebenfalls in einem Aufwärtstrend. Ein großer Teil dieser Selbständigkeit geht auf das Konto der ebenfalls stark gestiegenen Auslagerung von Tätigkeiten an Fremdfirmen (Outsourcing). Wie viele dieser Selbständigen jedoch wirklich unabhängig arbeiten, ist unbekannt. Es wird vermutet, dass sich unter ihnen eine große Zahl von „Scheinselbständigen“ befindet (Ducatel et al., 1999, S. 54).

„Kontingente“ Arbeitsformen, wie die oben beschriebenen, tragen zwar den steigenden Flexibilitätserfordernissen der Wirtschaft Rechnung, bergen aber gleichzeitig das Risiko herabgesetzter sozialer Sicherheitsstandards für die Beschäftigten in sich.

Der Wandel der Beschäftigungsverhältnisse betrifft nicht alle Erwerbstätigen in gleichem Maße. Vielmehr ist eine wachsende Spreizung des Arbeitsmarktes zu beobachten. So zeichnet sich in den neuartigen und expandierenden Dienstleistungen eine Entwicklung ab, die betriebliche Vollbeschäftigungspolitik nur noch den Kernbelegschaften von Unternehmen vorbehält, wohingegen die Beschäftigungsrisiken auf Randbelegschaften, Zulieferer, Scheinselbständige, freie Mitarbeiter oder Subunternehmer verlagert werden.

¹⁵ Quelle: Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen, zitiert nach Oertel et al., 1998, S. 263.

4.3.2 Neue Arbeitsformen

Neben den Arbeitsverhältnissen verändern sich auch die Formen der Arbeitserbringung, insbesondere das raum-zeitliche Verhältnis zwischen Arbeitnehmer und Betrieb. Da mit der Tertiarisierung immer mehr Menschen ihr Geld mit Informationsverarbeitung verdienen, wird die physische Anwesenheit an einem fest zugewiesenen Arbeitsplatz tendenziell entbehrlicher. Da andererseits die Kosten für Datenverarbeitung und -übermittlung sinken, können der Arbeitsplatz virtualisiert und die „Nähe“ zu Arbeitgeber oder Mitarbeitern durch Datenaustausch hergestellt werden. Der eigene Schreibtisch ist dann nicht mehr ein Möbelstück in einem physischen Büro, sondern eine individuell konfigurierte Bildschirmoberfläche, auf die über Inter- beziehungsweise Intranet von überall her – von zuhause, von unterwegs oder von wechselnden betrieblichen Schreibtischen – zugegriffen werden kann. Diese räumliche Flexibilisierung des Arbeitens kann verschiedene Formen annehmen:

- Das non-territoriale Büro: Die betrieblichen Schreibtische werden wie Zimmer in einem Hotel vergeben. Mitarbeiter haben keinen festen Arbeitsplatz mehr, sondern arbeiten, wo etwas frei ist. Über ein Login hat der Mitarbeiter von seinem täglich wechselnden Arbeitsplatz Zugriff auf seine Daten und die individuell konfigurierte Bildschirmoberfläche. Insbesondere in Branchen mit einem hohen Anteil von Außer-Haus-Mitarbeitern (Werbebranche, Unternehmensberatung) ist dieses Konzept auf dem Vormarsch.
- Telearbeit zuhause: Die Erwerbsarbeit wird partiell (alternierende Telearbeit) oder ausschließlich von zuhause erbracht. In keinem anderen Land Europas ist die absolute Zahl der Telearbeiter in den letzten Jahren so stark angestiegen wie in Deutschland. Mittlerweile sind 6% der Erwerbstätigen in Deutschland Telearbeiter, was exakt dem EU-Durchschnittswert entspricht.¹⁶
- Mobile Telearbeit: Immer kleiner und leichter werdende Endgeräte sowie die Aussicht auf breitbandige Übertragungsraten im Mobilfunk lassen das mobile Büro mit lückenlosem online-Datenaustausch immer realistischer erscheinen.

4.3.3 Wachsende berufliche Mobilitätsanforderungen

Das Erwerbsleben stellt heute hohe Mobilitätsanforderungen an Personen und Haushalte, und zwar in doppelter Hinsicht:

- Häufigere Arbeitsplatzwechsel: Aufgrund des Rückgangs des Normalarbeitsverhältnisses zugunsten von befristeten Stellen, Werkverträgen usw. sowie höherer Flexibilitätserwartungen an Erwerbsbiografien („Wer zu lange bei einem Arbeitgeber bleibt, verdirbt sich die Karriere“) wird die durchschnittliche Verweildauer an einem Arbeitsplatz immer kürzer.

¹⁶ <http://www.ecatt.com/>

- Zunahme der Geschäftsreisen: Auch innerhalb eines Arbeitsverhältnisses wachsen die Mobilitätsanforderungen in Form von Geschäftsreisen oder längeren projektbedingten Aufenthalten an anderen Orten. Der Grund dafür liegt vor allem in der zunehmenden überregionalen und internationalen Verflechtung von Wirtschaftsbeziehungen.

Obwohl Mobilität heute vielfach schon als Selbstzweck gesehen wird, stellen die damit verbundenen Belastungen eine große Herausforderung für die Betroffenen dar. Insbesondere Paare und Familien geraten häufig in einen Zielkonflikt zwischen beruflicher und privater Lebensgestaltung. Norbert F. Schneider et al. (2001) sind jüngst der Frage nachgegangen, wie Familien und Paare mit dieser Herausforderung umgehen. Dabei wurden fünf mobile Lebensformen unterschieden:

- Fernpendler: Der gemeinsame Wohnort des Paares oder der Familie wird trotz des entfernten Arbeitsplatzes beibehalten. Die Folge: Tägliches Pendeln über weite Entfernungen.
- Umzugsmobile: Paare oder Familien, die sich aus beruflichen Gründen zum gemeinsamen Umzug entscheiden.
- Wochenendpendler (Shuttles): Der mobile Partner lebt unter der Woche in einem Zweithaushalt. An den Wochenenden wohnen die Partner im gemeinsamen „Haupthaushalt“.
- Varimobile: Mindestens ein Partner arbeitet an wechselnden Orten und ist unter der Woche im Hotel untergebracht.
- Fernbeziehungen (LATs – Living Apart Together): Jeder Partner führt einen eigenen Haushalt, einen gemeinsamen Haushalt gibt es nicht.

Andere Haushalte sehen sich nicht mit Mobilitätsanforderungen konfrontiert (die Ortsfesten) oder verweigern sich ihnen zugunsten der Familie (die Verweigerer oder „Rejectors“).

Interessant sind dabei vor allem die Ergebnisse, zu denen die genannte Studie hinsichtlich der Verteilung der einzelnen mobilen Lebensformen über die Lebensphasen kam. Mehrheitlich betrachten die Betroffenen ihre hohe berufliche Mobilität als Übergangsphase. Insbesondere Fernbeziehungen und Wochenendpendeln werden als spezifische Lebensform zu Beginn einer Partnerschaft vor der eigentlichen Familienentwicklung empfunden. Umzugsmobilität ist meist zu Beginn der Familienentwicklung angesiedelt. Dagegen wird Fernpendeln als „Lebensform“ auch in mittleren und späten Familienphasen gelebt. Varimobile scheinen in ihrem Mobilitätsverhalten eher unbeeinflusst von Lebensalter und Familiensituation zu sein und sehen darin auch am ehesten ein dauerhaftes Arrangement.

Die Auswirkungen der verschiedenen Mobilitätsformen auf die Familienentwicklung wurden ebenfalls untersucht. Anhand ihrer empirischen Erhebung weisen die Autoren nach, dass Mobilität die Familienentwicklung be- oder verhindert, wobei 69 % der be-

fragten Frauen und nur 42 % der befragten Männer einen solchen hemmenden Zusammenhang sehen. Beruflich mobile Menschen bleiben häufiger kinderlos als nicht mobile.

4.4 Wertewandel/Lebensstile

Werte bezeichnen relativ stabile grundlegende Orientierungsmaßstäbe: Grundeinstellungen zu Lebenszielen und Richtlinien für die Wege, diese Ziele zu erreichen. Sie lassen sich allgemein „als grundlegende, explizite und/oder implizite Konzeptionen des Wünschenswerten charakterisieren; Werte haben einerseits teilweise den Charakter von Zielen; andererseits verkörpern sie Kriterien zur Beurteilung von Zielen, Objekten und Handlungen, übernehmen mithin die Funktion von Orientierungsstandards, Leitlinien und kanalisieren das Verhalten in bestimmte Richtungen.“ (Raffée/Wiedemann 1987: 15)

Nach den Ergebnissen von Inglehart (1989) ist in allen Industrieländern ein Wertewandel zu beobachten, der durch die folgenden Komponenten beschrieben wird:

- Individualisierung (Höherrangigkeit von Ich-bezogenen Werten)
- Hedonismus (Erlebnis- bzw. Genussorientierung)
- Wertpluralismus

Der Wertewandel lässt sich auf eine größere Anzahl von spezifischen Einstellungsentwicklungen (Einstellung zur Arbeit, zur individuellen Gesundheit usw.) abbilden, die in enger Wechselwirkung mit den sozialen, politischen, ökonomischen und kulturellen Entwicklungen der Gesellschaft stehen.

Spezifischer ist der Begriff der Lebensstile. Mit Lebensstilen werden nach Max Weber die typischen, eine soziale Gruppe prägenden Verhaltensformen und Werte bezeichnet. Generell sind die heutigen Industriegesellschaften durch eine Pluralisierung und Differenzierung der Lebensformen charakterisiert, die sich nicht mehr allein aus den traditionellen Kategorien der Sozialstrukturanalyse – Klassen und Schichten – herleiten lassen. Der Lebensstilbegriff dient nun zur Beschreibung und Erklärung der Lebens- und Alltagsgestaltung in einer Gesellschaft, in der der einzelne über große individuelle Wahlmöglichkeiten verfügt und sich sein Leben in vieler Beziehung individuell einrichten kann. Je nach Erkenntnisinteresse werden Lebensstile unterschiedlich operationalisiert und oft an Konsummustern, die für die Marktforschung Relevanz besitzen, festgemacht.

4.4.1 Neue und alte Bundesländer

Die Lebensstile in den neuen Bundesländern gleichen sich sukzessive an die in den alten Bundesländern an.

Die allmähliche Annäherung von Lebenswelten und Mentalitätsstrukturen in Ost- und Westdeutschland beruht auf der Angleichung der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen. Ablesbar ist diese Entwicklung an den Milieus von Sinus Sociovision, deren letzte Anpassung zu Beginn des Jahres 2000 erfolgte. Das Sinus-Modell beschreibt zehn Milieus in Westdeutschland und elf in Ostdeutschland. Fünf der elf ostdeutschen Milieus lassen sich inzwischen als gesamtdeutsch beschreiben, was bedeutet, dass es grundsätzlich die gleichen Lebenswelten in den alten Bundesländern wie in den neuen Bundesländern gibt. Als „Konvergenz-Milieus“ bezeichnet Sinus jene vier weiteren Milieus in den neuen Bundesländern, die sich den westlichen immer mehr anpassen. Laut Sinus Sociovision ist derzeit ein komplettes gesamtdeutsches Milieumodell streng genommen noch nicht angemessen, aber „dennoch lassen sich bei gesamtdeutscher Betrachtung – cum grano salis – schon jetzt 97% der Bevölkerung unter das westdeutsche Modell subsumieren“ (BAC 2000, 47). Lediglich die ehemals staatstragenden Führungskader der DDR und ein konservatives Bildungsbürgertum, das den alten protestantischen Tugenden folgt, unterliegen nicht dem Angleichungsprozess.

Es ist davon auszugehen, dass sich die Angleichung der Lebensstile in den neuen Bundesländern an die der alten weiter fortsetzt und die ost-spezifischen Milieus schon allein alterungsbedingt allmählich verschwinden.

4.4.2 Lebensstildifferenzierung

Die Lebensstile werden vielfältiger und komplexer. Dies trifft auch auf die Kommunikationsstile zu und erschwert insbesondere die Ansprache von Kundengruppen. Die zunehmende Differenzierung der Gesellschaft lässt sich als Pluralisierung der Lebensstile beschreiben. Darunter ist die sehr starke Ausdifferenzierung zu verstehen, der in entwickelten Wohlstandsgesellschaften sowohl Haushalts- und Familienformen und das Verhältnis zur Arbeit, als auch Freizeitnutzung und Konsum unterliegen. Allgemein wird durch den Lebensstilbegriff die Ausdifferenzierung der alltäglichen Lebensgestaltung über herkömmliche, an beruflichem Status und Einkommen orientierte Schichtenmodelle hinaus erfasst. Auch wenn Grundbedürfnisse wie soziale Sicherheit, Anerkennung und Gemeinschaftserleben nicht an Bedeutung verloren haben, so spielen in den Wohlstandsgesellschaften der Industrieländer Identitätsfindung und soziale Positionierung über weiterführende Merkmale wie Konsumverhalten, Freizeitnutzung, Einstellung zur Umwelt, Wohnformen usw. eine wichtigere Rolle. Mit dem Steigen der Einkommen und dem relativen Bedeutungsverlust der Erwerbsarbeit werden eine Abkehr von der Arbeitsgesellschaft und ein Wandel hin zur „Erlebnisgesellschaft“ bzw. zur „Freizeitgesellschaft“ (Opaschowski 1997) diagnostiziert.

Was zunächst wie die Befreiung des Individuums aus traditionaler Unmündigkeit und Abhängigkeit klingt, hat auch eine Kehrseite: In dem Maße, in dem alte Strukturen zer-

brechen, gewinnen neue an Bedeutung und Einfluss auf das Leben jedes einzelnen. So fordert beispielsweise ein individualisierter Arbeitsmarkt Mobilität und Flexibilität der Arbeitskräfte, was die Menschen wiederum einem entsprechenden Zwang aussetzt.

Mit der Lebensstildifferenzierung geht eine zunehmende Abhängigkeit der individuellen Identitätsfindung und Selbstinszenierung von Zeitgeistströmungen (also dem jeweils gerade aktuellen „Lifestyle“) einher. Der rasche – modebehaftete – Wechsel des Zeitgeistes wirkt dabei auch auf die Lebensstile. Diese ändern sich zwar nicht so schnell wie Moden, spalten sich jedoch in stärker zeitgeistorientierte, plastischere Lebensstile und solche, die auf Beständigkeit orientiert sind („Verweigerungshaltung“), auf.

Die Differenzierung der Lebensstile schlägt sich nicht nur in den erwähnten Bereichen Familie, Arbeit und Freizeit im allgemeinen, sondern auch in den Bereichen Verkehr (Formen der Verkehrsmittelnutzung), Medien (Mediennutzungsstile) und Kommunikation nieder.

In den westlichen Industriestaaten ist aktuell kein Ende der weiteren Betonung und Ausdifferenzierung von Lebensstilen abzusehen. Damit nimmt auch die Bedeutung des Zeitgeistes für die Positionierung von Produkten und Dienstleistungen weiter zu.

4.4.3 Zunehmender Individualismus

In den Industrieländern nutzen die Menschen zunehmend die Chancen einer individuellen Gestaltung ihres Lebens. Sie wollen daher auch als Konsumenten (Nutzer) individuell angesprochen werden.

Während in den traditionellen Gesellschaften die Lebensgestaltung eines Menschen im wesentlichen durch seine Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Klasse oder Schicht determiniert war, nimmt in den entwickelten Industriegesellschaften die prägende Kraft der Schichtzugehörigkeit ab, ohne allerdings völlig zu verschwinden. Wachsender Wohlstand und eine zunehmende Bildung auch der vormaligen Unterschichten haben die Wahlchancen des Individuums in Bezug auf Wohnen, Arbeit, Verdienst, Freizeitgestaltung usw. beträchtlich erhöht und eine Vielfalt von Wegen der Selbstverwirklichung eröffnet. Zentral ist dabei auch der Wandel der Geschlechterrollen. Vor dem Hintergrund gleicher Bildungschancen und der Freisetzung aus der traditionellen Hausfrau- und Mutterrolle partizipieren auch die Frauen an den Möglichkeiten der autonomen Lebensgestaltung.

Im Zuge der Individualisierung schwächt sich der Einfluss von Traditionen, Milieus und Zwängen ab. Die gewohnten Richtungsweiser der Gesellschaft verlieren an Kraft und werden durch nichts Verbindliches ersetzt. Der Einzelne hat die Freiheit, aber gleichzeitig auch die Aufgabe, sein Leben selbst zu entwerfen. Da die Menschen stets aus einem großen Angebot verschiedener Lebensformen und Lebensstile auswählen können, wird ihre Lebensführung historisch vorbildlos.

Weil der Mensch seine Identität selbst konstruieren muss, kommt dem Konsumverhalten im Alltag eine wesentliche identitätsstabilisierende Funktion zu. „Identität findet zunehmend durch Besitz und Verbrauch statt. Konsum als Lebenssinn, als Ausgleich für monotone Arbeit oder verlorene soziale Bindungen“.

Individualismus – als die Betonung der eigenen Differenz – spielt daher in einer Konsum- und Freizeitgesellschaft eine wachsende Rolle und wirkt auf diese zurück (wachsende Anzahl individualisierter Angebote, zunehmende Kundenorientierung). Zunehmend wird dabei auch die eigene Individualität „inszeniert“. Im günstigsten Fall mündet diese Entwicklung im „Soft-Individualismus“ (Horx 1995), in dem an die Stelle von Erlebnis, Leistung, Lust und Materialität als dominierende Werte Erfahrung, Engagement, Gelassenheit, Freundschaft und Verantwortung treten. Die Multioptionalität, in der alles frei wählbar ist, fördert aber gleichzeitig Einsamkeit und Sinnsuche. Dies wird von manchen als „Sinnkrise“ der modernen Gesellschaften erlebt und bildet den Nährboden für Tendenzen hin zu neuen Glaubensformen und -gemeinschaften (Esoterik, Sekten) und für antimodernistische Bewegungen (verschiedene Arten von Fundamentalismus).

Wie auch das Verhalten der "Generation @" nahe legt, ist davon auszugehen, dass sich künftig –verschränkt mit den Entwicklungen im Bereich von Konsum und Freizeit, Flexibilisierung und Vernetzung auch der Individualismus weiter verstärken wird. Fraglich ist allerdings, in welchem Maße sich die Spielräume (z. B. bei der Verwirklichung von Wohnwünschen, der Wahl des Arbeitsplatzes, in der Lebensführung) in Zukunft weiter ausweiten werden.

4.4.4 Zunehmender Wertepluralismus

Während sich frühere Gesellschaften durch die deutliche Dominanz eines Wertsystems auszeichneten, existieren in den modernen Industrieländern mehrere Wertsysteme nebeneinander, die auch in Konflikt stehen können.

Unter Wertepluralismus wird allgemein die Koexistenz unterschiedlicher Wertesysteme / Wertorientierungen in einer Gesellschaft bzw. Kultur verstanden. Die Hauptursache für den Wertepluralismus in den Industrieländern ist im Wandel der bislang dominierenden Wertvorstellungen durch die veränderte Lebens- und Arbeitswelt zu sehen. So treten neben das traditionelle Arbeitsethos der frühen Industriegesellschaften (mit einer Betonung von Pflichterfüllung und Ordnung) Ich-bezogene Werte, hedonistische Orientierungen und die Suche nach Selbstverwirklichung. Werte, denen einst eine praktisch universelle Gültigkeit zugeschrieben wurde (wie Gehorsam oder Opferbereitschaft für das Vaterland), sind passé. Insbesondere die Pluralisierung von Familien- und Lebensformen und eine entsprechende Differenzierung der Rollenverständnisse, aber auch die Auflösung der klassischen Lebenszyklen (immer geringere Plan- und Vorhersehbarkeit

der Lebensläufe) haben zur Pluralisierung der Werte beigetragen. Am Ende dieser Entwicklung wird jedoch nicht zwangsläufig eine vollkommene Auflösung traditioneller Werte und eine Etablierung einer neuen, eher hedonistisch geprägten Wertehierarchie erwartet. Vielmehr ist von einem Nebeneinander verschiedener, sich auch teilweise widersprechender Wertebereiche auszugehen. Gleichzeitig trägt der zunehmende Werteppluralismus wesentlich zur Unübersichtlichkeit der modernen Gesellschaften bei.

- Die komplexen Ergebnisse der Wertewandel-Forschung werden in verschiedener Hinsicht interpretiert: An die Stelle übergreifender Wertvorstellungen, Konsummuster oder Lebenseinstellungen tritt eine „Patchwork-Decke“ verschiedener Werte, Einstellungen und Lebensstile.
- Der eigentliche Entwicklungstrend des Wertewandels besteht in der Wertsynthese: Die Menschen orientieren sich in zunehmenden Maße sowohl an materialistischen Werten – insbesondere materiellem Besitz – als auch an postmaterialistischen Werten wie Erlebnissen und Selbstverwirklichung.
- Werteppluralismus einerseits und der Aufbau von (inneren) Grenzen andererseits werden sich in Zukunft verstärken. Polarisierungen nehmen zu. Dem Werteppluralismus und der modernen Zivilisationsdynamik steht daher der Fundamentalismus als Folge einer Krise der säkularen Kultur gegenüber.

Nach dem Wertewandel in den Industriegesellschaften wird künftig der zunehmende Kontakt der Kulturen (durch Globalisierung und Migration) zu einer weiteren konfliktreichen Pluralisierung der Wertesysteme führen.

4.5 Exkurs I: Zur Frage der Veränderung der quantitativen

Zusammensetzung von Lebensstilen und Wertorientierungen

In den vorangegangenen Abschnitten wurde im Zusammenhang mit dem Wertewandel, der Individualisierung und Ausdifferenzierung in modernen Gesellschaften von einer Zunahme dieser Tendenzen gesprochen. Allein auf der Grundlage der im Auftrag der LBS durchgeführten Befragung lassen sich keine belastbaren Aussagen hinsichtlich der quantitativen Veränderung von Wertorientierungen, Lebensstilen etc. treffen. Gleichwohl soll anhand einer vergleichenden Literaturanalyse sowie der Verknüpfung mit den Befragungsergebnissen versucht werden, Tendenzaussagen darüber zu treffen, ob mit der quantitativen Verschiebung zwischen den Lebensstilen auch die Affinität zum Wohneigentum eine Veränderung erfährt.

Quantitative Veränderungen von Lebensstilen

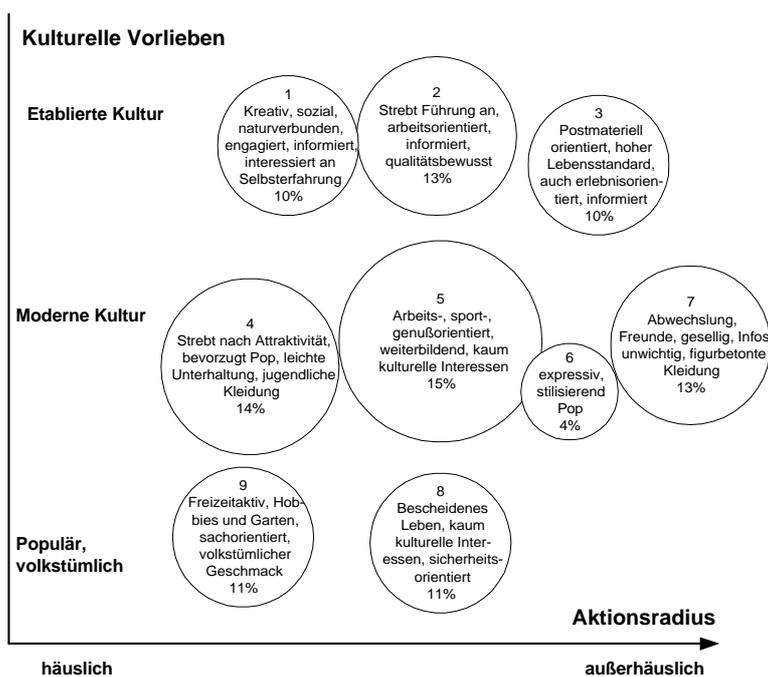
Die etablierten Methoden der Lebensstilforschung fokussieren fast ausschließlich auf **Momentaufnahmen** sichtbaren, interaktiven und expressiven Verhaltens sowie der

Grundorientierungen von Menschen. Längsschnittanalysen zur Beschreibung von gesellschaftlichen Veränderungsprozessen sowie zur Abbildung von quantitativen Umstrukturierungen sind im Zusammenhang mit Lebensstilkonzepten nicht bekannt. Dieser Befund ist insofern erstaunlich, als von verschiedenen Autoren Aussagen hinsichtlich der Zunahme bestimmter Lebensstile zulasten anderer getroffen werden, ohne entsprechende empirische Belege vorweisen zu können.

Quantitative Veränderungsprozesse in den Lebensstilen sind lediglich in einem Fall empirisch retrospektiv erschlossen worden¹⁷. Im Rahmen einer mehrjährigen Studie haben Spellerberg/Berger-Schmitt (1998) u. a. versucht, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten und bei unterschiedlichen Personen erhobenen Daten für eine vergleichende Typologie nutzbar zu machen.

Nachfolgend sind die Lebensstilgruppen der jeweiligen Befragungen (Wohlfahrtssurvey 1993 und 1996) dargestellt.

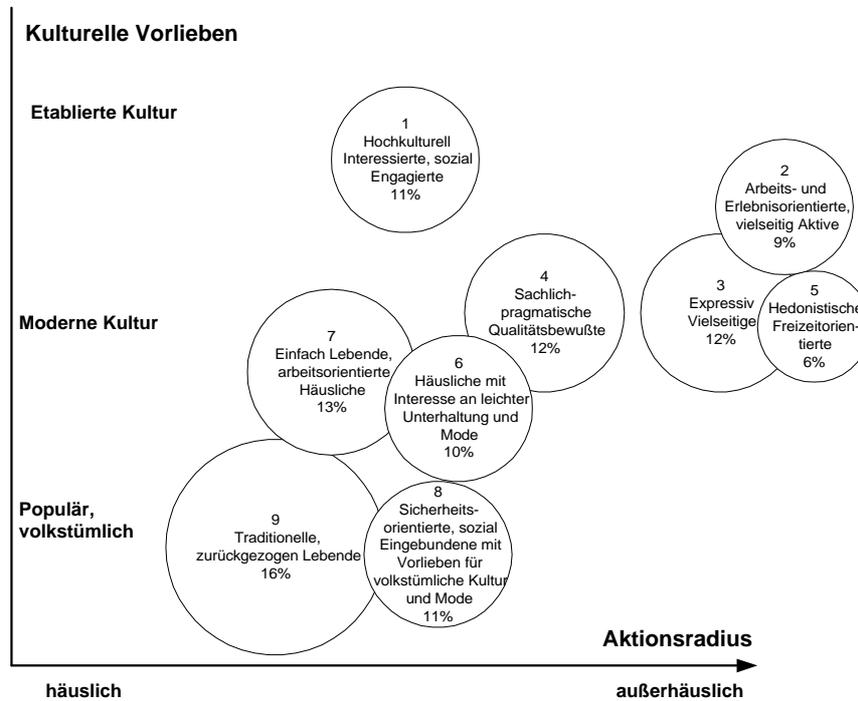
Abb. 4-6: Lebensstile in Westdeutschland 1993



Quelle: Spellerberg/Berger-Schmitt 1998

¹⁷ Selbstverständlich gibt es eine Vielzahl von Lebensstiluntersuchungen mit unterschiedlich großen Lebensstiltypen. Die Vergleichbarkeit der gebildeten Typen kann jedoch aus mehreren Gründen nicht hergestellt werden und deshalb können auch keine belastbaren Aussagen bezüglich der quantitativen Veränderungen getroffen werden: Die Anzahl der Items zur Konstruktion der Lebensstiltypen ist in der Regel nicht vergleichbar, was aber eine Voraussetzung für Längsschnittvergleiche wäre. Darüber hinaus fließen oftmals schon soziografische Merkmale in die Clusterung ein, so dass auch hierdurch der Vergleich unmöglich wird.

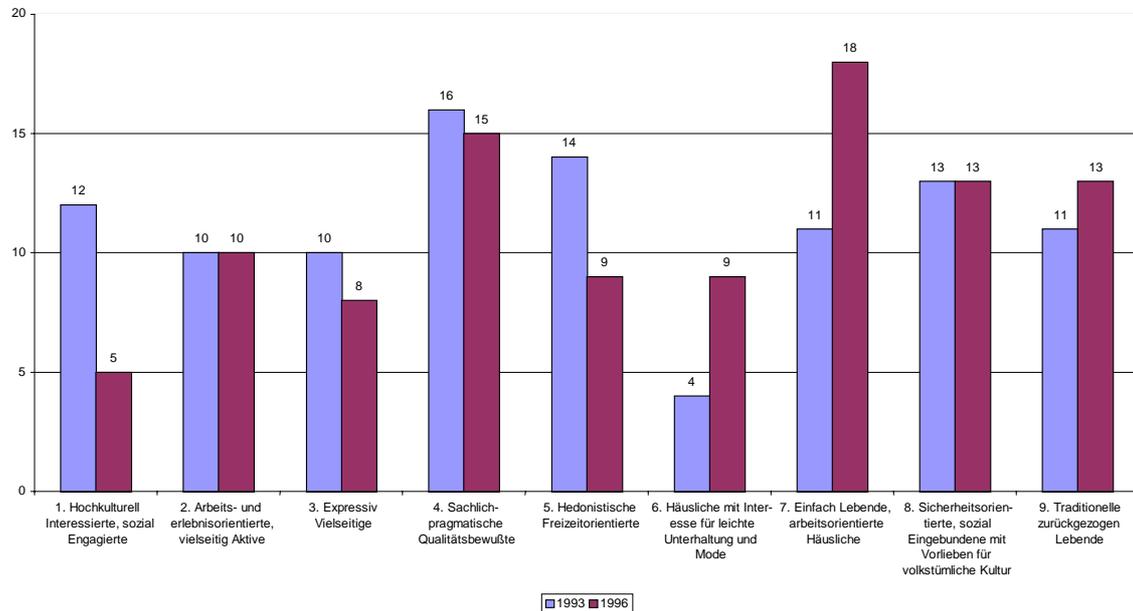
Abb. 4-7: Lebensstile in Westdeutschland 1996



Quelle: Spellerberg/Berger-Schmitt 1998

Mit Hilfe von Diskriminanzanalysen und logistischen Regressionen wurden Lebensstiltypen reproduziert, die im Zusammenhang mit dem Wohlfahrtssurvey 1996 entwickelt wurden. Diese wurden den Lebensstilen des Jahres 1993, die auf der Basis einer deutlich höheren Anzahl von Items entwickelt wurden, angepasst.

Quantitative Veränderungen zwischen 1993 und 1996 in der Verteilung von Lebensstiltypen lassen sich jedoch nur abbilden, wenn es sich bei den korrespondierenden Lebensstiltypen tatsächlich um qualitativ gleiche Typen handelt. Die Ergebnisse zeigen, dass die rekonstruierten Lebensstiltypen starke Ähnlichkeiten mit den Ursprungstypen von 1993 aufweisen. Einige Typen werden jedoch nur unzureichend repräsentiert, so dass die Autorinnen zu der Einschätzung kommen, dass quantitative Aussagen nur mit Vorsicht zu treffen seien: Lebensstile in Ost- und Westdeutschland haben sich in ihrem Profil weiter angeglichen. In Ostdeutschland haben sich die Veränderungen in der Lebensstiltypologie in der erwarteten Richtung vollzogen, nämlich stärker hin zu außerhäuslichen und hedonistischen Orientierungen, begleitet von einem Rückgang sicherheitsbezogener, traditioneller Lebensstile. In Westdeutschland haben zwischen 1993 und 1996 die hedonistisch Freizeitorientierten an Stärke gewonnen (insbesondere die Jüngerer des Typs 7) und traditionelle Gruppen Anteile verloren (s. Abb. 4-8).

Abb. 4-8: Westdeutsche Lebensstile 1993 und 1996 im Vergleich (logistische Regression)

Quelle: Spellerberg/Berger-Schmitt 1998; eigene Darstellung

Diese Befunde helfen hinsichtlich der Beantwortung der Frage nach Zu- oder Abnahme der Affinität zur Wohneigentumsbildung kaum weiter. Die quantitative Zunahme hedonistischer Lebensstilgruppen bei gleichzeitiger Abnahme sicherheitsorientierter Lebensstile könnte sich u.U. negativ auf die Wohneigentumsquoten auswirken. Die Autorinnen führen als Erklärung für die z.T. erheblichen Veränderungen / Wanderungen zwischen den Lebensstilen in den Jahren 1993 und 1996 an, dass es sich möglicherweise „um eine charakteristische Strömung eines ‚Wohlstandsklimas‘ (handle), in denen Selbsterfahrung und Teilnahme am kulturellen Leben stärker im Blickpunkt standen als in den aktuellen, stärker problembestimmten Zeiten.“ (ebd., S. 29) Wie gravierend mögen die Veränderungen nach dem 11. September ausfallen?

Die Sinus-Milieus

Seit Ende der 70er Jahre werden mit Hilfe des Sinus-Milieu Modells Lebenswelten in Deutschland erklärt. Ein gravierender Nachteil dieses, insbesondere in der Marktforschung eingesetzten Konzepts, besteht darin, dass zur Methodik so gut wie nichts veröffentlicht wurde. Flaig et.al¹⁸. (1993; S. 51ff.) weisen lediglich auf die Verwendung einer

¹⁸ Flaig und Ueltzhöffer haben in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre das Sinus-Milieu Modell entwickelt.

Clusteranalyse sowie auf den Umstand hin, dass die inhaltliche Bestimmung der Milieus nicht ausschließlich auf der Basis von Wertorientierungen erfolge, sondern ein komplexes Gefüge milieukonstituierender Merkmale Berücksichtigung finde.

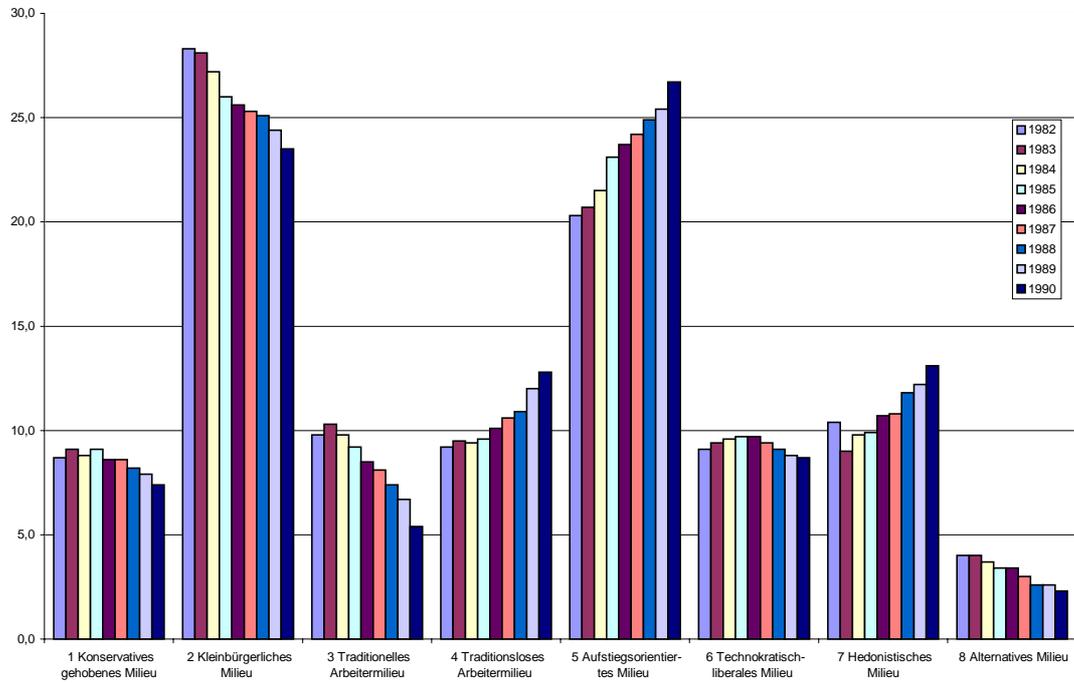
Der Vorteil des Sinus-Milieumodells ist, dass die Daten seit Anfang der 80er Jahre durchgängig erhoben¹⁹ werden. Allerdings gibt es zwei Brüche in der Darstellung der „Lebenswelten“: 1990 erfolgte eine Erhöhung der Anzahl der Milieus von 8 auf 9 und 2000 ein „Re-Naming“ der Milieus bei gleichzeitiger Erhöhung der Anzahl der Milieus von 9 auf 10. Das hat jeweils dazu geführt, dass die Verfolgung und Zuordnung der Veränderungen in den Milieus – ohne Rückgriff auf die Ursprungsdaten – nicht möglich ist.

Die drei nachfolgenden Abbildungen zeigen die Sinus-Milieuausprägungen in den Jahren 1982-1990, 1992 und 2001.

Das kleinbürgerliche Milieu (2), das traditionelle Arbeitermilieu (3) und das alternative Milieu (9) weisen im Zeitverlauf eine kontinuierliche Abnahme, das traditionslose Arbeitermilieu (4), das aufstiegsorientierte Milieu (5) und das hedonistische Milieu (7) eine kontinuierliche Zunahme auf. Man könnte dies einerseits als Schrumpfen des Milieus des traditionellen Mainstreams und andererseits als Wachsen derjenigen Milieus, die den modernen Mainstream konstituieren, bezeichnen.

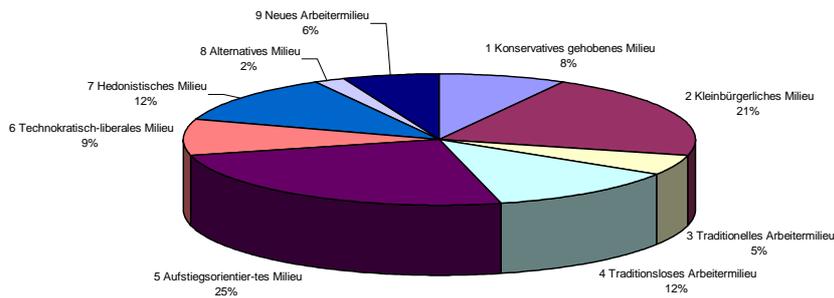
¹⁹ Daten zur Wertorientierung (Inglehart-Index) werden u. a. auch durch EUROBAROMETER-Umfragen erhoben. Im Rahmen der Auswertung dieser Daten kamen Klein/Pötschke (2000) zu dem Ergebnis, dass es einen Wertewandel hin zum „reinen“ Postmaterialismus nicht gebe. Vielmehr konstatieren sie eine Verschiebung der Anteile der Materialisten hin zu einem Mischtyp bei einem stabilen Niveau der Postmaterialisten. Sie interpretieren den „eigentlichen Entwicklungstrend des Wertewandels“ als „Wertsynthese“.

Abb. 4-9: Sinus-Milieus 1982 bis 1990



Quelle: Flaig et.al. 1993; eigene Darstellung

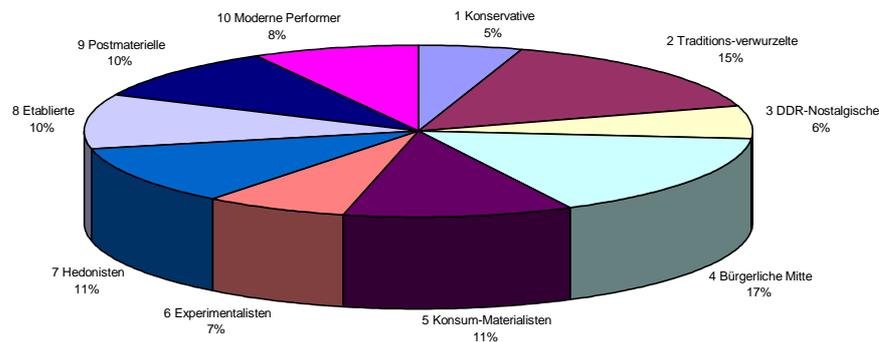
Abb. 4-10: Sinus-Milieus 1992



Quelle: Flaig et.al. 1993; eigene Darstellung

Abb. 4-10 zeigt die Milieustruktur in Deutschland (West) 1992. Das neue, neunte Milieu („Neues Arbeitnehmermilieu“) wird als Reflex auf die gesamtgesellschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland zu Beginn der 90er Jahre interpretiert. Leider legen die ‚Macher‘ der Sinus-Milieus nicht offen, zu Lasten welcher anderen Milieus und in welcher Größenordnung das „Neue Arbeitnehmermilieu“ gespeist wird. Eine weitere Neujustierung des Modells der Sinus-Milieus erfolgte ab dem Jahr 2000. Zum einen wurde ein ‚wertneutrales‘ Re-Naming vorgenommen und zum anderen wurde ein zusätzliches, zehntes Milieu eingeführt. Diese Erhöhung der Anzahl der Milieus wirft die gleichen Probleme wie die o.g. auf, zumal auch hier wiederum die Wandlungsprozesse nicht offengelegt wurden (VA 2000).

Abb. 4-11: Sinus-Milieus 2001



Quelle: Sinus Sociovision 2001; eigene Darstellung

Sowohl die vergleichende Lebensstilbetrachtung von Spellerberg/Berger-Schmitt als auch die Interpretationen der Sinus-Milieus konstatieren eine Zunahme „moderner“ Lebensstile resp. Milieus zulasten rückläufiger „traditioneller“ Grundorientierungen. Im Positionierungsmodell von Sinus reichen die Grundorientierungen von „konservativ“ („Bewahren“) bis „Postmodernismus“ („Erleben“).

Betrachtet man die Lebensstile der LBS-Befragung, so lassen sich in Analogie zu dem zuvor Gesagten drei Lebensstile als „modern“ im Sinne des überwiegenden Fehlens konservativer bzw. traditioneller Merkmale bezeichnen. Es handelt sich hierbei um die

Lebensstile 1, 4 und 10. Die Eigentümerquoten dieser Lebensstile sind in der Tat die niedrigsten aller Lebensstile. Dieser Befund bestätigt zunächst die Beobachtung, dass „moderne“ Lebensstile gegenüber „traditionellen“ Lebensstilen eine geringere Eigentumsquote aufweisen. Mit dieser Zustandsbeschreibung kann aber keine Aussage darüber getroffen werden, ob die in den Lebensstilen vertretenen Haushalte nicht zukünftig Eigentum bilden werden. Vielmehr sprechen die sozio-ökonomischen Merkmale (überwiegend jung, überdurchschnittlicher Anteil sehr hoher Einkommen) dafür, dass ein Potential für die Eigentumbildung gegeben ist. Inwieweit das Potential realisiert wird oder aber eine Gefährdung für die Eigentumbildung vorliegt, zeigt sich erst mit dem Älterwerden dieser Gruppe. Denn auch die jüngeren Haushalte anderer Lebensstile weisen deutlich unterdurchschnittliche Eigentumsquoten auf.

4.6 Zukünftige Wohnungsnachfrage und neue Wohnformen

4.6.1 Dienstleistungen rund um das Wohnen

Konventionelle Wohnungsangebote beschränken sich auf die Bereitstellung von Wohnraum und gewisse Basis-Dienstleistungen wie Wärme- und Wasserversorgung. Viele Anbieter entdecken heute zusätzliche wohnbegleitende Dienstleistungen als ein lukratives Betätigungsfeld. Dies entspricht dem allgemeinen Trend weg vom Produkt hin zu den begleitenden Dienstleistungen und eröffnet Anbietern die Chance, sich von der Konkurrenz abzuheben.

Das ursprünglich für ältere Menschen und Behinderte konzipierte so genannte Service-Wohnen wird heute auch von anderen Gruppen nachgefragt. Insbesondere für Menschen mit knappem Zeitbudget und/oder hoher Mobilität (Manager und Führungskräfte, Unternehmensberater, aber auch Mütter mit Kind) sind wohnbegleitende Dienstleistungen von Interesse.

Die umfangreiche Palette möglicher Angebote reicht von wohnungsnahen Dienstleistungen (Wohnungsreinigung oder Hausmeisterdienste) über Wäscheservice, Einkaufsdienste und gastronomische Leistungen (Frühstücksdienst, fahrbaren Mittagstisch, Catering und Party-Service) bis hin zum Shuttle-Service zum Arbeitsplatz oder Behörden- und Botengängen. Der Fantasie der Anbieter sind hier kaum Grenzen gesetzt.

Dienstleistungen rund um das Wohnen werden in fast allen Marktsegmenten eine wachsende Rolle spielen. Exemplarisch seien hier zwei Wohnformen beschrieben, bei denen der Dienstleistungsaspekt im Vordergrund steht.

Service-Wohnen im Alter

Traditionell wurde die Mehrzahl der hilfs- und pflegebedürftigen Alten von ihren Familien betreut. Wer solche informelle Betreuung nicht erhielt, musste ins Altenheim. Da in

jüngerer Zeit einerseits die Familie als soziales Netz brüchiger wird und somit der Bedarf an „externer“ Betreuung wächst, und Menschen andererseits auch im Alter ein wachsendes Maß an individueller Lebensgestaltung und Wohn-Selbständigkeit einfordern, wird schon seit längerem nach neuen Wohnmodellen für Hilfsbedürftige gesucht. Beim altengerechten Service-Wohnen handelt es sich um Wohnprojekte mit einem flankierenden Dienstleistungsangebot, das professionell erbracht, aber nur im Bedarfsfall angefordert wird. Im Gegensatz zum Altersheim erfolgt die Betreuung nur auf Abruf. Die Service-Palette geht meist weit über die rein medizinische Betreuung hinaus und umfasst Angebote zur Unterstützung im Haushalt wie Reinigungs- und Wäschedienste sowie Fahrdienste und Angebote zur Freizeitgestaltung. Allerdings ist zu beachten, dass der Begriff „Service-Wohnen“ nicht geschützt ist und auf ganz unterschiedliche Wohnkonzepte angewendet wird. So nehmen laut Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen rund 3.600 Einrichtungen in Deutschland diesen Namen für sich in Anspruch. Dahinter verbergen sich aber vielfach seniorengerechte Wohnungen im normalen Wohnungsbau, die entweder nur einen Hausmeisterdienst oder hotelähnliche Immobilien mit Sauna-, Wellness-Angeboten bieten.²⁰

Beim Service-Wohnen im engeren Sinne überwiegen deutlich solche Anlagen, in denen nur Mietwohnungen angeboten werden. In einigen Projekten gibt es eine Mischung von Miet- und Eigentumswohnungen (Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, 1998). Obgleich es sich beim Service-Wohnen für ältere Menschen um ein lebensphasen-spezifisches Wohnmodell handelt, kann hier der Wohnungskauf und spätere –verkauf durchaus ein attraktives Modell darstellen.

Wohnen auf Zeit für Arbeitsnomaden

Die erhöhte arbeitsbedingte Mobilität im Informationszeitalter hat zur Folge, dass immer mehr Menschen getrennte Arbeits- und Privathaushalte führen. Der temporäre Aufenthalt am Arbeitsort verlangt nach einer besonderen Wohnform, auf die Wohnungsbaugesellschaften mit kurzfristigen Wohnangeboten reagieren. Zielgruppe für solche Angebote sind Fach- und Führungskräfte von Firmen, Mitarbeiter von Bau- und Montagefirmen, Azubis, Singles und Pflegebedürftige.

So bietet beispielsweise die Wohnungsbaugesellschaft *ARWOBAU GmbH* im Berliner Raum ein breites Spektrum von Wohnmodellen an, die zwischen dem kurzfristigen Wohnen des Beherbergungsgewerbes und dem langfristigen Wohnen des Wohnungsmarktes angesiedelt sind: In so genannten *Boardinghouses und Aparthotels* kann man befristet basismöblierte Zimmer oder Appartements mieten. Für etwas langfristige Wohnbedarfe gibt es *Apartmentanlagen* für zeitlich begrenzte Aufenthalte mit Begrün-

²⁰ <http://www.vz-nrw.de/SES35085042/doc577A>

derung eines (Zweit-)Wohnsitzes. Begleitende Dienstleistungen reichen von der Bereitstellung von Handtüchern und Bettwäsche bis hin zu Frühstücksservice und Catering und sollen einen hotelähnlichen Komfort ermöglichen.

In Frankfurt wird in so genannten *Doorman-Hochhäusern* exklusiver Wohnraum für Top-Führungskräfte und temporär Anwesende (Unternehmensberater, Pop-Stars) angeboten. Neben einer umfassenden Dienstleistungspalette gibt es für Geschäftsleute einen Business-Center mit modernsten Informations- und Kommunikationstechnologien.

Solche Angebote sind Ausdruck wachsender Mobilitätsanforderungen in der Arbeitswelt. Da bei ihnen die Kurzfristigkeit im Vordergrund steht, treten sie in direkte Konkurrenz zu Hotelzimmer und Mietwohnung, nicht aber zum Wohneigentum. Interessant ist dennoch die Frage, ob und unter welchen Bedingungen die Zielgruppe solch kurzfristiger Wohnangebote an einer Eigentumsbildung am Hauptwohnsitz interessiert ist. Zwar scheint ein Arbeitsalltag mit häufigen Ortswechseln eher gegen Wohnungs- oder Hauskauf zu sprechen. Dennoch könnten gerade diejenigen, denen im Berufsleben eine hohe Kurzfrist-Mobilität abverlangt wird, langfristig am Wohnen im in den eigenen vier Wänden interessiert sein.

4.6.2 Rückbesinnung auf die Wohnung

In den letzten Jahren lässt sich eine wachsende Rückbesinnung der Menschen auf ihre Wohnung beobachten. Dafür gibt es eine Reihe von Gründen. Zum einen verändert sich die Altersstruktur der Bevölkerung hin zu einem wachsenden Anteil älterer Menschen, die naturgemäß mehr Zeit zuhause verbringen. Zum anderen ermöglichen die Informations- und Kommunikationstechnologien die Verlegung vieler außerhäuslicher Aktivitäten nach innen (Home-Banking, online-Shops, Telearbeit etc.). Die subjektiv oder objektiv wachsende Gefährdung durch Kriminalität (oder in jüngster Zeit auch durch terroristische Akte) sowie die beschleunigte und komplexer werdende Arbeitswelt tun ein übriges, um die Wohnung als vertrauten und sicheren Rückzugsort aufzuwerten.²¹

Dieses so genannte „Cocooning“²², das „Einspinnen“ der Menschen in die eigenen vier Wände, deutet darauf hin, dass die Menschen auch und gerade in Zeiten hoher äußerer Flexibilitätsanforderungen ein stabiles und individuell gestaltetes Wohnumfeld anstreben. Dies lässt sich sicherlich am besten in der eigenen Wohnung oder im eigenen Haus verwirklichen. Insofern befördert die Rückbesinnung auf das Wohnen eher die Bereitschaft zur Wohneigentumsbildung. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass Immobi-

²¹ Die wachsende Nachfrage nach Sicherheitstechnologien (Alarmanlagen, Bewegungsmeldern, Überwachungskameras etc.) und das amerikanische Konzept der Gated Communities, das vereinzelt auch schon hierzulande übernommen wird, belegen diesen Trend.

²² Der Ausdruck stammt von der amerikanischen Trendforscherin Faith Popcorn.

lienangebote den wachsenden Individualismus abbilden und den Käufern große Gestaltungsspielräume lassen. Ein Beispiel ist das aus den USA stammende Konzept des Loft-Wohnens: Die großzügigen, nutzungsoffenen Grundrisse ehemaliger Fabriketagen eröffnen eine große Gestaltungsfreiheit jenseits der traditionellen Einteilung in räumlich getrennte Wohn-, Schlaf- und Kochbereiche.

4.6.3 Gemeinschaftswohnen

Verschiedene Projekte haben es sich zum Ziel gemacht, das Zusammenleben bestimmter Bevölkerungsgruppen in Wohnquartieren zu realisieren und damit auch nachbarschaftliche Hilfe und Begegnung zwischen den Bewohnern zu fördern. Dahinter steht der Gedanke, das fehlende familiäre Netz nicht allein durch professionelle anonyme Dienste zu ersetzen, sondern auch durch zwischenmenschliche Hilfe. Gemeinschaftsorientierte Projekte existieren für ältere Menschen, aber auch für alleinerziehende Frauen, Behinderte oder Obdachlose und andere Zielgruppen. Entsprechende Projekte gibt es mittlerweile in den meisten großen Städten.

Beim „integrierten Wohnen“ steht die Überwindung der Isolation einzelner Gruppen im Vordergrund. Das Zusammenleben unterschiedlicher Alters- und Bevölkerungsgruppen soll Begegnung und Kommunikation (beispielsweise zwischen jung und alt) fördern und einen Ersatz für das traditionelle Mehrgenerationen-Wohnen in der Familie schaffen.

Als Beispiel sei hier das „Bunte Haus“ in Berlin-Steglitz angeführt. Unter dem Motto „Gemeinschaftlich Wohnen und Altwerden“ leben dort seit Frühjahr 1996 elf Frauen zwischen 40 und über 70 unter einem Dach. Das selbstverwaltete Projekt will die Lücke zwischen isolierter Einzelwohnung und dem Altenheim schließen. Im Vordergrund steht dabei der Gedanke, der Isolation im Alter durch den Aufbau einer sozialen Gemeinschaft von Frauen verschiedener Altersgruppen vorzubeugen. Es handelt sich um Wohnungen mit dem Mietniveau des sozialen Wohnungsbaus.

Im Rahmen solcher Projekte werden in den allermeisten Fällen ausschließlich Mietwohnungen angeboten. Der Grund dafür liegt nicht allein in der finanziellen Situation der angesprochenen Zielgruppe, sondern auch darin, dass es sich oft um ein lebensphasenspezifisches Wohnen handelt. So erscheint es beispielsweise für eine alleinerziehende Mutter kaum sinnvoll, sich in ein entsprechendes Wohnprojekt einzukaufen, da es sich für sie kaum um eine langfristige Wohnlösung handeln wird. In anderen Bereichen wie dem integrierten generationenübergreifenden Wohnen sind prinzipielle Hemmnisse oder Akzeptanzprobleme gegenüber Eigentümlösungen dagegen nicht erkennbar.

4.6.4 Intelligentes Haus, Telearbeit und IuK-Dienste

Der rasante Bedeutungszuwachs der Informations- und Kommunikationstechnologien in allen gesellschaftlichen Bereichen hat Folgen auch für das Wohnen. Einerseits ermöglicht das Internet die Verlagerung ehemals außerhäuslicher Aktivitäten in den Wohnbereich (durch Telearbeit, E-Commerce und IuK-Dienste), andererseits erlauben die neuen Technologien die Vernetzung und intelligente Steuerung der Haustechnik (Intelligentes Haus).

Wohnen und Arbeiten – Telearbeit

Mit dem Wachstum des Dienstleistungssektors verdienen immer mehr Menschen ihr Geld mit Informationsverarbeitung. Das macht die physische Anwesenheit am Arbeitsplatz (wenigstens temporär) entbehrlich. Da andererseits die Kosten von Datenverarbeitung und -übermittlung weiter sinken, ist es naheliegend, das Arbeiten vom betrieblichen Schreibtisch teilweise oder ganz in den privaten Bereich zu verlegen.

1999 praktizierten 6 % der Berufstätigen regelmäßig die eine oder andere Form der Telearbeit. Prognosen gehen von einem starken Wachstum der Telearbeit in den nächsten Jahren aus. (Gareis 2000) Nach einer Untersuchung des IZT (Oertel 2001) arbeiten die weitaus meisten Telearbeiter (86 %) ausschließlich oder teilweise zuhause und nur wenige von unterwegs oder in Satellitenbüros.

Telearbeit stellt in zweierlei Hinsicht Anforderungen an modernen Wohnraum: Zum einen ist häufig ein kontinuierlicher Zugriff auf einen virtuellen Workspace oder zumindest einen schnellen Datenaustausch über Internet erforderlich. Dafür ist eine rückkanalfähige Breitbandanbindung beispielsweise über xDSL (SDSL, ADSL – Symmetric und Asymmetric Digital Subscriber Line) wünschenswert. Zum anderen verlangt die Erwerbsarbeit von zuhause aus einen räumlich abteilbaren Arbeitsplatz. In vielen Fällen ist Telearbeit auch mit einem gelegentlichen Kunden- oder Geschäftsverkehr verbunden. In diesen Fällen sollte der Weg zum Telearbeitsplatz nicht durch den Wohnbereich führen.

Telearbeit wird daher zwar zur räumlichen Verschlankung von Unternehmen führen und den Bedarf an Bürofläche tendenziell senken, andererseits aber die durchschnittliche Wohnfläche privater Haushalte erhöhen.

Neben diesem quantitativen Effekt könnte Telearbeit auch zu regionalen Verschiebungen in der Nachfrage führen: Wo der physische Ort des Arbeitgebers unwichtiger wird, können auch entferntere Wohnlagen in Betracht gezogen werden. So rechnen Deutsche Bank Research/Deutsche Grundbesitz (1998) mit einer verstärkten Nachfrage bei preisgünstigen Lagen an den Peripherien der Ballungsgebiete und sogar weiter entfernten Regionen mit hohem Freizeitwert. Dem steht allerdings entgegen, dass Menschen, die viel mit Neuen Medien umgehen, tendenziell eher einen urbanen Lebensstil pflegen.

Im Prinzip könnte eine wachsende räumliche Unabhängigkeit vom Arbeitgeber bei Menschen mit hohen beruflichen Flexibilitätserfordernissen die Bereitschaft zur Bildung von Wohneigentum erhöhen. Zu bedenken ist jedoch, dass diese Unabhängigkeit oft nur partiell ist: Viele Telearbeiter arbeiten lediglich zwei oder drei Tage zuhause und die restliche Zeit am betrieblichen Schreibtisch.

Online-Dienste

Die Möglichkeit über Internet oder über Handy Waren zu bestellen revolutioniert den Einkauf: Der Kunde geht nicht mehr in den Laden, der Laden kommt zum Kunden, in dessen Wohnung, oder wo auch immer er sich gerade aufhält. Wachsende Übertragungsraten im Mobilfunk und Festnetz machen zudem online-Transaktionen immer bequemer und digitale Unterhaltungsgüter (Musikstücke, Bilder und Bewegtbilder) immer verfügbarer. Das alles wird die Versorgungsmobilität der Haushalte verringern. E-Commerce erspart den Weg ins Geschäft, Home-Banking den Weg zur Bank, das virtuelle Rathaus den Behördengang und Online-Supermärkte ermöglichen Menschen, die aufgrund von Alter, Behinderung, längerer Abwesenheit oder Zeitmangel keine Supermärkte aufsuchen wollen oder können, sogar die bequeme Versorgung mit Waren des täglichen Bedarfs.

All das unterstreicht die wachsende Bedeutung des Privatbereichs gegenüber dem öffentlichen Raum („Cocooning“ siehe Kap. 4.6.2). Außer einer leistungsfähigen Internetanbindung stellen diese Dienste keine weiteren Anforderungen an den Wohnraum. Die vermehrte Nutzung von Online-Supermärkten dürfte allerdings neue Lösungen an der Schnittstelle zwischen Lieferant und Privatbereich erforderlich machen: Vor dem Haus könnte beispielsweise ein Depot, eine Art überdimensionierter Briefkasten, für angelieferte Waren bereitgestellt werden.

Das intelligente Haus / „Smart Home“

Die intelligente Steuerung und Vernetzung der technischen Geräte im Haus sowie der externe Zugriff über Internet sind derzeit noch auf wenige Pilotprojekte beschränkt, werden aber in absehbarer Zukunft (wenigstens in Teilen) zur Breitenanwendung kommen. Die Anwendungen der intelligenten Haustechnik liegen in verschiedenen Bereichen. So kann durch Rauchmelder, Türkontakte sowie Möglichkeiten der Anwesenheitssimulation das wachsende Sicherheitsbedürfnis der Menschen befriedigt werden. Die intelligente Regelung der Heizung kann die Energieversorgungskosten um bis zu 25 % senken (Schaffranke, 2001). Weitere Anwendungen liegen im Komfortbereich z.B. in nutzerfreundlichen und teil-automatisierten Bedienungskonzepten.

In der Duisburger „inHaus“-Anlage, einem Verbundprojekt von Unternehmen und der Fraunhofer-Gesellschaft, werden neue Konzepte „für das vernetzte Leben“ entwickelt und erprobt. Die Anlage besteht aus einem „Wohnlabor“, einem „Home-Office“, einem

„Multimedia-Car“ und einem „vernetzten Garten“. Untersucht werden technologische Innovationen rund ums Wohnen und deren Vernetzung.²³

In Berlin versucht die Hennigsdorfer Wohnungsbaugesellschaft, das Konzept des Smart Home im Mietwohnungsbau umzusetzen. Im Rahmen des Projekts „Multimediales Wohnen“ sollen über 200 Wohnungen mit einem Highspeed-Internetzugang und verschiedenen Funktionen des intelligenten Wohnens ausgestattet, die über eine zentrale „Technik-Box“ steuerbar sind. Damit soll auch die finanzielle Realisierbarkeit multimedialen Wohnens im „normalen“ Mietmarkt unter Beweis gestellt werden. (Schaffranke, 2001)

Interessant ist, dass das Konzept des intelligenten Hauses gewisse Trends nicht nur bedient, sondern voraussichtlich noch verstärken wird. So dürfte die Ausstattung der Wohnung mit High-Tech das Wohnumfeld weiter aufwerten und dem Trend des „Co-cooning“ Vorschub leisten. Die neuen Sicherheitsfeatures bedienen die wachsende Nachfrage in diesem Bereich.

Das Hennigsdorfer Projekt zeigt die prinzipielle Realisierbarkeit des Smart-Home-Konzepts auch im Mietbereich. Trotzdem liegen mittelfristig die weitaus größeren Potenziale im Eigenheimbereich.

4.7 Zusammenfassung

Die vorangestellten quantitativen und qualitativen Trends beziehen sich auf eine mittlere Fristigkeit bis 2010. In den Trends sind sowohl strukturelle als auch Mengeneffekte abgebildet. Mangels geeigneter Indikatoren oder fehlender Messbarkeit musste bei den qualitativen Trends „Lebensstile/Wertewandel“ und „Arbeiten“ jedoch auf eine Quantifizierung verzichtet werden. Die Trends wurden vor dem Hintergrund der zukünftigen Entwicklung des Wohnungsmarktes und insbesondere der Bildung von Wohneigentum sowie einer wachsenden Mobilitätsanforderung in modernen Gesellschaften ausgewählt. Unter diesem spezifischen Blickwinkel ist aufgrund der zahlenmäßigen Bevölkerungsentwicklung zunächst kaum mit wesentlichen Veränderungen im Betrachtungszeitraum zu rechnen. Allerdings werden die damit einhergehenden Struktureffekte auf dem Wohnungsmarkt wirksam.

An erster Stelle ist die Alterung der Bevölkerung zu nennen. Sie löst einen steigenden Wohnflächenkonsum aus, weil selbst bei abnehmender Familiengröße keine simultane Verringerung des Wohnflächenkonsums erfolgt, insbesondere wenn es sich um Eigentum handelt. Das Verharren in der Wohnung spiegelt nicht die aktuelle, sondern die frühere Familiensituation wider. Deshalb ist eine alternde Bevölkerung eine, die tenden-

²³ <http://www.inhaus-duisburg.de/>

ziell ihren Flächenkonsum ausweitet, und dies erfolgt abgekoppelt von aktuellen ökonomischen Entwicklungen.

Mit dem überproportional zunehmenden Anteil der über 65-jährigen an der Bevölkerung wächst tendenziell der Bedarf an unterstützenden Dienstleistungen für altengerechtes Wohnen und Leben. Die Angebote, die einen gleitenden Übergang von noch vollständiger Selbständigkeit bis zu abgestufter, betreuender und pflegender Unterstützung beinhalten, stehen erst am Anfang. Die Initiative für derartige Projekte, die Miet- wie Eigentümlösungen umfassen, geht oft von den Betroffenen aus und wird primär im Neubau realisiert. Dieser Herausforderung muss sich die Wohnungswirtschaft, einschließlich der Finanzierungsinstitutionen zunehmend stellen.

Innerhalb des Alterungsprozesses der Bevölkerung vollzieht sich ein zweiter Struktureffekt, der sich besonders im Verhältnis von Wohneigentum zu Miete niederschlagen dürfte. Die Alterskohorte der 35-55-Jährigen, also derjenigen die hauptsächlich Eigentum bilden, wächst. Damit wird die Nachfrage nach Wohneigentum weiter steigen.

Allerdings kann die wachsende Ungleichheit in der Einkommensverteilung den Personen- und Haushaltskreis, der aufgrund seines Einkommens prinzipiell in der Lage ist, Wohneigentum zu bilden, zunehmend begrenzen. Auf der Grundlage des verfügbaren Haushaltseinkommens kann für Deutschland von ca. der Hälfte aller Haushalte ausgegangen werden, die über Eigentumbildungspotential verfügen. Ein darüber hinausgehendes Potential dürfte sich nur erschließen lassen, wenn neben einer veränderten Förderung sich „kostengünstiges Bauen“ und niedrigere Bodenpreise durchsetzen.

Inwieweit sich Mobilitätsanforderungen der modernen Gesellschaften auf die Wohneigentumbildungsbereitschaft negativ auswirken, ist quantitativ kaum abschätzbar. Entsprechend dem Trend der Auflösung von Normalarbeitsverhältnissen zugunsten von befristeten Stellen, Werkverträgen usw. sowie höherer Flexibilitätserwartungen an Erwerbsbiografien, werden die Wohnstandortwechsel steigen und möglicherweise auch die Verweildauer an einem Wohnstandort verkürzen. Gleichzeitig können Tendenzen zur Ausweitung von Tele(heim)arbeit die gegenteilige Wirkung einer stärkeren Bindung an den Wohnort auslösen.

Der wachsende Individualismus ist vor allem bei den jüngeren Altersgruppen häufig verbunden mit einem starken Drang nach Selbstverwirklichung. Der damit einhergehende Suchprozess prägt vor allem die Lebensstile der jüngeren Altersklassen und überlagert sich mit familiären und beruflichen Suchprozessen. Ob man nun von der pluralistischen oder von der Multioptions-Gesellschaft spricht, in jedem Fall werden die Suchprozesse der Individuen schwieriger und langwieriger, die Stabilisierung der Lebensumstände findet später statt. Dies wiederum könnte langfristig auch den Zeitpunkt verschieben, an dem Menschen beginnen an Eigentumbildung zu denken. Für Personen und Haushalte mit niedrigem Einkommen könnte dieser Effekt zur Folge haben, dass die

generelle Eigentumsaffinität sinkt, weil durch den späteren Beginn der Eigentumbildung die (z.B. bis zur Rente) verbleibenden Finanzierungszeiträume als zu kurz eingeschätzt werden.

5 Grundlagen der Befragung

In der Zeit zwischen Mai und Juni 2001 wurde eine telefonische Befragung von mehr als 1.000 Haushalten der Bundesrepublik Deutschland zum Thema „Mobilität und Wohnen“ durchgeführt.

5.1 Die Stichprobenauswahl

Für die Befragung wurde eine mehrstufige, geschichtete Zufallsstichprobe gezogen. Erste Bedingung für unsere Fragestellung war die Berücksichtigung unterschiedlicher Siedlungs- und Raumstrukturen, weil diese für das wohnbezogene Mobilitätsverhalten eine besondere Rolle spielen und gleichzeitig die Dynamik der Regionen in Deutschland eingefangen werden sollte. Wegen der statistischen Vergleichbarkeit wurde das siedlungsstrukturelle Gebietskonzept der BBR (1996; 1998) zugrundegelegt.

Anhand der zwei Kriterien „Zentralität“ (Einwohner im größten Oberzentrum) und „Verdichtung“ (Einwohner je Quadratkilometer) unterscheidet die BBR auf der Ebene Raumordnungsregionen verschiedene siedlungsstrukturelle Gebietstypen:

- Agglomerationsräume
Regionen mit einem Oberzentrum von über 100.000 Einwohner und/oder einer Bevölkerungsdichte von über 300 E/km²
- Verstädterte Räume
Regionen mit in der Regel einem Oberzentrum von über 100.000 Einwohner und/oder einer Bevölkerungsdichte von über 150 E/km²
- Ländliche Räume
Regionen ohne Oberzentrum über 100.000 Einwohner und einer Bevölkerungsdichte um 100 E/km² und weniger.

Die Raumkategorien sind anschließend unterteilt in verschiedene Siedlungstypen (vgl. Tab. 5-1). Auf der Grundlage der räumlichen Systematisierung erfolgte die Auswahl der in der Befragung zu berücksichtigenden Regionen. Anhand des Telefonbuchs wurden mittels generierter Zufallszahlen Adressen in den ausgewählten Gebieten gezogen.

Eine weitere Vorgabe betraf die zu befragenden Haushalte. Um eine möglichst realistische Streuung der Haushaltsgrößen zu erreichen, wurde den Interviewern vorgegeben, wie viele Interviews pro Haushaltsgröße zu realisieren sind.

Die letzte Vorgabe bezog sich auf das Alter der zu befragenden Personen. Es sollten nur Personen im Alter zwischen 18 und 75 Jahren interviewt werden.

Tab. 5-1: Bevölkerungsverteilung nach Raumkategorien und Siedlungstypen

Raumkategorie	Regionale Anteile der Bevölkerung in %			
	Alte Länder		Neue Länder	
	1990	1997	1990	1997
Agglomerationsräume	54,3	53,6	45,8	46,8
Kernstädte	44,6	43,1	58,5	57,6
hochverdichtete Kreise	36,1	36,7	3,1	3,0
verdichtete Kreise	15,3	15,9	16,9	16,9
ländliche Kreise	4,0	4,3	21,5	22,4
Verstädterte Räume	34,7	35,2	33,8	33,1
Kernstädte	15,8	15,1	25,2	23,7
verdichtete Kreise	57,8	58,2	38,8	39,1
ländliche Kreise	26,4	26,7	36,0	37,2
Ländliche Räume	11,0	11,2	20,4	20,1
ländliche Kreise höherer Dichte	69,9	70,0	40,4	40,3
ländliche Kreise geringerer Dichte	30,1	30,0	59,6	59,7
Deutschland	77,2	78,7	22,8	21,3

Quelle: BBR 2000

Der Vergleich zur amtlichen Statistik soll an dieser Stelle verdeutlichen, dass die Befragung „Mobilität und Wohnen“ sich an dieser orientiert und bemüht ist, sich dieser anzunähern. Anhand ausgewählter Merkmale sollen diese miteinander verglichen werden. Vorab ist zu bemerken, dass aufgrund logischer Gründe schon eine Kombination weniger Merkmale eine hundertprozentige Übereinstimmung nicht möglich macht.

Die nachfolgenden Abbildungen zeigen die Merkmalsverteilung der Haushaltsgrößen, der Altersverteilung und des rechtliche Wohnverhältnis im Vergleich der amtlichen Statistik²⁴ mit der im Rahmen der Studie „Mobilität und Wohnen“ durchgeführten Befragung:

Haushaltsgrößen:

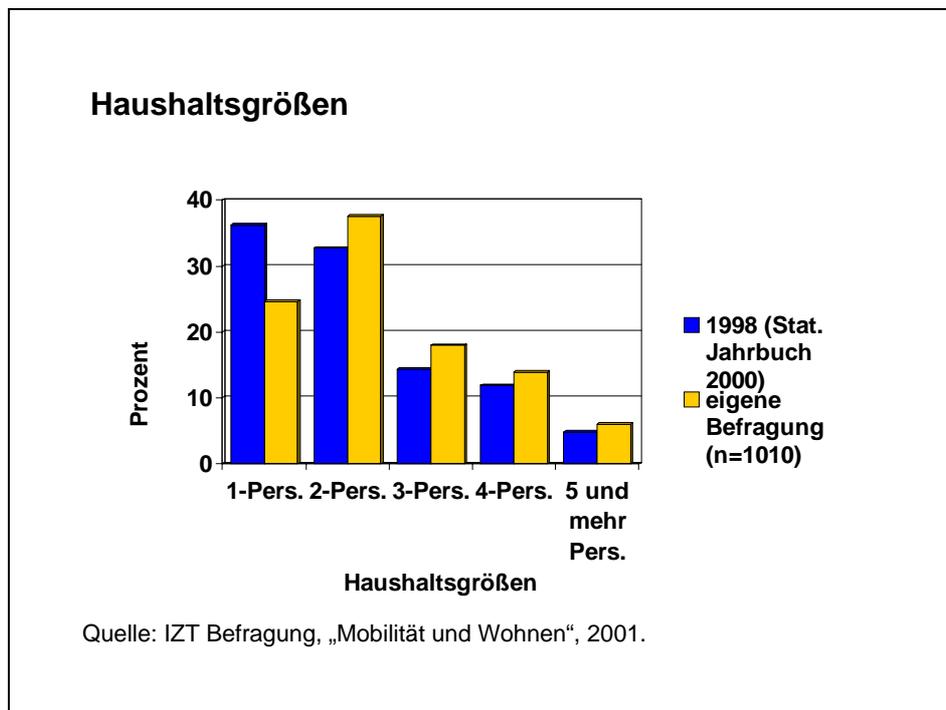
In unserer Befragung wurden fünf Haushaltsgrößen unterschieden. Im Folgenden die Differenzen zur amtlichen Statistik:

- 1-Personenhaushalte: 24,6 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 36,2 Prozent
- 2-Personenhaushalten: 37,5 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 32,7 Prozent

²⁴ 1998: Statisches Jahrbuch 2000.

- 3-Personenhaushalten: 18 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 14,4 Prozent
- 4-Personenhaushalt: 13,9 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 11,9 Prozent und
- und mehr Personenhaushalt: 6 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 4,8 Prozent.

Abb. 5-1: Vergleich der Haushaltsgrößen zwischen Stat. Jahrbuch und eigener Befragung

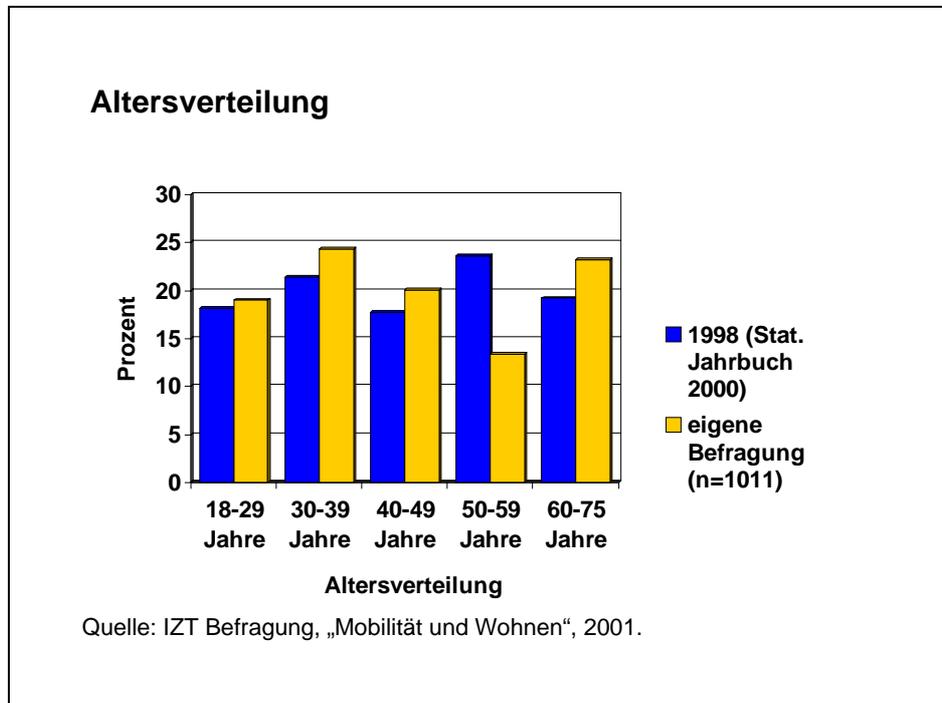


Altersverteilung:

Die Alterangaben wurden in fünf Klassen zusammengefasst. Folgende Abweichungen ergeben sich zur amtlichen Statistik:

- 18-29 Jahre: 19 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 18,4 Prozent
- 30-39 Jahre: 24,3 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 21,4 Prozent
- 40-49 Jahre: 20,1 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 17,7 Prozent
- 50-59 Jahre: 13,4 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 23,6 Prozent und
- 60-75 Jahre: 23,2 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 19,2 Prozent.

Abb. 5-2: Vergleich der Altersverteilung zwischen Stat. Jahrbuch und eigener Befragung

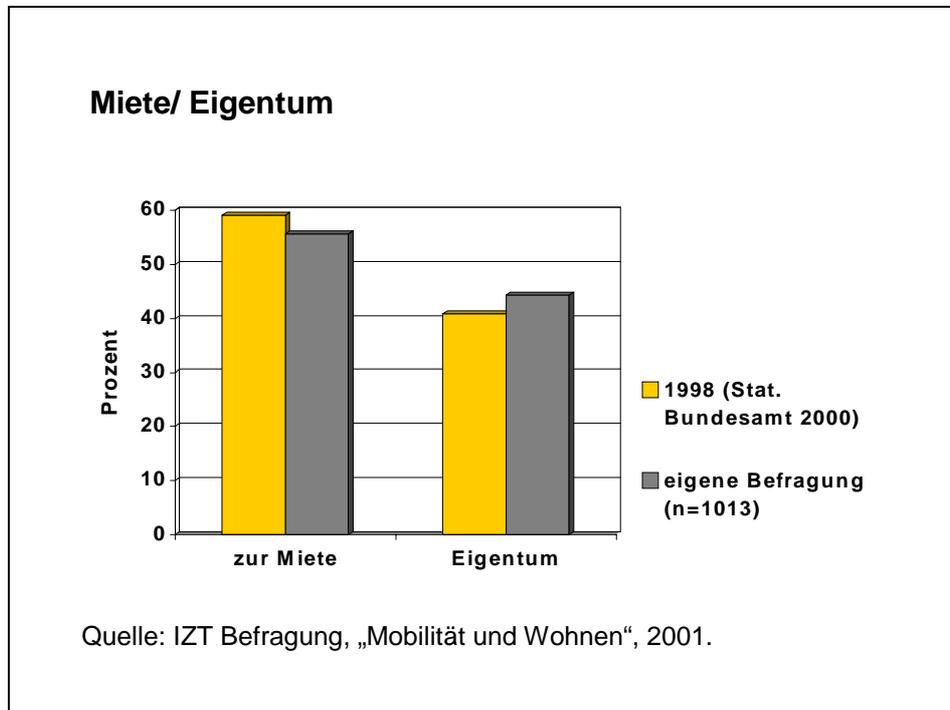


Rechtliches Wohnverhältnis:

Das Miete-Eigentums-Verhältnis ist wie folgt verteilt:

- Miete: 55,7 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 59,1 Prozent und
- Eigentum: 44,3 Prozent; Stat. Jahrbuch 2000: 40,9 Prozent.

Abb. 5-3: Vergleich des rechtlichen Wohnverhältnisses zwischen Stat. Jahrbuch und eigener Befragung



5.2 Der Fragebogen

Der Fragebogen (s. Anhang A: Der Fragebogen) ist in mehrere Abschnitte gliedert und orientiert sich an der Aufgabenstellung, insofern sowohl lebensstil-, als auch wohnungsbezogene und sozialstrukturelle Fragen gestellt werden. Nach den Filterfragen zu Alter und Haushaltsgröße folgt der Abschnitt mit den Fragebatterien zu Lebenszielen und verfolgten Aktivitäten (Lebensstile). Der darauf folgende Fragenkomplex behandelt das Wohnen und zwar hinsichtlich der residentiellen Integration (Wohndauer, Häufigkeit von Umzügen, Umzugspläne), der räumlichen Veränderungen, der Gründe für Mobilität, der Kriterien für die Auswahl von Wohnungen, der Bewertung der derzeitigen Wohnung und des Umfeldes sowie schließlich der Einschätzung zum Verhältnis von Wohnsituation und Mobilität. Im letzten Abschnitt des Fragebogens werden weitere Daten zur Wohnung (Gebäudeart, rechtliches Wohnverhältnis, Wohnungsgröße und Ausstattung) und zur Berufsmobilität (Wegzeiten und -strecken zur Arbeit, Verkehrsmittelwahl, Ausstattung mit Pkw) sowie sozioökonomische Parameter (berufliche Stellung, Bildungsabschluss, Haushaltseinkommen) erhoben.

5.3 Definition der Mobilitätsvariablen

Wohnmobilität ist mehr als die reine Umzugshäufigkeit und umfasst auch „weichere“ Faktoren wie die innere Bereitschaft zu einem Wohnungswechsel, die Aufgeschlossenheit gegenüber anderen Wohnmodellen, die berufliche Flexibilität und den Grad der sozialen Bindung an einen Ort. Diese Mehrdimensionalität des Phänomens Mobilität spiegelt sich auch im verwendeten Fragebogen (s. Anhang) wider. So wurde neben der reinen Umzugshäufigkeit auch die berufliche und soziale Flexibilität erfragt.

Zur Bildung von Mobilitätstypen bedarf es allerdings einer aggregierten Mobilitätsvariable, die, um handhabbar zu bleiben, immer nur einen Teil der verschiedenen Aspekte von Mobilität abbilden kann. Um dennoch einen allzu eindimensionalen Ansatz zu vermeiden, wurden zwei unterschiedliche Mobilitätsvariablen gebildet: die „residentielle“ Mobilität als Umzugsmobilität im engeren Sinne und die „präferentielle“ Mobilität, die auch Fragen der Umzugsmotivation einbezieht.

Ein gleichzeitiges Operieren mit beiden Variablen wäre allerdings verwirrend und wenig zielführend. Als fundamentale Mobilitätsvariable wird daher in dieser Studie die „residentielle“ Mobilität verwendet. Der Alternativansatz der „präferentiellen Mobilität“ wird erst in Kapitel 8 eingeführt und bleibt exkursartig auf dieses Kapitel beschränkt.

In der „residentiellen“ Mobilität werden drei Elemente des Fragebogens zu einer Variablen verdichtet:

- die Wohndauer in der aktuellen Wohnung (Frage 3)
- die Umzugshäufigkeit in den letzten zehn Jahren (Frage 4)
- das Vorhandensein von Umzugsplänen (Frage 5)

Die ersten beiden Fragen geben über das *realisierte* Umzugsverhalten der Befragten in der jüngeren Vergangenheit Auskunft, die dritte über das *geplante oder wahrscheinliche* Verhalten in der näheren Zukunft. Die „residentielle“ Mobilität“ gibt so ein gutes Bild der Wohnmobilität der befragten Haushalte.

Mithilfe dieser Variablen werden die befragten Haushalte vier Mobilitätstypen zugeordnet: „sehr mobil“, „mobil“, „bedingt mobil“ und „immobil“. Die Vergabekriterien dieser Werte sind im folgenden beschrieben. Ihre Komplexität rührt daher, dass einerseits alle herangezogenen Fragen gleichermaßen gewichtet eingehen sollen, und andererseits alle Antwortkombinationen auftreten können und auf einer Skala von „immobil“ bis „sehr mobil“ angeordnet werden müssen.

Dies führt zu folgenden **Vergabekriterien**:

„Immobil“ im Sinne der „residentiellen Mobilität“ ist, wer in den letzten zehn Jahren nicht umgezogen ist und auch derzeit nicht über einen Umzug nachdenkt.

Die „bedingt Mobilen“ zeigten *entweder* in der Vergangenheit eine (geringe) Umzugs-mobilität (beispielsweise ein Umzug in den letzten 10 Jahren), denken aber derzeit nicht an einen Wohnungswechsel; *oder* sie sind in den letzten zehn Jahren nicht umgezogen, erwägen aber gegenwärtig einen Umzug.

Als „mobil“ wird eingestuft, wer *entweder* in der Vergangenheit oft umgezogen ist (mindestens zwei Wohnungswechsel in den letzten 10 Jahren und höchstens 5 Jahre in derzeitiger Wohnung), aber derzeit nicht an Umzug denkt; *oder* in der Vergangenheit eine mittlere Mobilität (z.B. 2 Umzüge in den letzten zehn Jahren, aber über 5 Jahre in der jetzigen Wohnung) zeigte und einen erneuten Wohnungswechsel erwägt oder plant.

Die „sehr mobilen“ Haushalte sind in den letzten zehn Jahren mindestens zweimal umgezogen, wohnen außerdem höchstens 5 Jahre in der jetzigen Wohnung und denken bereits wieder an Umzug.

6 Auswertung der Befragung

6.1 Charakterisierung der residentiellen Mobilitätstypen

Die Grundgesamtheit der Befragung zum Thema „Mobilität und Wohnen“ besteht aus 1013 einzelnen Datensätzen. Die Auswertung der Grundgesamtheit befindet sich im Anhang dieses Berichtes.²⁵ Der Bezug zur Grundgesamtheit (GG) wird bei der Beschreibung der jeweiligen residentiellen Mobilitätstypen in Klammern dargestellt.

Für eine anschauliche Darstellung des Mobilitätsverhaltens der gesamten Befragung, werden vier residentielle Mobilitätstypen aus der Grundgesamtheit gebildet:

1. Der sehr mobile Typ (7,4%; n = 75)
2. Der mobile Typ (27,3%; n = 275)
3. Der bedingt mobile Typ (27,1%; n = 273)
4. Der immobile Typ (38,1%; n = 384)

Die Entwicklung sowie die dafür verwendeten Kriterien dieser einzelnen Mobilitätstypen sind in Kap. 7 beschrieben.

6.1.1 Der sehr mobile Typ

Zum „sehr mobilen“ Typ zählen überwiegend 1- bis 2-Personenhaushalte, in denen jungen Altersklassen zur Miete wohnen und bei einem Umzug oft auch die regionalen Kreise verlassen. Ein Großteil der Personen hat einen hohen bis mittleren Bildungsabschluss oder befinden sich noch in der Ausbildung.

Bei einem weiter entfernten neuen Arbeitsplatz würden diese Personen sich eine Wohnung in deren unmittelbaren Nähe suchen, um so nicht täglich Pendeln zu müssen.

Bei der Auswahl ihrer Wohnungen legen sie sehr großen Wert auf einen günstigen Mietpreis, wohingegen keine Ansprüche an eine ruhige, grüne und sichere Wohnumgebung bestehen.

Der überwiegende Teil ist mit seiner jetzigen Wohnung nicht zufrieden und möchte dementsprechend diese nicht als Eigentum erwerben.

²⁵ siehe Anhang B: Grundgesamtheit der Befragung

Soziodemographische Kennwerte

Der „sehr mobile“ Typ ist besonders dadurch gekennzeichnet, dass sich darin sehr junge Altersklassen befinden. Fast die Hälfte der Personen sind im Alter von 18 bis 29 Jahren (GG: 19 Prozent) und weitere 37 Prozent in der Altersklasse 30 bis 39 Jahren (GG: 24,3 Prozent).

Ein weiteres Merkmal dieses „sehr mobilen“ Typs besteht darin, dass es sich vorwiegend um 1- und 2-Personen-Haushalte handelt. 40 Prozent sind Haushalte in der nur eine Person lebt (GG: 24,6 Prozent), in jedem dritten Haushalt leben zwei Personen (GG: 37,5 Prozent).

Charakteristisch für den „sehr mobilen“ Typ ist, dass über 90 Prozent zur Miete wohnen (GG: 55,7 Prozent). Der sehr hohe Mieteranteil dieses Mobilitätstypen ist auf mehrere Ursachen zurückzuführen. In den frühen Lebensphasen bzw. im jüngeren Alter finden häufigere Wohnwechsel statt, die oft auch mit regionalen Wechsels verbunden sind. Diese frühen Lebensphasen stehen als Synonym für verschiedene Suchprozesse in persönlicher bzw. familiärer Hinsicht, beruflicher Findung sowie hinsichtlich der Entscheidung über die eigentliche Wohnstandortfrage.²⁶

Auffällig ist, dass es bei den „sehr mobilen“ in den Haushaltsgrößen 1-, 4- und 5 und mehr Personen keine Wohneigentümer gibt, sondern alle zur Miete wohnen. Bei den 2- und 3-Personenhaushalten liegt der Mieteranteil bei etwa 93 Prozent.

Bei der Betrachtung der beruflichen Stellung dieser Mobilitätsgruppe wird deutlich, dass jeder Zweite in einem Angestelltenverhältnis beschäftigt ist (GG: 40,9 Prozent) und fast 20 Prozent sich noch in der Ausbildung befinden (GG: 7,6 Prozent). Es sind vorwiegend Personen, die einen hohen bzw. mittleren Bildungsabschluss besitzen: über 35 Prozent haben einen Hoch- bzw. Fachhochschulabschluss (GG: 23 Prozent), jeder Dritte hat Abitur (GG: 16,3 Prozent) und 27 Prozent den Bildungsabschluss der mittleren Reife (GG: 36 Prozent).

Verbundenheit mit dem Ort

Um feststellen zu können, wie stark die einzelnen Mobilitätstypen mit ihrem regionalen Wohn- bzw. Lebensstandort verbunden sind, wurde folgende Frage in die repräsentativen Befragung „Mobilität und Wohnen“ aufgenommen: „Als Sie das letzte mal umgezogen sind, war das innerhalb der näheren Umgebung/ des Stadtviertels, innerhalb der Stadt/ Gemeinde, innerhalb der Region oder in eine andere Region?“ Auf diese Frage-

²⁶ Eine ausführlichere Betrachtung dieses Sachverhaltes „Kräftedreieck Lebensphase, Erwerbsposition und Wohnsituation“ ist in Kapitel 9.1 Lebensphase und Mobilität zu finden.

stellung antwortete jeder Dritte des „sehr mobilen“ Typs, dass sein letzter Umzug in eine andere Region ging. Von den „sehr mobilen“, die in eine andere Region gezogen sind, wohnen 90 Prozent zur Miete. Interessant ist an dieser Stelle, dass über die Hälfte der Personen im Alter von 18 bis 29 Jahren sind sowie etwa 40 Prozent in der Altersklasse 30 bis 39 Jahren. Mit anderen Worten: Es sind überwiegend die sehr jungen Menschen, die in andere Regionen ziehen. Über 20 Prozent sind innerhalb der näheren Umgebung/ des Stadtviertels umgezogen (GG: 32,5 Prozent). Davon sind fast zwei Drittel in der Altersklasse 18 bis 29 Jahren. Innerhalb der Region sind ebenfalls 20 Prozent umgezogen (GG: 20,2 Prozent). Dabei ist auffällig, dass jeder Zweite zwischen 30 bis 39 Jahren ist.

Der „sehr mobile“ Typ legt keinen großen Wert auf nachbarschaftliche Kontakte. Bedingt durch sein starkes Mobilitätsverhalten pflegt jeder Zweite kaum oder keine Kontakte zu anderen Bewohnern bzw. der näheren Nachbarschaft (GG: 42,9 Prozent). Die nachbarschaftlichen Kontakte werden dennoch als gut bis befriedigend bewertet.

Fast 70 Prozent des „sehr mobilen“ Typs lehnt es eher ab, aufgrund eines entfernteren Arbeitsplatzes täglich zur Arbeitsstelle zu pendeln (GG: 27 Prozent). Bei einem weiter entfernten neuen Arbeitsplatz würden diese Personen sich eine Wohnung in deren unmittelbaren Nähe suchen. Über 75 Prozent würden auf keinen Fall das Angebot eines besseren Arbeitsplatzes ablehnen, um in der jetzigen Wohnung wohnen zu bleiben (GG: 44 Prozent). Insgesamt sind die „sehr mobilen“ mit der Entfernung zu ihrem Arbeitsplatz nicht zufrieden.²⁷

Ansprüche an die jetzige Wohnung

Die Größe Ihrer jetzigen Wohnung bewerteten ein Drittel als sehr gut (GG: 42,9 Prozent), ein Viertel als gut (GG: 37,1 Prozent) und wiederum ein Viertel als eher befriedigend (GG: 13,8 Prozent). Mit der Wohnungsausstattung sind 45 Prozent eher zufrieden (GG: 47,8 Prozent) und 22 Prozent bewerten ihre Wohnungsausstattung als sehr gut (GG: 28,1 Prozent).

Drei Viertel der Personen beurteilen die Verkehrsanbindung von der Wohnung aus als sehr gut (GG: 34,6 Prozent) bis gut (GG: 35,2 Prozent). Bei der Bewertung der Entfernung vom Arbeitsplatz zur jetzigen Wohnung sprechen sich über die Hälfte für gut (GG: 32 Prozent) und sehr gut (GG: 35 Prozent) aus.

²⁷ Bei Fragen, die sich auf den Beruf beziehen, wurde darauf geachtet, dass Personen, die nicht mehr beruflich aktiv tätig sind, nicht berücksichtigt werden. D.h. alle Personen über 59 Jahre wurden bei Berechnungen ausgeklammert.

Bei der Betrachtung der Kriterien, die bei der letzten Wohnungswahl ausschlaggebend waren, ist erkennbar, dass 80 Prozent des Mobilitätstyps „sehr mobil“ großen Wert auf den Mietpreis legt (GG: 41,9 Prozent). Wohingegen die sichere, ruhige und grüne Wohnumgebung als gar nicht wichtig (etwa 20 Prozent; GG: ca. 10 Prozent) bis eher nicht wichtig (fast 25 Prozent; GG: 17 Prozent) angesehen wird.

Gründe für letzten Wohnungswechsel

Bei der Gruppe der „sehr mobilen“ waren berufliche Gründe (bei über 36 Prozent; GG: 19,4 Prozent) eine der Hauptursachen für den letzten Wohnungswechsel. Der Erwerb von Eigentum sowie die gewünschte Wohnlage werden als eher unzutreffend genannt. Zusammenfassend zu dem „sehr mobilen“ Typ lässt sich sagen, dass zwei Drittel mit ihrer jetzigen Wohnung nicht zufrieden sind und dementsprechend über einen Wohnungswechsel nachdenken (GG: 7,9 Prozent).

Es ist auch nicht verwunderlich, dass auf die Frage, ob sie denn ihre jetzige Wohnung evtl. kaufen würden, wenn diese ihnen zum Kauf angeboten werden würde, dreiviertel der Personen dies verneinen (GG: 60,7 Prozent).

6.1.2 Der mobile Typ

Der „mobile“ Typ zählt zu den jüngeren bis mittleren Altersklassen und wohnt überwiegend in 1-, 2- oder 3-Personenhaushalten. Knapp jeder Vierte der „mobilen“ Haushalte besitzen bereits Wohneigentum. Mit dem letzten Umzug wurde die nähere Umgebung bzw. die Stadt nicht verlassen. Die meisten haben kein großes Bedürfnis Kontakte zu vielen Nachbarn aufzubauen aber dennoch werden diese als gut bewertet. Die Zufriedenheit mit der jetzigen Wohnung wird als gut bis befriedigend eingeschätzt.

Soziodemographische Kennwerte

Dieser Typ ist in seiner soziodemographischen Struktur ähnlich dem „sehr mobilen“ Typ. Etwa 35 Prozent sind zwischen 18 und 29 Jahre alt (GG: 19 Prozent) und über 37 Prozent 30 bis 39 Jahre alt (GG: 24,3 Prozent). Die Mehrheit der Haushalte haben eine Größe von 1-, 2- oder 3 Personen. Über 70 Prozent der jüngeren Alterklassen wohnen in 1-Personenhaushalten. In den 2-Personenhaushalten sind zwei Drittel zwischen 18 bis 29 bzw. zwischen 30 bis 39 Jahren alt. In den 3-Personenhaushalten sind 40 Prozent im Alter zwischen 30 bis 39 Jahren.

Die Hälfte in diesem Typ sind als Angestellte beschäftigt (GG: 40,9 Prozent) sowie ca. 15 Prozent befinden sich noch in der Ausbildung (GG: 7,6 Prozent).

Der überwiegende Teil der Personen haben einen hohen bis mittleren Bildungsabschluss. Fast jeder Dritte hat einen Hochschul- bzw. Fachhochschulabschluss (GG: 23 Prozent) oder den Bildungsabschluss mittlere Reife (GG: 36 Prozent). Ein Viertel besitzen den Bildungsabschluss Abitur (GG: 16,3 Prozent).

Bei der Betrachtung des rechtlichen Wohnverhältnisses des „mobilen Typ“ wird gegenüber dem „sehr mobilen“ deutlich, dass prozentual weniger (etwa nur drei Viertel) zur Miete wohnen (GG: 55,7 Prozent) und das übrige Viertel bereits Wohneigentum besitzt (GG: 44,3 Prozent). Besonders auffallend ist, dass mit zunehmender Haushaltsgröße der Anteil deren die Wohneigentum besitzen zunimmt: 1-Personenhaushalt = 8 Prozent Eigentümer, 2-Personenhaushalt = 18 Prozent Eigentümer, 3-Personenhaushalt = 31 Prozent Eigentümer, 4-Personenhaushalt = 37 Prozent Eigentümer und 5 oder mehr Personenhaushalt = 50 Prozent Eigentümer.

Verbundenheit mit dem Ort

Die letzten Umzügen des „mobilen“ Typs, fanden zu 29 Prozent innerhalb der näheren Umgebung/ des Stadtviertels (GG: 32,5 Prozent) und 30 Prozent innerhalb der Stadt/ Gemeinde statt (GG: 31,6 Prozent). Anhand der Altersstruktur ist erkennbar, dass es vorwiegend die Jüngeren sind, die innerhalb der näheren Umgebung/ des Stadtviertels (ca. 80 Prozent) bzw. innerhalb der Stadt/ Gemeinde (ca. 70 Prozent) umziehen.

Die unmittelbare Nachbarschaft der jetzigen Wohnung wird größtenteils als gut (39 Prozent; GG: 42,6 Prozent) bis befriedigend (27 Prozent; GG: 20,5 Prozent) eingeschätzt. Aber dennoch lässt sich feststellen, dass über die Hälfte der Personen des „mobilen“ Typs keine Kontakte (GG: 13,7 Prozent) bzw. wenige Kontakte (GG: 29,2 Prozent) zu anderen Bewohnern bzw. der näheren Nachbarschaft pflegt.

Für den Fall, dass der mobile Typ einen besseren Arbeitsplatz angeboten bekommen würde, würde jeder Zweite der Personen einen besseren Arbeitsplatz keineswegs aufgrund der derzeitigen Wohnsituation ablehnen (GG: 44 Prozent). Auch ein tägliches Pendeln zwischen Wohnung und Arbeitsplatz käme für über 48 Prozent der Personen aus dem „mobilen“ Typ nicht in Frage (GG: 27 Prozent).²⁸

²⁸ Bei Fragen, die sich auf den Beruf beziehen, wurde darauf geachtet, dass Personen, die nicht mehr beruflich aktiv tätig sind, nicht berücksichtigt werden. D.h. alle Personen über 59 Jahre wurden bei Berechnungen ausgeklammert.

Bewertung der jetzigen Wohnsituation

Bei der Beurteilung der jetzigen Wohnsituation bewerten über 45 Prozent (GG: 37,1 Prozent) die eigene Wohnungsgröße als gut. Fast jeder Dritte ist mit der Ausstattung der Wohnung sehr zufrieden (GG: 28,1 Prozent) bzw. eher zufrieden (GG: 47,8 Prozent). Die wohnungsnahen Verkehrsverbindungen und die Entfernung zur Arbeit werden von über 60 Prozent als gut (GG: 35,2 Prozent) bis sehr gut beurteilt (GG: 34,6 Prozent).

Bei der Frage nach der Zufriedenheit mit der gesamten Wohnsituation ist bei dem „mobilen“ Typ festzustellen, dass zwei Drittel der Mieter mit ihrer derzeitigen Wohnung zufrieden sind, bei den Wohneigentümern sind es ca. 84 Prozent. Mit anderen Worten: Der „mobile“ Typ als Eigentümer ist mit seinen jetzigen Wohnverhältnissen zufrieden, wohingegen etwa 30 Prozent der Mieter des „mobilen“ Typs es nicht sind und dementsprechend einen Wohnungswechsel für möglich halten.

Eine klare Aussage gibt es auf die Frage, ob sie die jetzige Wohnung kaufen würden, wenn sie ihnen zum Kauf angeboten würde. Etwa zwei Drittel haben kein Interesse daran und würden sich gegen einen Kauf entscheiden (GG: 60,7 Prozent).

6.1.3 Der bedingt mobile Typ

Der „bedingt mobile“ Typ lässt sich nicht einer bestimmten Alterklasse zuordnen, sondern schließt mehrere in sich ein. Die 1- und 2-Personenhaushalte sind typisch für den „bedingt mobilen“ Typ. Ein Großteil der Personen ist in einem Angestelltenverhältnis beschäftigt. Des Weiteren ist auffallend, dass die Umzüge fast nie über die regionalen Kreise hinausgegangen sind. Der „bedingt mobile“ Typ pflegt viele nachbarschaftliche Kontakte und ist insgesamt mit seiner Wohnung zufrieden.

Soziodemographische Kennwerte

Der „bedingt mobile“ Typ lässt sich nur schwer einer bestimmten Altersgruppe zuordnen: 17 Prozent gehören der jungen Altersgruppe von 18 bis 29 Jahren an (GG: 19 Prozent), mehr als ein Viertel sind zwischen 30 und 39 Jahre alt (GG: 24,3 Prozent), 22 Prozent sind in der Altersgruppe der 40 bis 49 Jährigen (GG: 20,1 Prozent), 16 Prozent sind 50 bis 59 Jahren (GG: 13,4 Prozent) und wiederum 18 Prozent 60 bis 79 Jahre (GG: 23,2 Prozent). Den Bildungsabschluss der mittleren Reife besitzen in diesem Mobilitätstyp ca. 40 Prozent (GG: 36 Prozent) und etwa 22 Prozent haben einen Hochschul- bzw. Fachhochschulabschluss (GG: 23 Prozent).

Bei der Betrachtung der beruflichen Stellung des „bedingt mobilen“ Typs wird deutlich, dass etwa 43 Prozent in einem Angestelltenverhältnis beschäftigt sind (GG: 40,9 Prozent). Des Weiteren sind 18 Prozent der „bedingt mobilen“ den Rentnern zuzuordnen

(GG: 21 Prozent). Einen 10-prozentigen Anteil haben auch die Arbeiter (GG: 9,2 Prozent). Auffällig ist, dass sich in diesem Typ im Vergleich zu den anderen Mobilitätstypen nur sehr wenige Auszubildende befinden.

Die bevorzugte Haushaltsgröße dieses „bedingt mobilen“ Typus ist der 1 bzw. 2-Personenhaushalt. Jeder Vierte wohnt in einem 1-Personenhaushalt (GG: 24,6 Prozent) und jeder Dritte in einem 2-Personenhaushalt (GG: 37,5 Prozent). In den 1-Personenhaushalten wohnen 80 Prozent zur Miete, in den 2-Personenhaushalten sind es noch 55 Prozent und in den 3-Personenhaushalten 59 Prozent Mieter. Ab dem 4-Personenhaushalt dreht sich das Verhältnis Mieter – Eigentümer um: 55 Prozent sind Wohneigentümer und 77 Prozent bei den 5 und mehr Personenhaushalt.

Das Verhältnis Mieter – Eigentümer bildet in diesem Typ den statistischen Bundesdurchschnitt²⁹ sehr genau ab. Fast 57 Prozent der Personen wohnen zur Miete (GG: 55,7 Prozent) und 42 Prozent im Eigentum (GG: 44,3 Prozent).

Verbundenheit mit dem Ort

Von den „bedingt mobilen“ haben beim letzten Umzug 35 Prozent die nähere Umgebung/ das Stadtviertel nicht verlassen (GG: 32,5 Prozent) oder sind innerhalb der Stadt/ Gemeinde umgezogen (33 Prozent; GG: 31,6 Prozent). Charakteristisch für die Personen, die in der näheren Umgebung/ Stadtviertel umgezogen sind ist, dass sie vorwiegend den mittleren Altersklassen angehören (25 Prozent). Zwei Drittel der „bedingt mobilen“, die zur Miete wohnen sind innerhalb der Stadt/ Gemeinde umgezogen.

Die eigenen nachbarschaftlichen Kontakte bewertet jeder Vierte „bedingt mobile“ als sehr gut (GG: 27 Prozent) und etwa 47 Prozent als gut (GG: 42,6 Prozent). Fast jeder zweite hat Kontakt zu vielen seinen Nachbarn (GG: 30,7 Prozent).

Mehr als 68 Prozent würden auf keinen Fall einen Ihnen angebotenen entfernteren Arbeitsplatz ablehnen, wegen der jetzigen Wohnung (GG: 44 Prozent). Auf die Frage, ob ihnen das tägliche Pendeln lieber wäre, stimmten dem zwei Drittel zu (GG: 38,1 Prozent).³⁰

²⁹ 1998: 59,1 Prozent Mieter, 40,9 Prozent Eigentümer (Statisches Jahrbuch 2000).

³⁰ Bei Fragen, die sich auf den Beruf beziehen, wurde darauf geachtet, dass Personen, die nicht mehr beruflich aktiv tätig sind, nicht berücksichtigt werden. D.h. alle Personen über 59 Jahre wurden bei Berechnungen ausgeklammert.

Bewertung der jetzigen Wohnsituation

Fast 80 Prozent sind mit der Größe und der Ausstattung ihrer jetzigen Wohnung sehr zufrieden (GG: 42,9 Prozent) bis zufrieden (GG: 37,1 Prozent). Die wohnungsnahe Verkehrsanbindung schätzen ebenfalls über 70 Prozent als sehr gut (GG: 34,6 Prozent) bzw. gut ein (GG: 35,2 Prozent). Die Zufriedenheit über die Entfernung zur Arbeit von der Wohnung aus ist bei jedem Dritten dieser Gruppe sehr hoch (GG: 35 Prozent) bzw. hoch (GG: 32 Prozent).

Die recht hohe Einschätzung der einzelnen Bewertungskriterien bezüglich der Wohnung und der Wohnsituation lassen auf eine recht hohe Zufriedenheit bezüglich der derzeitigen Wohnung schließen. Dieser Schluss lässt sich bestätigen, da fast 70 Prozent mit ihrer jetzigen Wohnung so zufrieden sind, dass sie nicht an einen Wohnungswechsel denken (GG: 68,2 Prozent).

Würde den Personen, die sich dem Typ der „bedingt mobilen“ zuordnen, die jetzige Wohnung zum Kauf angeboten werden, würden sich zwei Drittel dagegen entscheiden (GG: 60,7 Prozent).

6.1.4 Der immobile Typ

Der „immobile“ Typ zeichnet sich dadurch aus, dass es vorwiegend kleine Eigentümerhaushalte sind, mit zum großen Teil älteren Personen bzw. Rentner. Sie sind sehr ortverbunden, pflegen sehr intensiven Kontakt mit vielen ihrer Nachbarn und legen großen Wert auf eine sichere, grüne und ruhige Wohngegend. Die „immobilen“ sind insgesamt sehr zufrieden mit ihrer jetzigen Wohnsituation.

Soziodemographische Kennwerte

Die Alterstruktur dieser Gruppe ist eher in den höheren Altersklassen angesiedelt, davon sind etwa ein Viertel zwischen 40 bis 49 Jahre alt (GG: 20,1 Prozent) und 45 Prozent zwischen 60 bis 75 Jahren (GG: 23,2 Prozent).

Dieser Mobilitätstyp ist besonders dadurch charakterisiert, dass sich diesem vorwiegend kleinere Haushaltsgrößen zuordnen lassen. Jeder Zweite (GG: 24,6 Prozent) wohnt in einem 1 bzw. 2-Personenhaushalt (GG: 37,5 Prozent). Im 1-Personenhaushalt ist das Mieter – Eigentümer-Verhältnis noch Hälfte Hälfte. Über 70 Prozent der 1- sowie 2-Personenhaushalten wohnen im Eigentum. Bei 4- und 5 und mehr Personenhaushalten sind es sogar weit über 90 Prozent die Eigentümer sind.

Sehr charakteristisch für den „immobilen“ Typen ist, dass der überwiegende Teil Wohneigentümer sind (70 Prozent; GG: 44,3 Prozent) und nur 30 Prozent zur Miete wohnen (GG: 55,7 Prozent).

Bei der Betrachtung der beruflichen Stellung des „immobilen“ Typs wird deutlich, dass fast 40 Prozent Rentner (GG: 21 Prozent) und 30 Prozent Angestellte (GG: 40,9 Prozent) sind. Dieser relativ hohe Anteil an Pensionären erklärt die recht hohen Altersklassen in diesem Mobilitätstyp.

Die Höhe der Bildungsabschlüsse ist in diesem Typ sehr breit gefächert: Hochschul- bzw. Fachhochschulabschluss (23 Prozent; GG: 23 Prozent), mittlere Reife (36 Prozent; GG: 36 Prozent) sowie Hauptschulabschluss (etwa 20 Prozent; GG: 20 Prozent).

Verbundenheit mit dem Ort

Die Verbundenheit mit dem Ort ist bei diesem Mobilitätstyp sehr ausgeprägt. Erkennbar ist dies u. a. daran, dass fast 70 Prozent mit ihrem letzten Wohnungswechsel die nähere Umgebung/ das Stadtviertels (GG: 32,5 Prozent) bzw. die Stadt/ Gemeinde nicht verlassen haben (GG: 31,6 Prozent). Innerhalb der Region sind etwa 20 Prozent umgezogen (GG: 20,2 Prozent) und nur 10 Prozent haben die Region verlassen (GG: 14,2 Prozent). Von den 20 Prozent, die innerhalb der Region umgezogen sind, besitzen 80 Prozent Eigentum und 20 Prozent davon wohnen zur Miete. Bei einer Darstellung der Umzüge in eine andere Region verhält sich das Verhältnis Mieter – Eigentümer- ebenso. Eine nähere Betrachtung lässt erkennen, dass überwiegend Personen im Alter zwischen 40 bis 49 (30 Prozent) sowie zwischen 60 bis 75 Jahren das letzte Mal innerhalb der Region umgezogen sind. Ganz ähnlich ist es bei den Umzügen in andere Regionen: Fast die Hälfte davon sind in der Altersklasse zwischen 60 bis 75 Jahren.

Die Personen des „immobilen“ Typs pflegen sehr intensive Kontakte zu vielen ihrer Nachbarn (über 70 Prozent; GG: 30,7 Prozent). Drei Viertel sind mit ihrer Nachbarschaft sehr zufrieden (GG: 27 Prozent) bzw. zufrieden (GG: 42,6 Prozent).

Die Gruppe der „Immobilien“ würde einen besseren Arbeitsplatz eher ablehnen, als in neue Wohnung zu ziehen (40 Prozent). Fast zwei Drittel würden das tägliche Pendeln zur Arbeitsstelle einem Wohnungswechsel vorziehen und insgesamt sind über 70 Prozent mit der Entfernung zu ihrem Arbeitsplatz zufrieden.³¹

Bewertung der jetzigen Wohnsituation

Vor dem Hintergrund der hohen Eigentümerquote von über 70 Prozent überrascht es keineswegs, dass über 83 Prozent mit der Größe der Wohnung sehr zufrieden (GG: 42,9

³¹ Bei Fragen, die sich auf den Beruf beziehen, wurde darauf geachtet, dass Personen, die nicht mehr beruflich aktiv tätig sind, nicht berücksichtigt werden. D.h. alle Personen über 59 Jahre wurden bei Berechnungen ausgeklammert.

Prozent) bzw. zufrieden (GG: 37,1 Prozent) sind. Des weiteren sind zwei Drittel mit der Verkehrsanbindung bzw. mit der Entfernung zur Arbeit sehr zufrieden (GG: 34,6 Prozent) bzw. zufrieden (GG: 35,2 Prozent).

Als ein sehr bedeutendes Kriterium für die jetzige Wohnlage werden eine grüne (GG: 40,4 Prozent) und sichere Wohngegend (GG: 38,3 Prozent) eingeschätzt (über 80 Prozent).

Hinsichtlich der hohen Zufriedenheit mit der eigenen Wohnung, deren Umgebung sowie der hohe Eigentümeranteil ist es keinesfalls abwegig, dass mehr als 95 Prozent der Personen diesen Typs insgesamt mit der jetzigen Wohnung sehr zufrieden sind und nicht an einen Wohnungswechsel denken (GG: 68,2 Prozent).

Die Möglichkeit die jetzige Wohnung als Eigentum zu erwerben sehen zwei Drittel als nicht relevant an (GG: 60,7 Prozent). Bei einer genaueren Betrachtung dieser Aussage wird sichtbar, dass 70 Prozent schon Eigentümer sind und für 57 Prozent der Grund für den letzten Wohnungswechsel der Erwerb des Eigentums war.

7 Zehn Lebensstiltypen für Ost- und Westdeutschland

Das Ziel der nachfolgenden Lebensstilanalyse ist es, verschiedene Lebensstiltypen zu identifizieren, denen in einem späteren Arbeitsschritt mobilitäts- und wohnungswirtschaftlich relevante Merkmale zugeordnet werden können. Grundlage dafür bilden die aus dem Fragebogen gewonnenen Aussagen zu Lebenszielen und Freizeitverhalten der Befragten. Es werden zwei unterschiedliche methodische Verfahren angewendet:

- Zunächst wird das statistische Verfahren der **Faktorenanalyse** (Hauptkomponentenanalyse) genutzt.

Aufgabe der Faktorenanalyse ist es, Korrelationen zwischen einer Menge von Variablen durch latente (nicht beobachtbare) Variablen, den Faktoren, darzustellen. Ziel dabei ist es, eine Datenreduktion und -strukturierung zu erreichen sowie Ansätze für die Interpretation zu liefern. Um eine Verstärkung der Faktorladungen zu erreichen, wurde das Rotationsverfahren der Varimax-Technik³² eingesetzt.

Anhand der ersten Fragebatterie des Fragebogens „Lebensziele“ bilden sich drei Faktoren bzw. Dimensionen, die eine Varianz von 55 Prozent erklären: Der erste Faktor kann als die „**Aufstiegsorientierten**“ bezeichnet werden. In diese fließen die Variablen (7) „sich politisch, gesellschaftlich einsetzen“ und (8) „Führungspositionen übernehmen“ ein. Der zweite Faktor die „**Konservativen**“ beinhaltet die Variablen (2) „für andere da sein“; (4) „nach Sicherheit und Geborgenheit streben“; (5) „Anerkennung durch andere“ und (6) „sparsam sein“. Die dritte Dimension charakterisiert die „**Hedonisten**“ mit den Variablen (1) „ein aufregendes und abwechslungsreiches Leben führen“ und (3) „gutes, attraktives Aussehen“.

Auf der Basis der zweiten Fragebatterie (Freizeitaktivitäten) lassen sich vier Faktoren: „Familie“, „Kultur“, „Wissen“ und „Natur“ bilden. Diese erklären eine Varianz von 59 Prozent.

Der erste Faktor „**Familie**“ wird aus den Variablen (1) „mit Freunden/ Verwandten im privaten Kreis zusammensein“; (4) „mit den Kindern beschäftigen“ und (5) „mit der Familie beschäftigen“ gebildet. Faktor zwei „**Kultur**“ (2) „ins Theater/ Konzert gehen“ und (9) „künstlerische Tätigkeiten (z.B. malen, musizieren)“. Der dritte Faktor kann als „**Wissen**“ bezeichnet werden und schließt die Variablen (3) „Kurse besuchen, privat weiterbilden“; (8) „ich gehe in meiner Arbeit auf“ und (10) „mit dem Computer beschäftigen“ ein. Die vierte Dimension „**Natur**“ bildet sich aus den Variablen (6) „spazieren gehen, wandern, Ausflüge machen“ und (7) „im Garten arbeiten“.

³² Das Koordinatensystem wird dabei so gedreht, dass die einzelnen Faktoren die Variablencluster besser beschreiben. Die rotierten Faktoren werden so umverteilt, dass einige Ladungen größer und andere kleiner werden. Dieses Verfahren führt zu eindeutigeren Ergebnissen und erleichtert die Interpretation der Faktorstruktur.

- Um eine Typenbildung der Lebensstile zu erreichen, werden die ermittelten Faktorwerte der Lebensziele (drei Dimensionen) und der Freizeitaktivitäten (vier Dimensionen) aus der Faktorenanalyse für eine **Clusteranalyse** verwendet.

Mit dieser Typologisierung sollen Gruppen gefunden werden, deren Objekte hinsichtlich mehrerer Merkmale hohe Ähnlichkeiten aufweisen. Die einzelnen Gruppen müssen sich möglichst in ihrer Merkmalsstruktur deutlich unterscheiden.

Die Typenbildung wurde mit dem Statistikprogramm ConClus³³ durchgeführt. Dieses Programm eignet sich besonders für große Datensätze mit vielen Fällen, für Cluster-, Faktoren- und Skalenanalyse.

In einem iterativen Verfahren wird jedes Objekt solange neu geordnet, bis eine optimale Clusterlösung bzw. größtmögliche Clusterhomogenität erreicht ist. Das Ergebnis des Iterationsverfahrens sind zehn Cluster (Lebensstiltypen), welche im Folgenden aufgelistet und benannt sind:

Typ 1: Die jüngeren Freizeitorientierten (9,2 Prozent)

Typ 2: Die konservativen Älteren (9,3 Prozent)

Typ 3: Die älteren, naturbezogenen kleinen Haushalte (8,3 Prozent)

Typ 4: Die Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten (9,0 Prozent)

Typ 5: Die naturverbundenen Traditionellen (11,4 Prozent)

Typ 6: Die aufstiegsorientierten, kulturell sehr Interessierten (14,1 Prozent)

Typ 7: Zurückgezogen Familienorientierten (12,2 Prozent)

Typ 8: Die Desillusionierten (8,2 Prozent)

Typ 9: Die naturverbundenen Arbeitsorientierten (9,2 Prozent)

Typ 10: Die außenorientierten Kulturbeflissenen (9,2 Prozent)

7.1 Sozio-demographische und mobilitätsbezogene Merkmale der Lebensstile

Nachfolgend werden die 10 Lebensstiltypen zunächst anhand ihrer grundlegenden Wertorientierungen und Aktivitätsmustern beschrieben. Anschließend wird das Bild der einzelnen Typen mit den erhobenen sozio-demographischen Daten ergänzt. Im dritten Schritt erfolgt die Zuordnung des jeweiligen Mobilitätsverhaltens.

³³ Constrained Cluster Analysis.

7.1.1 Typ 1: Die jüngeren Freizeitorientierten

Mit 93 Personen umfasst Typ 1 9,2% der Gesamtstichprobe. Die Lebensziele dieser Gruppe sind vorrangig durch den Wunsch geprägt, ein aufregendes und abwechslungsreiches Leben zu führen, dies aber auch mit anderen zusammen zu tun. Darüber hinaus wird besonderer Wert auf ein gutes und attraktives Aussehen gelegt. Diese beiden Ziele sind für die Gruppe konstituierend, weil sie sich darin deutlich von den Mittelwerten aller anderen Befragten abheben. Bei dieser Gruppe kommt genauso deutlich zum Ausdruck, dass auf politisches und gesellschaftliches Engagement kein Wert gelegt wird und Führungspositionen nicht angestrebt werden. Das Streben nach Sicherheit und Geborgenheit spielt eine gewisse Rolle, erreicht aber nicht die Mittelwerte aller Befragten, wobei die Sparsamkeit bei weitem als nicht vergleichbar wichtig eingeschätzt wird. Ihren Lebenssinn suchen sie eher im privaten Bereich als im Berufsleben. Die Freizeitorientierung findet im Kontext von Familie und Freundeskreis statt, Fort- und Weiterbildung wird von dieser Gruppe nicht verfolgt, aktive (malen, musizieren) kulturelle Ambitionen liegen nicht vor und Tätigkeiten wie spazieren gehen, wandern oder Gartenarbeit stoßen auf Ablehnung.

7.1.1.1 Sozio-demographische Merkmale

Diese Gruppe kann als sehr jung bezeichnet werden. Annähernd 67% sind im Alter zwischen 18 und 39 Jahren (\bar{O} gut 43%³⁴) und fast 38% sind jünger als 30 Jahre. Die Verteilung der Haushaltsgrößen in dieser Gruppe entspricht etwa der durchschnittlichen Verteilung, mit leicht überdurchschnittlichen Anteilen bei den 2- und 3-Personenhaushalten. Dieser Typ ist ein prägnanter Mieterhaushalt. Mehr als 72% (\bar{O} 55,7%) leben in einem Mietverhältnis. Über die Hälfte (55,9%) der „jüngeren Freizeitorientierten“ wohnt in einem Gebäude mit mehr als fünf Wohnungen (\bar{O} 40,7%), 1-2-Familienhäuser sind dagegen unterrepräsentiert (28% gegenüber 41,6%). Typ 1 besitzt auch am seltensten von allen Lebensstiltypen eine Terrasse oder einen Garten. Nach der beruflichen Stellung sind Angestellte mit 53,8% (\bar{O} 41%) und Auszubildende mit 18,7% (\bar{O} 7,6%) auffällig stark vertreten. Bei den Auszubildenden ist diese weit überdurchschnittliche Häufung durch die Tatsache zu erklären, dass ein Großteil Abitur hat und noch studiert. Die durchschnittliche Verteilung auf Haushaltsformen deutet einerseits darauf hin, dass ein Teil der Auszubildenden noch bei den Eltern wohnt. Andererseits sind vermutlich auch junge Familien mit Kindern häufiger vertreten, denn unter den Freizeitaktivitäten wurden die Items „mit den Kindern beschäftigen“ und „mit der Familie beschäftigen“ überdurchschnittlich häufig genannt. Die Einkommen über 4.000,- DM liegen mit 44,5% deutlich über dem Durchschnitt der Befragung mit etwa 37%.

³⁴ Die in Klammern aufgeführten Werte beziehen sich auf die Durchschnittswerte der Gesamtbefragung

7.1.1.2 Mobilitätsverhalten

Bei den „jüngeren Freizeitorientierten“ handelt es sich um einen vergleichsweise mobilen Lebensstiltyp. Immerhin ein Fünftel wohnt erst seit einem Jahr in der jetzigen Wohnung und mehr als ein Viertel denkt über einen Umzug nach. Insbesondere die Auszubildenden, die fast 20% von Typ 1 ausmachen, weisen eine hohe Mobilität auf. Beim letzten Wohnungswechsel spielten familiäre Gründe überdurchschnittlich häufig eine Rolle (60,7% gegenüber $\bar{\emptyset}$ 53,2%). Auszug aus dem Elternhaus, mit dem Partner zusammenziehen und die Gründung einer Familie stellen hier die dominanten Umzugsgründe dar. Berufliche Gründe veranlassten dagegen nicht auffallend häufig zu einem Umzug. 78,8% der „jüngeren Freizeitorientierten“ würden jedoch lieber umziehen als einen besseren Arbeitsplatz abzulehnen ($\bar{\emptyset}$ 66,5%). Der Wunsch nach einer anderen Wohnlage hatte von allen Typen zwar den geringsten Stellenwert, steht als Umzugsgrund bei Typ 1 aber dennoch an zweiter Stelle (36,3%). Von eher überdurchschnittlicher Bedeutung war für Typ 1 beim letzten Umzug auch der Mietpreis. Der Erwerb von Wohneigentum war für die „jüngeren Freizeitorientierten“ bislang kein wichtiger Umzugsgrund. Dies trifft vor allem für die Altersklasse der 18-29-Jährigen zu, deren Berufs- und Familienplanung in der Regel noch nicht abgeschlossen, sodass eine Festlegung auf einen Wohntyp seltener in Frage kommt. Während die 30-39-Jährigen häufiger Eigentumserwerb als zurückliegenden Umzugsgrund angeben, haben die über 39-jährigen im Vergleich zu den anderen Gruppen in der Vergangenheit eher selten Eigentum erworben. An einem Erwerb der derzeitigen Wohnung wären von Typ 1 insgesamt nur 18,5% interessiert ($\bar{\emptyset}$ 28,1%).

Bei der Auswahl der (jetzigen) Wohnung achtet Typ 1 vor allem auf die Wohnungsgröße und den Mietpreis. Passend zu seiner Freizeitorientierung hat das soziale Umfeld (Freunde/Verwandte in der Nähe) für Typ 1 eine vergleichsweise hohe Bedeutung. Kriterien, die sich auf die Wohnlage (ruhig, sicher, Wohnen im Grünen) beziehen, sind dagegen von eher unterdurchschnittlicher Bedeutung.

Ihre aktuelle Wohnsituation bewerten die „jüngeren Freizeitorientierten“ in Bezug auf die wohnungsbezogenen Merkmale „Wohnungsgröße und Wohnungsausstattung“ vergleichsweise schlecht. Während die Wohnungsgröße im Durchschnitt von 80% der Antwortenden mit gut bis sehr gut bewertet wird, geben nur 65,6% der Personen, die dem Lebensstiltyp 1 angehören, ein solch positives Urteil. Damit vergibt Typ 1 am seltensten von allen die Noten 1 oder 2 für die Wohnungsgröße. Vergleichsweise häufig bewertet Typ 1 die Größe seiner Wohnung als befriedigend (29%). Nicht alle Personen, für die die Wohnungsgröße ein wichtiges Auswahlkriterium für die jetzige Wohnung war, haben demnach hier auch ihr Optimum erreicht. Obwohl den „jüngeren Freizeitorientierten“ die Nähe zu Freunden wichtig ist, bewerteten sie ihre Nachbarschaft im Ver-

gleich zu anderen allen Gruppen am niedrigsten und haben auch weniger Kontakt zu ihren Nachbarn als andere Lebensstiltypen.

7.1.1.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Aufgrund der eher geringen beruflichen Orientierung und der hohen Bedeutung von privaten Freizeitaktivitäten, u. a. mit der Familie und Freunden, könnte Typ 1 Eigentümlösungen aufgeschlossen gegenüber stehen, die ihm gute Kontaktmöglichkeiten zu Freunden und der Familie eröffnen. Aufgrund der Einkommenssituation sind bei Typ 1 jedoch viele Haushalte zu finden, die nur schwer die finanzielle Schwelle zum Eigentum überschreiten können.

7.1.2 Typ 2: Die konservativen Älteren

Der Lebensstil von Typ 2 ist durch konservative Werte und Orientierungen gekennzeichnet. Sicherheit und Geborgenheit, Anerkennung durch andere sowie Sparsamkeit sind wichtige Lebensziele. Berufliche Ziele haben aufgrund des hohen Anteils älterer Menschen keine große Bedeutung mehr. Typ 2 ist ein häuslicher Typ und verbringt seine Zeit gerne mit der Familie und Freunden. Dementsprechend lehnen die „konservativen Älteren“ eine extrovertierte gesellige Lebensweise ab und auch kulturelle oder künstlerische Interessen sind nicht vorhanden.

7.1.2.1 Sozio-demographische Merkmale

94 Personen lassen sich den „konservativen Älteren“ zuordnen, die damit 9,3% der Stichprobe umfassen. Dieser Typ zeichnet sich durch ein sehr hohes Alter aus. Annähernd 63% (Ø 23%) sind 60 Jahre und älter. Der Rentneranteil liegt mit 64% (Ø 21%) mehr als dreimal so hoch wie bei allen Befragten. Die 1-Personen-Haushalte sind mit 41,5% deutlich über dem Durchschnitt (Ø 24,6%) vertreten, während der Anteil der großen Haushalte nur halb so hoch wie im Mittel ausfällt. In diesem Typ finden sich nur halb so viele sehr mobile und mobile Haushalte im Vergleich zur Gesamtbefragung. Das Bildungsniveau ist mit 83% durch „Hauptschul“- und „mittlere Reife“-Abschluss (Ø 55%) dominiert. In dieser Gruppe verfügen 81% lediglich über ein Einkommen bis zu 3000,- DM (Ø 39,5%), was sowohl durch den hohen Rentneranteil als auch den hohen Anteil an 1-Personen-Haushalten zu erklären ist. Die Eigentümerquote liegt mit knapp 47% leicht über dem Durchschnitt. Mit 28,7% ist dieser Lebensstil durch einen annähernd doppelt so hohen Anteil (Ø 20,2%) von Befragten aus den Neuen Bundesländern geprägt. Nur 55% dieses Typs besitzen einen PKW (Ø 83,2%).

7.1.2.2 Mobilitätsverhalten

Aufgrund seines hohen Lebensalters weist Typ 2 mit 59,8% den höchsten Anteil an residentiell immobilien Haushalten auf. Fast 65% der „konservativen Älteren“ wohnen bereits mehr als 10 Jahre in ihrer Wohnung bzw. ihrem Haus (Ø 43,8%) und 89,1% haben keine Umzugspläne (Ø 78,5%).

Wenn Typ 2 früher umgezogen ist, dann vor allem aus familiären Gründen (63,6%) und mit dem Wunsch, die Wohnlage (58,8%) zu verbessern. Berufliche Gründe spielten schon beim letzten Wohnungswechsel kaum eine Rolle und bilden aufgrund des geringen Anteils an Erwerbstätigen sicherlich auch in Zukunft keinen Umzugsgrund.

Bei der Auswahl der jetzigen Wohnung war es den „konservativen Älteren“ neben der Wohnungsgröße vor allem wichtig, in einer ruhigen und sicheren Wohngegend im Grünen zu wohnen. Freunde bzw. Verwandte in der Nähe zu haben, ist für Typ 2 wichtiger als für alle anderen Lebensstiltypen. Die „konservativen Älteren“ haben ein gutes Verhältnis zu ihrer Nachbarschaft und pflegen Kontakte mit anderen Bewohnern. Für die geringe Mobilitätsbereitschaft ist damit auch die starke soziale Einbindung verantwortlich, die älteren Menschen auch im Hinblick auf Unterstützungsleistungen im Krankheitsfall wichtig ist. Über die Hälfte der „konservativen Älteren“ (Ø 39,4%) würden bei einem entsprechenden Angebot auch wohnungsnah unterstützende Dienstleistungen wie Einkaufshilfen, Wäschedienste etc. in Anspruch nehmen.

7.1.2.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Aufgrund der geringen Umzugsbereitschaft und einem wenig ausgeprägten Interesse an dem Erwerb der eigenen Wohnung ist Typ 2 sicherlich nicht die vorrangige Zielgruppe für Eigenheimlösungen. Interessant könnten für die „konservativen Älteren“ jedoch Wohnungsangebote in Verknüpfung mit Versorgungs-Dienstleistungen sein. Damit würde älteren Menschen die Sorge genommen, in einer neuen Wohnumgebung im Krankheitsfall ohne Hilfe zu sein.

7.1.3 Typ 3: Die älteren, naturbezogenen kleinen Haushalte

Die Lebensziele sind stark an traditionellen Werten orientiert. Die „älteren, naturbezogenen kleinen Haushalte“ haben weder Interesse an einem beruflichem Aufstieg oder gesellschaftlichem Engagement noch streben sie nach einem abwechslungsreichen, geselligen Leben. Ziele wie „Sparsamkeit“ und „Anerkennung durch andere“ sind ihnen wichtig. Soziale und familiäre Aktivitäten spielen in diesem Typ eine deutlich untergeordnete Rolle. Naturverbundenheit liegt in der Wertschätzung dieser Gruppe deutlich

vor kulturellen und musischen Aktivitäten. Die Beschäftigung mit dem Computer wird überwiegend als gar nicht wichtig eingeschätzt.

7.1.3.1 Sozio-demographische Merkmale

84 Personen (8,3% der Stichprobe) fallen in die Kategorie der „älteren, naturbezogenen kleinen Haushalte“. Über 80 Prozent dieser Gruppe sind älter als 40 Jahre (Ø 57%), während Personen unter 30 Jahren nur mit 2,4% vertreten sind. Der Anteil der 1- und 2-Personen-Haushalte ist mit 78,5% der höchste an allen Gruppen (Ø 62%). Trotz der geringen Haushaltsgrößen verfügen 44% von Typ 3 über mindestens 100 qm Wohnfläche und fast die Hälfte (49,4%) wohnt in einem 1 oder 2 Familienhaus bzw. Reihenhaus. Letztere werden dabei vor allem von Eigentümern bewohnt, während Mieter wesentlich häufiger in Häusern mit mindestens 5 Wohnungen anzutreffen sind. Die Eigentümerhaushalte sind in der Gruppe um 5% unterrepräsentiert. Der Rentneranteil liegt mit 30% deutlich über dem Durchschnitt der Befragung (Ø 21%). Hochschule als höchster Bildungsabschluss liegt 6% über dem Durchschnitt. Die Einkommensklassen ab 4.000,- DM sind in dieser Gruppe mit 10% unter dem Durchschnitt repräsentiert. Diese Gruppe weist mit knapp 54% den zweithöchsten residentiiellen „Immobilienwert“ aller Gruppen auf. Die Ost/Westverteilung weist keine Auffälligkeiten auf.

7.1.3.2 Mobilitätsverhalten

Typ 3 weist nach Typ 2 den zweit höchsten Anteil an immobilien Personen auf, was insbesondere zu Lasten der residentiiell „mobilen“ Personen geht. 61,9% der „älteren, naturbezogenen kleinen Haushalte“ leben bereits mehr als 10 Jahre in ihrer jetzigen Wohnung (Ø 43,8%), 81,7% hegen keine Umzugspläne. Das Mobilitätsinteresse liegt vor allem an der hohen Zufriedenheit mit der derzeitigen Wohnsituation. Teilt man Typ 3 in die jüngeren Personen bis unter 40 Jahren und die älteren ab 40 Jahren, zeigt sich allerdings, dass die jüngere Gruppe deutlich mehr Umzugspläne verfolgt.

Beim letzten Wohnungswechsel spielten familiäre Gründe (51,9%) und die Wohnlage (50,6%) die wichtigste Rolle. Im Vergleich zu den anderen Lebensstilgruppen gibt es bei den sonstigen Umzugsgründen keine Auffälligkeiten. Der Erwerb von Wohneigentum war für 41,8% der „älteren, naturbezogenen kleinen Haushalte“ Grund für den Auszug aus der letzten Wohnung, wobei hier die älteren Personen diesen Grund wesentlich häufiger angeben als die unter 40-Jährigen. Bei der Auswahl seiner jetzigen Wohnung waren Typ 3 seinem naturverbundenen Lebensstil entsprechend „Wohnen im Grünen“ und eine „ruhige Wohnlage“ überdurchschnittlich wichtig. Da Typ 3 kein geselliger Typ ist, spielt die soziale Einbindung am Wohnort für ihn keine große Rolle. Dies gilt gleichermaßen auch für die jüngeren Menschen von Typ 3.

Die hohe Zufriedenheit von Typ 3 mit seiner Wohnung bezieht sich vor allem auf wohnungsbezogene Kriterien wie Wohnungsgröße oder Mietpreis bzw. monatliche Aufwendungen für das Eigenheim. Wie weiter oben dargestellt, verfügt Typ 3 über eine hohe Pro-Kopf-Wohnfläche. Verkehrsanbindung und Einkaufsmöglichkeiten werden nicht so häufig als gut bewertet.

Die „älteren, naturbezogenen kleinen Haushalte“ zeigen trotz der hohen Wohnzufriedenheit von allen Gruppen das geringste Interesse, ihre jetzige Wohnung zu kaufen. Dies kann daran liegen, dass der Teil des Typ 3, der einem Eigentumserwerb abgeschlossen gegenüber steht, aufgrund des eher höheren Lebensalters bereits Eigentum erworben hat und keinen Umzug mehr erwägt. Es ist zu vermuten, dass in diesen Haushalten auch in größerer Zahl „empty nesters“ zu finden sind, d.h. das Eigentum wurde in einer früheren Familienphase erworben und wird nun nach dem Auszug der Kinder durch die ältere Generation alleine genutzt.

7.1.3.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Die „älteren, naturbezogenen kleinen Haushalte“ stellen eine Zielgruppe dar, die nicht dem klassischen Familienhaushalt mit Kindern entspricht. Vielmehr findet sich hier ein hoher Anteil an 1- und 2-Personen-Haushalten sowie eher älteren Menschen. Interesse an Eigentumserwerb könnte demnach vor allem durch ein Angebot an kleineren, auf die individuellen Bedürfnisse der Bewohner zugeschnittenen Wohnungen erreicht werden. Hiermit ließen sich möglicherweise auch Eigentümer von „empty nestern“ nochmals zu einem Umzug bewegen. Da Typ 3 sehr naturverbunden ist und bevorzugt in einer ruhigen Wohnung im Grünen wohnt, eignen sich hierfür insbesondere Siedlungen mit kleineren Wohnungen am Stadtrand. Aufgrund der wenig geselligen Art von Typ 3, sollte hierbei jedoch ein ausreichendes Maß an Individualität und Anonymität gewährleistet sein. Darüber hinaus ist darauf zu achten, dass das Wohnungsangebot erschwinglich bleibt, denn Typ 3 ist eher in den Bereich der Schwellenhaushalte einzuordnen als der Spitzenverdiener.

7.1.4 Typ 4: Die Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten

Die Lebensziele dieser Gruppe sind maßgeblich geprägt durch eine nach außen bestimmte Orientierung in Form des Führens eines aufregenden Lebens und des Bedürfnisses nach Anerkennung durch andere bei gleichzeitiger familiärer und sozialer Verantwortungsübernahme. Das Streben nach Sicherheit und Geborgenheit wird als überdurchschnittlich wichtig angegeben, während Sparsamkeit kein Lebensziel ist. Dieser Typ geht überdurchschnittlich in Arbeit auf und beschäftigt sich mit dem Computer. Musische und kulturelle Interessen haben für ihn unterdurchschnittliche Bedeutung.

Während sie Aktivitäten in der Natur (Wandern, spazieren gehen etc.) und kulturellen Veranstaltungen wenig abgewinnen können, sind die „Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten“ auch gerne mit Freunden und der Familie zusammen.

7.1.4.1 Sozio-demographische Merkmale

91 Fälle (9% der Stichprobe) sind im Typ der „Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten“ zusammengefasst. Dieser Typ ist der jüngste aller Lebensstilgruppen. 35,2% dieser Gruppe sind zwischen 18 und 29 Jahren alt (Ø 19%) und weitere 39,6% (Ø 24,3%) sind zwischen 30 und 39 Jahre alt, nur 2,2% über 60 Jahre. Die Haushalte von 3-Personen aufwärts sind in dieser Gruppe mit 47,3% überdurchschnittlich vertreten (Ø 37,9%). Eigentümerhaushalte sind mit nur 29% (Ø 44,3%) deutlich unterrepräsentiert. Berufstätige, insbesondere Selbständige, Beamte und Angestellte sind in diesem Typ deutlich höher als im Durchschnitt aller Typen vertreten. Die Bildungsabschlüsse sind bis auf den Hauptschulabschluss mit 13,2% (Ø 20%) um den Durchschnitt gestreut. Insbesondere Einkommen über 5000,- DM sind mit annähernd 29% (Ø 22,5%) deutlich überrepräsentiert.

7.1.4.2 Mobilitätsverhalten

Mit annähernd 19% weist Typ 4 den bei weitem höchsten Anteil residentuell sehr mobiler Haushalte auf und mit gut 23% den zweitniedrigsten Anteil immobiler Personen. Die „Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten“ weisen sowohl häufige Wohnungswechsel in der Vergangenheit als auch eine hohe in die Zukunft gerichtete Mobilitätsbereitschaft auf. Mehr als die Hälfte (55,6%) von Typ 4 sind in den letzten 10 Jahren mindestens zweimal umgezogen, gut ein Viertel der „Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten“ planen einen Umzug, (Ø 13,4%), 8,8% möchten möglicherweise umziehen (Ø 8,1%).

Aufgrund der starken beruflichen Orientierung sind die „jungen Berufs- und Erlebnisorientierten“ in der Vergangenheit überdurchschnittlich häufig aus beruflichen Gründen umgezogen. Der berufliche Wechsel geht dabei häufig mit einem Umzug in eine andere Region einher. Nur 16% von Typ 4 (Ø 33,5%) würden einen besseren Arbeitsplatz lieber ablehnen als umzuziehen. Gut die Hälfte (51,7%) würde bei einem Arbeitsplatzwechsel nicht pendeln, sondern umziehen. Der Erwerb von Wohneigentum spielte beim letzten Wohnungswechsel dem geringen Eigentümeranteil entsprechend eine vergleichsweise geringe Rolle. Bei einem entsprechenden Kaufangebot könnten sich 18,7% vorstellen, ihre jetzige Wohnung zu erwerben, also ca. 10% weniger als der Durchschnitt aller Lebensstiltypen.

Bei der Auswahl der jetzigen Wohnung standen die wohnungsbezogenen Kriterien wie Wohnungsgröße und Miet-/Kaufpreis im Vordergrund. Eine Wohnung im Grünen hat für die „Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten“ eine vergleichsweise geringe Bedeutung.

Von Typ 4 sind nur 68,1% so zufrieden mit ihrer Wohnung, dass sie derzeit keinen Grund für einen Wohnungswechsel sehen. Damit weist Typ 4 die geringste Gesamtzufriedenheit mit der aktuellen Wohnsituation auf. Gründe hierfür?

7.1.4.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Die „jungen Berufs- und Erlebnisorientierten“ weisen ein hohes Mobilitätspotential auf. Aufgrund der starken beruflichen Orientierung sind allerdings bevorzugt flexible Mietverhältnisse erwünscht, die bei einem Arbeitsplatzwechsel einen unkomplizierten Wohnungswechsel ermöglichen. Typ 4 ist könnte deshalb am ehesten für Eigenheimlösungen gewonnen werden, die auch dann rentabel sind, wenn sie für begrenzte Zeiträume erworben werden. Hierfür bieten sich beispielsweise Wohnungen mit festinstallierten Küchen und Einbauschränken an.

7.1.5 Typ 5: Die naturverbundenen Traditionellen

Typ 5 hat von allen Lebensstiltypen die stärkste konservative Orientierung, d.h. er strebt nach Sicherheit und Geborgenheit, ist sparsam und es ist ihm wichtig, für andere Menschen da zu sein. Typ 5 ist aber auch ein geselliger Mensch, der gerne mit der Familie und Freunden zusammen ist. Auch wenn seine Lebenseinstellung nicht so stark von Hedonismus geprägt ist wie die der jungen Lebensstiltypen 1, 4 und 10, ist er doch an einem abwechslungsreichen und spannenden Leben interessiert. In seiner Freizeit hält Typ 5 sich besonders gerne in der Natur auf, Wandern, Ausflüge machen und im Garten arbeiten sind favorisierte Tätigkeiten. Berufliche Karriere und gesellschaftliches Engagement sind den „naturverbundenen Traditionellen“ dagegen eher fremd. Das Beschäftigen mit dem Computer findet im Mittelwert in dieser Gruppe den geringsten Anklang aller Gruppen.

7.1.5.1 Sozio-demographische Merkmale

115 Personen, also 11,4% der Stichprobe, fallen in die Kategorie der „naturverbundenen Traditionellen“. Etwa 53% in dieser Gruppe sind 50 Jahre und älter (Ø 40%). Die „naturverbundenen Traditionellen“ leben häufiger als der Durchschnitt in 4-Personen-Haushalten (20% gegenüber 13,9%) und etwas seltener in 1- und 2-Personen-Haushalten. 53,5% der „naturverbundenen Traditionellen“ wohnen in 1- bis 2-Familienhäusern (Ø 41,6%), große Wohngebäude mit mehr als 9 Wohnungen sind nur

mit 10,5 % (\bar{X} 21,2) vertreten. Der Eigentümeranteil liegt mit fast 55% ca. 10% über dem Durchschnitt. In Typ 5 sind demnach häufiger Familien mit Kindern zu finden, die in ihrem eigenen Haus leben. Die Schulbildung von Typ 5 ist eher niedrig, Hochschulabschlüsse und Abitur liegen stark unter dem Durchschnitt. Dies spiegelt sich auch in der beruflichen Stellung wider: Typ 5 hat von allen Gruppen den höchsten Arbeiteranteil (19,6%) und einen relativ hohen Anteil an Rentnern und Hausfrauen. Auch das Einkommen ist dementsprechend eher in den unteren Kategorien einzuordnen: 56,5% der Haushalte (\bar{X} 39,4%) verfügen über nur geringe Einkommen bis 3000,- DM. In Typ 5 ist mit 30,4% ein um die Hälfte höherer Anteil an Haushalten aus den Neuen Bundesländern vertreten im Vergleich zum Durchschnitt der Befragung (\bar{X} 20,2%).

7.1.5.2 Mobilitätsverhalten

Die „naturverbundenen Traditionellen“ sind residentiell eine eher immobile Personengruppe sowohl in Bezug auf zurückliegende Umzüge als auch auf die zukünftige Mobilitätsbereitschaft. Fast 88% von Typ 5 haben derzeit keine Umzugspläne. Auch hier sinkt der Anteil der Immobilien zwar, wenn man nur die jüngeren Personen (bis 40 Jahre) in diesem Lebensstiltyp betrachtet. Dennoch legen auch die jüngeren „naturverbundenen Traditionellen“ ein immobileres Verhalten an den Tag als die meisten jungen Personen anderer Lebensstilgruppen. So sind beispielsweise nur 23,1% der „naturverbundenen Traditionellen“ in den letzten zehn Jahren mehr als zweimal umgezogen, während dies bei Typ 6 (den „aufstiegsorientierten, kulturell Interessierten“) beispielsweise 54% sind. Vor allem aber auf die künftige Mobilitätsbereitschaft bezogen, fällt auf, dass die jüngeren Personen von Typ 5 am seltensten von allen Gruppen einen Wohnungswechsel planen.

Typ 5 ist in der Vergangenheit äußerst selten aus beruflichen Gründen umgezogen. Umzüge fanden vor allem aus familiären Gründen statt, gleichzeitig spielte auch die Wohnlage eine wichtige Rolle. Für knapp die Hälfte der „naturverbundenen Traditionellen“ (\bar{X} 37,8%) war der Erwerb von Wohneigentum ein Umzugsgrund. Eigentum wurde dabei in der Vergangenheit vor allem von Haushalten erworben, die über ein vergleichsweise höheres Einkommen verfügen. Bei der Auswahl der jetzigen Wohnung zeigt Typ 5 vor allem in Bezug auf die Wohnlage Auffälligkeiten. Entsprechend ihrer konservativen und naturverbundenen Lebenseinstellung ist es dieser Gruppe besonders wichtig, die Wohnung oder das Haus in einer ruhigen und sicheren Wohngegend sowie „im Grünen“ zu haben.

Typ 5 ist stark mit seinem Wohnort verwurzelt. Dies liegt zum einen an der guten sozialen Eingebundenheit der „naturverbundenen Traditionellen“, 77% bewerten ihre Nachbarschaft mit gut bis sehr gut, fast Dreiviertel der in Typ 5 zusammengefassten Personen pflegen viele bzw. relativ viele Kontakte zu anderen Bewohnern (\bar{X} 57,2%). Zum

anderen hat Typ 5 häufig eine gute Wohnlage z.B. in Bezug auf das Wohnen im Grünen, die er nicht ohne weiteres aufgeben würde. Immerhin 73 Prozent (Ø 60,3%) verfügen über einen Garten oder eine Terrasse. Nicht zuletzt ist Typ 5 auch mit den funktionalen Merkmalen seiner Wohnung (Größe und Ausstattung) sehr zufrieden. Dies alles führt dazu, dass fast 90% der „naturverbundenen Traditionellen“ mit ihrer Wohnung derzeit so zufrieden sind, dass sie keinen Grund für einen Wechsel sehen. An einem Erwerb der eigenen Wohnung sind allerdings immerhin fast ein Drittel interessiert. Aus beruflichen Gründen sind die „naturverbundenen Traditionellen“ nicht so schnell zu einem Umzug zu bewegen. Gut die Hälfte würde für einen besseren Arbeitsplatz nicht umziehen (Ø 33,5%), der überwiegende Anteil würde in gegebener Situation das Pendeln vorziehen. Dies hängt sicherlich stark damit zusammen, dass Typ 5 weniger nach beruflicher Selbstverwirklichung strebt – die ihm aufgrund der Schulbildung und beruflichen Stellung auch nicht so einfach möglich ist – und seine Erfüllung mehr im privaten Familien- und Freundeskreis und bei Freizeitaktivitäten in der Natur findet.

7.1.5.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Die „naturverbundenen Traditionellen“ weisen insgesamt aufgrund ihrer hohen Wohnzufriedenheit und der intensiven sozialen Eingebundenheit am Wohnort nur eine geringe Mobilitätsbereitschaft auf. Da jedoch immerhin fast ein Drittel an dem Erwerb der eigenen Wohnung interessiert wären, könnten hier ein Kaufpotential bestehen. Auch der Kauf einer Wohnung bzw. eines Hauses in der näheren Umgebung könnte interessant sein, da hierdurch die sozialen Netze aufrecht erhalten werden können. Typ 5 favorisiert dabei sichere Wohnlage im Grünen und möglichst einen Garten oder eine Terrasse. Neuen Wohnformen wie „Wohnen auf Zeit“ steht Typ 5 aufgrund seiner konservativen eher skeptisch gegenüber. Wohnungsnahe unterstützenden Dienstleistungen (z.B. Kinderbetreuung) könnten für die „naturverbundenen Traditionellen“ dagegen einen Zusatznutzen darstellen, der das Kaufinteresse erhöht.

7.1.6 Typ 6: Die aufstiegsorientierten, kulturell sehr Interessierten

Die Lebensziele dieser Gruppe sind wie bei keiner anderen maßgeblich aus der Kombination von kultureller Orientierung und Aufsteigermentalität geprägt. In der Einschätzung beider Faktoren hebt sich diese Gruppe deutlich von den Mittelwerten aller Befragten ab. Diese Gruppe zeichnet sich durch eine positive Grundeinstellung zum Leben aus, ohne insgesamt indifferent zu sein. Sozial kommunikative Interaktionen (wie ins Theater gehen oder sich aktiv für Hilfsbedürftige einsetzen) werden präferiert, im Gegensatz zu überwiegend rezeptivem Verhalten wie Fernsehen oder Video schauen.

7.1.6.1 Sozio-demographische Merkmale

Mit 143 Personen, d.h. 14,1% der Stichprobe, ist Typ 6 die zahlenmäßig stärkste Lebensstilgruppe. Diese Gruppe entspricht in ihrer Altersstruktur in etwa dem Durchschnitt aller Befragten. Auch die Haushaltsgrößen spiegeln den Durchschnitt wieder. Die pro Haushalt zur Verfügung stehende Wohnfläche liegt etwas über dem Durchschnitt. Die Anteile mittlerer und höherer Einkommen über 4.000,- DM liegen in dieser Gruppe mit 60% deutlich über dem Durchschnitt aller mit 37,5%. Hinsichtlich des Wohnstatus unterscheidet sich die Gruppe nicht vom Durchschnitt. Beamte sind mit 14,3% (Ø 6,8%) in dieser Gruppe deutlich über- und Arbeiter mit 6% (Ø 9,2%) unterrepräsentiert. Entsprechend verhält es sich bei den Bildungsabschlüssen: Hohe Abschlüsse sind überrepräsentiert. In diesem Typus sind Befragte aus den Neuen Bundesländern nur zu 14% (Ø 20,2%) abgebildet.

7.1.6.2 Mobilitätsverhalten

Die residentielle Mobilität der Gruppe liegt insgesamt etwas höher als im Durchschnitt aller Lebensstile, wobei die „sehr mobilen“ Haushalte innerhalb des Typs mit 11,2% den zweithöchsten Wert aller Haushalte (Ø 7,4%) aufweisen. Die „Immobilien“ in der Gruppe der „aufstiegsorientierten, kulturell sehr Interessierten“ mit 32,9% sind unterdurchschnittlich (Ø 38,1%) vertreten. Bei den unter 40-Jährigen beträgt dieser Anteil lediglich 6,8%. Die Umzugsmobilität war bei Typ 6 in den vergangenen zehn Jahren etwas höher als im Durchschnitt, das zukünftige Umzugsverhalten ist jedoch tendenziell unauffällig.

Die Wohnlage (59%) und familiäre Gründe (51,5%) veranlassten Typ 6 in der Vergangenheit am häufigsten zu einem Wohnungswechsel. Für 40% war der Erwerb von Wohneigentum ein wichtiger Umzugsgrund. Insgesamt treten jedoch bei keinem Umzugsgrund auffallende Abweichungen vom Durchschnitt auf. Bei den Kriterien für die Auswahl der jetzigen Wohnung war Typ 6 nur das Kriterium, Freunde und Verwandte in der Nähe zu haben, weniger wichtig als dem Durchschnitt aller Lebensstilgruppen. Vergleichsweise wichtig ist den „aufstiegsorientierten, kulturell sehr Interessierten“ eine gute Verkehrsanbindung. 85,9% von Typ 6 sind so zufrieden mit ihrer Wohnsituation, dass sie derzeit keinen Anlass für einen Wechsel sehen (Ø 82,1%). Dementsprechend positiv beurteilen die „aufstiegsorientierten, kulturell sehr Interessierten“ die Wohnsituation auch im Einzelnen (Größe, Ausstattung etc.). Lediglich die Entfernung zur Arbeit wird etwas schlechter bewertet.

Das Interesse, die eigene Wohnung zu kaufen, liegt mit 39,8% ca. 12% über dem Durchschnitt aller Befragten (28,1%).

Insgesamt ist Typ 6 eine schwer zu charakterisierende Zielgruppe, da sie sich in keinem Punkt signifikant vom Durchschnitt aller Befragten abhebt, sondern tendenziell durch ein fast durchgängig positives Antwortverhalten auffällt.

7.1.6.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Die Eigentümerquote des „aufstiegsorientierten, kulturell sehr Interessierten“ ist trotz überdurchschnittlichem Einkommen nur unterdurchschnittlich ausgeprägt. Dies mag mit der zurückliegenden hohen residentiellen Mobilität (Wohnlage und familiäre Gründe) zusammenhängen; die zukünftigen Umzugspläne dieses Typs sind jedoch nur unterdurchschnittlich. Damit korrespondiert die hohe Zufriedenheit mit der jetzigen Wohnung. Unter Berücksichtigung dieser Aspekte dürfte der Typ 6 überwiegend für Mieterprivatisierung offen sein.

7.1.7 Typ 7: Zurückgezogen Familienorientierten

Konstituierend für diese Gruppe ist eine auf Sicherheit und Geborgenheit fußende Familienorientierung in Verbindung mit einer deutlich überdurchschnittlichen Ablehnung eines nach außen gerichteten Lebens. Die Kombination von „Ein aufregendes Leben führen“ und „Gutes, Attraktives Aussehen“ ist in dieser Gruppe in der Wichtigkeitsskala am geringsten im Vergleich zu allen anderen Gruppen angesiedelt. Die Aktivitäten innerhalb der Familie und mit den Kindern genießen höchste Priorität und liegen in der Wertschätzung noch über den ohnehin schon hohen Werten der Gesamtbefragung.

7.1.7.1 Sozio-demographische Merkmale

124 Personen, d.h. 12,2% der Stichprobe sind in der Kategorie der „zurückgezogen Familienorientierten“ zusammengefasst. Diese Gruppe zeichnet sich mit 31,5% (Ø 23,2%) durch einen hohen Anteil älterer Befragter zwischen 60 und 75 Jahren aus; auch die Altersklasse zwischen 40 und 49 Jahren ist mit 25,8 (Ø 20,1%) überdurchschnittlich vertreten. Der Anteil junger Personen bis 29 Jahren ist dagegen mit 8,1% schwach ausgeprägt (Ø 19%). Insgesamt ist diese Lebensstilgruppe damit eher älter, aber nicht so alt wie die Typen 2 und 3. Die 2- bis 4-Personen-Haushalte dominieren mit 83% (Ø 69,4%). Dementsprechend groß ist auch die Wohnfläche: fast 60% der Haushalte verfügen über mehr als 100 qm (Ø 45,1). Als Gebäudeart dominieren mit 55,7% die 1- bis 2-Einfamilienhäuser, in denen Typ 7 am häufigsten von allen Lebensstiltypen wohnt (Ø 41,6%). 71,8% verfügen über eine Terrasse oder einen Garten (Ø 60,3%). Das Verhältnis von Miet- zu Eigentumsverhältnissen ist spiegelbildlich zur Gesamtbefragung ausgeprägt. Rentnerhaushalte sind mit 8% über dem Durchschnitt vertreten und Auszubildende sind mit nur 1,7% (Ø 7,6%) deutlich unterrepräsentiert. Hinsichtlich der Bildungsabschlüsse ist ein leicht „unterdurchschnittliches“ Niveau feststellbar. Hohe Ein-

kommen über 5.000,- sind in dieser Gruppe mit 31,7% überdurchschnittlich vertreten (Ø 22,5%), während geringe Haushaltseinkommen bis 3.000,- DM mit 29% unterdurchschnittlich (Ø 39,4%) anfallen. Ostdeutsche Haushalte sind in diesem Typ mit einem Anteil von 15,3% geringer vertreten als im Durchschnitt aller Typen (Ø 20,2%).

7.1.7.2 Mobilitätsverhalten

„Immobilien“ residentielles Verhalten ist in dieser Gruppe mit gut 50 Prozent (Ø 38,1%) überdurchschnittlich ausgeprägt. 57,7% der Befragten sind in den letzten 10 Jahren nicht umgezogen, das sind gut 10% mehr als der Durchschnitt aller Lebensstile. Über einen Umzug denken 16,1% nach (Ø 21,5%). Bei den jüngeren Befragten dieses Lebensstiltyps haben immerhin 32,2% feste oder zumindest unbestimmte Umzugsabsichten und entsprechen damit in etwa dem Mittelwert der jüngeren Personen aller Gruppen. Bei den Gründen für den letzten Wohnungswechsel hebt sich Typ 7 nur bei dem Kriterium „Eigentumserwerb“ vom Durchschnitt ab. 47,4% (Ø 37,8%) geben dies als Umzugsgrund an. Wie bei den meisten anderen Gruppen sind auch bei Typ 7 familiäre Gründe der häufigste Umzugsanlass.

Bei den Auswahlkriterien für die jetzige Wohnung war für die „zurückgezogen Familienorientierten“ neben der Wohnungsgröße, die für alle Gruppen ein sehr wichtiges Merkmal darstellt, vor allem die Wohnlage von Bedeutung. Einer ruhigen, sicheren Wohnlage möglichst im Grünen misst Typ 7 einen hohen Stellenwert bei. Außerdem ist Typ 7 die Nähe von Versorgungs- und Freizeiteinrichtungen vergleichsweise wichtig. 83,5 % der „zurückgezogen Familienorientierten“ sind mit ihrer derzeitigen Wohnsituation so zufrieden, dass sie derzeit keinen Grund für einen Wechsel sehen. Hier unterscheidet sich Typ 7 nicht auffällig von der insgesamt hohen Wohnzufriedenheit aller Gruppen (Ø 82,1%). Hinsichtlich der einzelnen Wohnkriterien ist Typ 7 von allen Typen am zufriedensten mit seiner Wohnungsausstattung.

Die „zurückgezogen Familienorientierten“ weisen eine starke räumliche Ortsbindung auf. 44,1% würden einen besseren Arbeitsplatz eher ablehnen, als umzuziehen (Ø 33,5%). Die Bindung an den Wohnort hängt dabei stark mit den sozialen Kontakten zu anderen Bewohnern zusammen, die von dem überwiegenden Teil (67,2%) der „zurückgezogen Familienorientierten“ gepflegt werden (Ø 57,2%). Wer in sozialen Netzwerken verankert ist, ist weniger bereit, seine Wohnung aus beruflichen Gründen aufzugeben.

30,9% (Ø 28,1%) der „zurückgezogen Familienorientierten“ könnten sich vorstellen, ihre eigene Wohnung zu kaufen.

7.1.7.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Die „zurückgezogen Familienorientierten“ leben überwiegend in großen und nach eigener Einschätzung auch gut ausgestatteten Häusern bzw. Wohnungen, häufig mit Terrasse oder Garten. Sie bevorzugen ruhige und sichere Wohnlagen im Grünen. Aufgrund ihrer guten sozialen Eingebundenheit und ihrer langen Wohndauer weisen sie ein eher geringes Mobilitätspotential auf. Da größere Haushalte bei Typ 7 dominieren, ist jedoch davon auszugehen, daß sich die Wohnbedürfnisse im Laufe der Zeit ändern, wenn die Haushalte sich verkleinern (Auszug der Kinder). Mit einem Wohnungsangebot, das die sozialen Bedürfnisse dieses Typs berücksichtigt, also sich z.B. in räumlicher Nähe zum jetzigen Wohnstandort befindet, könnte hier die Bereitschaft geweckt werden, von zu groß gewordenen Häusern zu kleineren Wohnverhältnissen zu wechseln.

7.1.8 Typ 8: Die Desillusionierten

Diese Gruppe weist in den Lebenszielen eine durchweg unterdurchschnittliche Wertschätzung in allen Orientierungen auf, wobei die den konservativen Lebensstil mit bildenden Elemente wie „Anerkennung durch andere“ und „Sparsamkeit“ als eher nicht wichtig eingeordnet werden. Auch die familien-, freundes- und kinderbezogenen Aktivitäten finden in dieser Gruppe nur unterdurchschnittlichen Anklang. Musische und kulturelle Aktivitäten werden überwiegend gering geschätzt. Lediglich „In der Arbeit aufgehen“ und „Mit dem Computer beschäftigen“ werden im Vergleich zu allen Gruppen als durchschnittlich bzw. leicht überdurchschnittlich wichtig eingeschätzt.

7.1.8.1 Sozio-demographische Merkmale

Mit 83 Personen, das sind 8,2% der Stichprobe ist Typ 8 die zahlenmäßig kleinste aller Lebensstilgruppen. Knapp 58% dieser Gruppe sind 39 Jahre und jünger (Ø 43,3%) und nur 6% sind älter als 60 Jahre (Ø 23%). Größere 4- sowie 5- und mehr-Personen-Haushalte sind mit 13,6% gegenüber dem Durchschnitt (Ø 19,9%) unterrepräsentiert. Der Wohnstatus innerhalb dieser Gruppe entspricht in etwa dem Durchschnitt der Befragten. Bei der beruflichen Stellung unterscheidet sich dieser Typ insbesondere bei den Selbständigen mit 20,3% (Ø 7,9%) und bei den Beamten mit 11,4% (Ø 6,8%) deutlich von der Gesamtbefragung. Rentner sind mit 7,6% weit unterdurchschnittlich vertreten. Die Gruppe der „Desillusionierten“ verfügt über ein hohes Bildungsniveau: 40,2 Prozent weisen als höchsten Bildungsabschluss einen Hochschulabschluss auf, zusätzliche 23,2% geben das Abitur an. Über dem Durchschnitt der Befragung (Ø 4,7%) liegt auch der Meisterbrief mit 6,1 Prozent. Das Einkommen dieser Gruppe ist überdurchschnittlich hoch und insbesondere bei den Einkommen über 5.000.- DM weist diese Gruppe mit 36% den höchsten Anteil aller Lebensstiltypen (Ø 22,5%) auf. Das Ost/Westverhältnis entspricht in etwa dem der Gesamtbefragung.

7.1.8.2 Mobilitätsverhalten

Die residentiell Immobilen sind in dieser Gruppe mit 27,7% unterdurchschnittlich (\bar{O} 38,1%) vertreten. Die Wohndauer liegt entsprechend niedrig: 32,5% leben bereits mehr als zehn Jahre in derselben Wohnung (\bar{O} 43,8%). Bei den Umzugsplänen unterscheidet sich Typ 8 allerdings kaum vom Durchschnitt.

Die „Desillusionierten“ sind in der Vergangenheit überdurchschnittlich häufig aus beruflichen Gründen umgezogen (32,4% gegenüber \bar{O} 24%). Entsprechend sind sie auch etwas häufiger in eine andere Region gezogen. Von allen Gruppen der bei weitem unbedeutendste Umzugsgrund war der Mietpreis. Nur 8,6% maßen diesem Kriterium Bedeutung bei (\bar{O} 21,1%). Dies liegt vermutlich an dem hohen Einkommen von Typ 8. Vergleichsweise unwichtig ist Typ 8 auch die Wohnlage. Bei den Gründen für die Auswahl der jetzigen Wohnung messen die „Desillusionierten“ allen Kriterien eine unterdurchschnittliche Bedeutung bei, was vermutlich mit der insgesamt eher negativen Lebenseinstellung von Typ 8 zusammenhängt. Hinsichtlich der Rangfolge der Kriterien sind den „Desillusionierten“ die Wohnungsgröße, der Miet-/Kaufpreis und eine ruhige Wohnlage am wichtigsten. Hier besteht ein gewisser Widerspruch zu der Beantwortung der vorangegangenen Frage. Der Miet-/Kaufpreis reichte als Umzugsgrund nicht aus, war aber bei der Auswahl der jetzigen Wohnung offensichtlich ein wichtiges Kriterium. Besonders wenig Relevanz hat für die „Desillusionierten“ die Nähe zu Freunden und Verwandten, hier liegen die Werte fast 20% unter dem Mittelwert. Im „Grünen“ zu wohnen ist nur für 56,4% der „Desillusionierten“ attraktiv (\bar{O} 69,6%).

Seine derzeitige Wohnsituation bewertet Typ 8 überwiegend gut, lediglich mit den Einkaufsmöglichkeiten ist er etwas weniger zufrieden. Für ein potientielles Angebot an wohnungsnahen betreuenden und unterstützenden Dienstleistungen (Einkaufshilfen, Wäschedienste etc.) kann Typ 8 allerdings wenig Interesse aufbringen (16,4% zeigen daran Interesse). Seine Einkäufe tätigt er lieber selbst, was sicherlich auch mit dem eher jungen Lebensalter von Typ 8 zusammenhängt. An einem Kauf der eigenen Wohnung sind die „Desillusionierten“ etwas häufiger interessiert (32,8%) als der Durchschnitt der Befragten (\bar{O} 28,1%).

7.1.8.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Aufgrund des hohen Haushaltseinkommens sind die „Desillusionierten“ prinzipiell ein interessanter Kandidat für Eigentümlösungen. In Bezug auf ihren Lebensstil weisen sie jedoch ein schwaches Profil auf, allenfalls ist eine etwas stärker ausgeprägte berufliche Orientierung zu erkennen. Berufsbezogene Wohnmobilität war in der Vergangenheit relativ häufig. Im Unterschied zu den Typen 5 und 7 ist die räumliche bzw. soziale Bindung an den Wohnort nicht gegeben, so dass ein Eigenheimangebot nicht unbedingt in der näheren Umgebung angesiedelt sein müsste.

7.1.9 Typ 9: Die naturverbundenen Arbeitsorientierten

Traditionelle Orientierungen prägen die Lebensziele dieser Gruppe. Werte wie „sparsam sein“, „Für andere da sein“ und das Ziel „Nach Sicherheit und Geborgenheit streben“ weisen leicht überdurchschnittliche Wertschätzungen in dieser Gruppe auf. Nach außen gerichtete Werte werden als eher unwichtig verortet. Die Arbeitsorientierung dieser Gruppe kommt durch eine überdurchschnittliche Zustimmung zur Wichtigkeit von Aktivitäten wie Weiterbildung und „Aufgehen in Arbeit“ zum Ausdruck. Ausgesprochene Karrieretypen sind die „naturverbundenen Arbeitsorientierten“ allerdings nicht. Ausgleich zur Arbeit wird in Freizeitaktivitäten wie Gartenarbeit und wandern gesehen. Für diesen Typ bieten kulturelle und musische Aktivitäten diesen Ausgleich nicht.

7.1.9.1 Sozio-demographische Merkmale

93 Personen, also 9,2% der Stichprobe, fallen in die Kategorie der „naturverbundenen Arbeitsorientierten“. Das Durchschnittsalter dieses Typs entspricht genau dem Mittelwert der Gesamtbefragten. Mehr als zwei Drittel der Gruppe ist im Alter zwischen 30 und 49 Jahren (Ø 44,4%). Die 18- bis 29-Jährigen und die 60- bis 75-Jährigen sind in dieser Gruppe deutlich unterrepräsentiert. Die großen Haushalte ab drei Personen haben jeweils deutlich höhere Anteile als in der Gesamtbefragung. Gut 61 Prozent dieser Gruppe wohnt im Eigentum (Ø 44,3%). Mit 58% bilden die Angestellten (Ø 41%) den überwiegenden Teil dieses Typs. Mit 9,7 Prozent liegt der Meisteranteil am höchsten von allen Gruppen. Ansonsten bewegt sich das Bildungsniveau im Durchschnitt. Bei den Einkommen ist die Klasse zwischen 4.000 und 5.000,- DM mit 31,2% doppelt so hoch wie in allen anderen Gruppen, während die Einkommen über 5.000,- DM 8% unterdurchschnittlich vertreten sind.

7.1.9.2 Mobilitätsverhalten

Der Anteil des residentiell sehr mobilen Verhaltens ist in dieser Gruppe zusammen mit Typ 2 das mit Abstand niedrigste aller Lebensstile. Sechs und mehr Jahre Wohnen fast 65% (Ø 57%) dieses Typs in ihrer Wohnung. Da bei Typ 9 Mehrfamilienhaushalte und mittlere Altersklassen stark vertreten sind, war die Gründung einer Familie häufig Auslöser zurückliegender Umzüge. Gleichzeitig haben viele damit den Wunsch nach einem Eigenheim umgesetzt. Berufliche Gründe mussten dahinter zurückstehen. Bei der Auswahl der jetzigen Wohnung achteten die „naturverbundenen Arbeitsorientierte“ ihrem Lebensstil entsprechend vor allem auf die Wohnlage: 81,6% präferieren eine ruhige Wohnlage (Ø 75,5%), 83,9% eine sichere Wohngegend (Ø 73,5%) und 74,7% „Wohnen im Grünen“ (Ø 69,6%). Den geringsten Stellenwert legt dieser Typ auf eine gute Verkehrsanbindung (10% unter dem Mittelwert).

Mit 84,8% der Befragten liegt die Gesamtzufriedenheit mit der Wohnsituation leicht über dem Durchschnitt aller Gruppen (\bar{X} 82,1%). Besonders zufrieden ist Typ 9 mit der Größe seiner Wohnung. Mit dem Mietpreis bzw. den monatlichen Aufwendungen ist er weniger einverstanden. Da Typ 9 den höchsten Eigentümeranteil (insbesondere 1-2 Familienhäuser) von allen Typen aufweist, bezieht sich die Bewertung hier in erster Linie auf die monatlichen Aufwendungen für das Eigenheim (Zins/Tilgung, Instandhaltung, Heizung etc.). Auch alle weiteren Wohnkriterien werden – trotz der insgesamt hohen Wohnzufriedenheit – eher unterdurchschnittlich bewertet.

Wer bereits Eigentum erworben hat, würde dies aus beruflichen Gründen nicht so schnell wieder aufgeben. 55,3% würden einen besseren Arbeitsplatz eher ablehnen als umzuziehen (\bar{X} 33,5%) und hiervon haben die Wohneigentümer einen wesentlich höheren Anteil als die Mieter. Drei Viertel der Befragten würden ein Pendeln zum Arbeitsplatz einem Umzug vorziehen (\bar{X} 56,9%). Da dieser Anteil die Eigentümerquote noch um einiges übertrifft, ist davon auszugehen, dass in Anbetracht des hohen Anteils an Mehr-Personen-Haushalten auch die Kinder eine Rolle spielen, denen man einen Umzug nicht so gerne zumuten möchte. Die „naturverbundenen Arbeitsorientierten“ stehen neuen Wohnformen wie z.B. „Wohnen auf Zeit“ wenig aufgeschlossen gegenüber, knapp 80% lehnen dies definitiv ab, 13,2% interessiert es eher nicht.

7.1.9.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Umzugspläne entstehen bei Typ 9, wenn sich die Familie vergrößert. Dann ist der Erwerb von Wohneigentum für diese Gruppe ein wichtiges Umzugsmotiv. Aufgrund des hohen Eigentümeranteils ist der Anteil der potentiellen Erstkäufer eher niedrig. Die Personen, die bereits Eigentümer sind und Kinder haben, sind aus beruflichen Gründen in Zukunft eher nicht zu einem Umzug zu motivieren. Der Lebensstil fördert sicherlich nicht die Umzugsbereitschaft, denn Aufregung und Abwechslung gehören nicht zu den primären Lebenszielen. Prinzipiell präferieren Personen dieses Lebensstils ruhige und sichere Wohnlagen im Grünen.

7.1.10 Typ 10: Die außenorientierten Kulturbeflissenen

Die Lebensziele dieser Gruppe sind stark außenorientiert, was sich darin äußert, dass Elemente wie „ein aufregendes Leben führen“ und „gutes, attraktives Aussehen“ eine hohe Wertschätzung genießen. Traditionelle Werte spielen in dieser Gruppe eine untergeordnete Rolle und „Sparsamkeit“ gilt als eher unwichtige Tugend. Die Beziehungen zu Familie oder Kindern haben für diesen Typ eine sehr unterdurchschnittliche Bedeutung, ganz im Gegensatz zu kulturellen und musischen Aktivitäten.

7.1.10.1 Sozio-demographische Merkmale

93 Personen, das sind 9,2% der Stichprobe, bilden die „außenorientierten Kulturbegeisterten“. Annähernd 70% dieser Gruppe sind jünger als 40 Jahre, wovon die 18- bis 29-Jährigen allein 45,7% ausmachen (Ø 19%). Kleine Haushalte mit ein und zwei Personen dominieren diese Gruppe mit annähernd 80%. Die Mieterquote liegt ebenfalls bei fast 80 Prozent (Ø 55,7%). Typ 10 wohnt am seltensten von allen Haushalten in 1- bis 2-Familien-Häusern (25,8% gegenüber Ø 41,6%). Gebäude mit mehr als 9 Wohnungen werden dagegen um 10% häufiger bewohnt als im Durchschnitt aller Gruppen. Aufgrund des hohen Anteils an Auszubildenden mit 25,8% (Ø 7,6%) in Verbindung mit der Angabe zum höchsten Bildungsabschluss Abitur steht zu vermuten, dass der Studentenanteil in dieser Gruppe überdurchschnittlich hoch liegt. Damit korrespondierend können auch die überdurchschnittlichen Anteile von Einkommen unter 2.000,- DM verstanden werden. Die Ost/Westverteilung liegt annähernd im Durchschnitt.

7.1.10.2 Mobilitätsverhalten

Das residentielle Mobilitätsverhalten ist in diesem Typ das höchste von allen und liegt sowohl bei den „sehr Mobilen“ als auch bei den „Mobilen“ jeweils etwa doppelt so hoch wie im Durchschnitt bei allen Befragten. 40,9% der „außenorientierten Kulturbegeisterten“ haben Umzugspläne oder halten einen Umzug zumindest für denkbar (21,5%). In der Vergangenheit sind die „außenorientierten Kulturbegeisterten“ sehr häufig aus beruflichen Gründen umgezogen (37,9% gegenüber Ø 24 %). Familiäre Gründe sind bei Typ 10 nicht so dominant wie bei den meisten anderen Gruppen. Da der Anteil der Mehr-Personen-Haushalte gering ist, war die Gründung einer Familie wohl selten ein Umzugsgrund, allenfalls das Zusammenziehen mit dem Partner. Der letzte Umzug ging nur für rund ein Fünftel der Befragten mit dem Erwerb von Wohneigentum einher (Ø 37,8%). Der Wunsch nach beruflicher Flexibilität, das junge Lebensalter und eher niedrige Einkommen stehen einem Eigentumserwerb eher entgegen. Am häufigsten von allen Umzugskriterien wird die Wohnlage (52,9%) als wichtig eingeschätzt.

Aufgrund seiner Einkommenssituation achtete Typ 10 bei der Auswahl seiner jetzigen Wohnung neben der Wohnungsgröße vor allem auf den Mietpreis. Außerdem spielte eine gute Verkehrsanbindung eine wichtige Rolle. Hinsichtlich der Wohnlage sind den „außenorientierten Kulturbegeisterten“ Sicherheitsaspekte und "Wohnen im Grünen" weit weniger wichtig als den anderen Gruppen.

Die Gesamtzufriedenheit mit der aktuellen Wohnsituation ist bei Typ 10 etwas geringer als im Durchschnitt. 75,3% der Befragten sind mit ihrer Wohnung so zufrieden, dass sie derzeit keinen Grund zum Wechsel sehen (Ø 82,1). Bei den einzelnen Beurteilungskriterien schlägt vor allem die Wohnungsausstattung negativ zu Buche, mit der 10% weniger zufrieden sind als bei den anderen Gruppen. Auch die Wohnungsgröße wird nicht so

positiv beurteilt wie von einigen anderen Lebensstiltypen. Bei diesen beiden Kriterien fehlen vermutlich die finanziellen Mittel, um die Wohnung den Bedürfnissen optimal anzupassen. Überdurchschnittlich zufrieden sind die „außenorientierten Kulturbegeisterten“ mit der Verkehrsanbindung, hier konnten die Wohnwünsche offensichtlich größtenteils umgesetzt werden.

Die „außenorientierten Kulturbegeisterten“ haben eine eher geringe räumliche und soziale Ortsbindung. Nur 12,3% der Befragten würde eher einen besseren Arbeitsplatz ablehnen, um nicht umziehen zu müssen (Ø 33,5%). Auch die Pendelbereitschaft ist vergleichsweise gering: 61,8% würden lieber umziehen als zum Arbeitsplatz zu pendeln (Ø 43,1%). Die geringe soziale Verankerung zeigt sich daran, dass nur 41,9% Kontakte mit den Nachbarn pflegen, während dies im Durchschnitt 57,2% tun. Während Typ 10 ein nur geringes Interesse an wohnungsnahen unterstützenden Dienstleistungen hat, zeigt er von allen Gruppen das größte Interesse an neuen Wohnformen. 35,2% können sich Wohnmodelle vorstellen, die ein flexibleres Wohnen auf Zeit in Verbindung mit geringen Umzugskosten ermöglichen (Ø 17%). Die eigene Wohnung zu kaufen, können sich 22,1% vorstellen (Ø 28,1), wobei Typ 10 diese Frage eher vorsichtig bejaht.

7.1.10.3 Affinität zur Wohneigentumsbildung

Die „außenorientierten Kulturbegeisterten“ stehen in ihrer aktuellen Situation in Anbetracht des eher geringen Einkommens und dem Wunsch nach beruflicher Flexibilität dem Erwerb von Wohneigentum nicht allzu aufgeschlossen gegenüber. Aufgrund des hohen Studentenanteils und des Lebensalters ist diese Zielgruppe jedoch ein vielversprechender potentieller Käufer für die Zukunft. Durch den extrovertierten Lebensstil sind die „außenorientierten Kulturbegeisterten“ am ehesten für zentrale, aber dennoch ruhige Wohnlagen mit guter Verkehrsinfrastruktur zu gewinnen. Der Wohnort sollte sowohl eine schnelle Anbindung an den Arbeitsplatz als auch an Kultur- und Freizeiteinrichtungen ermöglichen. Auch wenn sich der außenorientierte Lebensstil im Falle einer Familiengründung vermutlich abschwächen wird, kann durch ein frühzeitiges Marketing möglicherweise erreicht werden, dass bei der Geburt von Kindern nicht automatisch ein Umzug an den Stadtrand oder in suburbane Gebiete erfolgt, sondern auch innerstädtische Wohnlagen in Erwägung gezogen werden.

Insbesondere in der Übergangsphase zur Familiengründung, also wenn es beispielsweise um das Zusammenziehen mit dem Partner geht, könnten diesen Typ für Eigenheimlösungen auf Zeit zu gewinnen sein. Durch überzeugende finanziell erschwingliche Wohnungsangebote, z.B. in Verbindung mit einem Umzugsservice, könnten Typ 10 die Bedenken genommen werden, dass Eigenheime nur bei einer langfristigen Wohnortbindung rentabel sind.

7.2 Die residentielle Mobilität der Lebensstile im Überblick

Tab. 7-1: Lebensstile und residentielle Mobilitätsverteilung

Lebensstile	Residentielle Mobilität			
	sehr mobil	mobil	bedingt mobil	immobil
Typ 1: jüngere Freizeitorientierte	9,7	33,3	29,0	28,0
Typ 2: konservative Ältere	1,1	12,0	27,2	59,8
Typ 3: ältere kleine Haushalte	6,1	13,4	26,8	53,7
Typ 4: Expressive und verantwortungsbewusste Aufsteiger	18,9	40,0	17,8	23,3
Typ 5: naturverbundene Traditionelle	2,6	18,3	31,3	47,8
Typ 6: aufstiegsorientierte, kulturell Interessierte	11,2	26,6	29,4	32,9
Typ 7: zurückgezogene Familienorientierte	5,7	22,8	21,1	50,4
Typ 8: Desillusionierte	9,6	37,3	25,3	27,7
Typ 9: naturverbundene Arbeitsorientierte	1,1	30,1	28,0	40,9
Typ 10: außenorientierte Kulturbeflissenen	8,6	43,0	34,4	14,0
Gesamt	7,4	27,3	27,1	38,1

Quelle: IZT; eig. Erhebung 2001

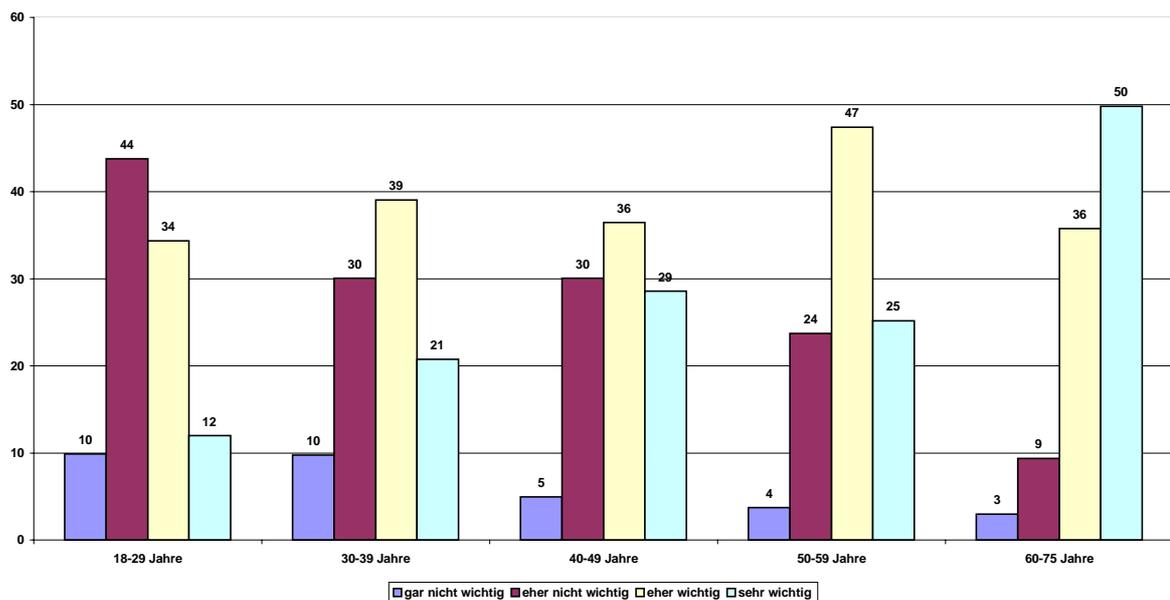
7.3 Exkurs II: Sparverhalten und Wohneigentumsbildung

Im Rahmen der Befragung wurde die Gewichtung des Lebensziels „Sparsam sein“ erhoben. Diese Variable wurde als Teil der Fragebatterie zu den Lebenszielen in der Faktorenanalyse zur Bildung der Lebensstiltypen genutzt. Insofern ist die Variable „Sparsam sein“ selbst Faktor der Lebensstile und kann aus methodischen Gründen nicht mehr mit den Lebensstilen korreliert werden. Die Analyse zum Sparverhalten beschränkt sich deshalb auf die Grundgesamtheit der Befragten.

Die Argumentationskette in der Examensarbeit³⁵ von J. Scheunemann lässt sich sehr verkürzt folgendermaßen darlegen: Der Wertewandel ergreife zunehmend alle Altersgruppen und damit nehme die Neigung ab, Wohneigentum zu bilden. In Verbindung mit dem Wertewandel lasse sich eine abnehmende Sparbereitschaft zugunsten einer höheren Konsumbereitschaft konstatieren, was sich wiederum negativ auf die Wohneigentumsbildung niederschlage.

Zur quantitativen Veränderung von Lebensstilen und der damit möglicherweise einhergehenden geringeren Wohneigentumsaffinität ist in Kapitel 4.5 bereits ausgeführt worden, dass anhand unserer Befragung zwar bei den „modernen“ Lebensstilen eine geringere Wohneigentumsquote festgestellt werden kann, die Gründe dafür jedoch u. a. in dem ausgeprägt niedrigen Durchschnittsalter dieser Lebensstile zu suchen sind. Betrachtet man die Antworten zum Sparen im Zusammenhang mit dem Alter, so wird überdeutlich, dass die **Tugend der Sparsamkeit** mit dem Alter zunimmt.

Abb. 7-1: „Sparsam sein“ gegliedert nach Alterskohorten

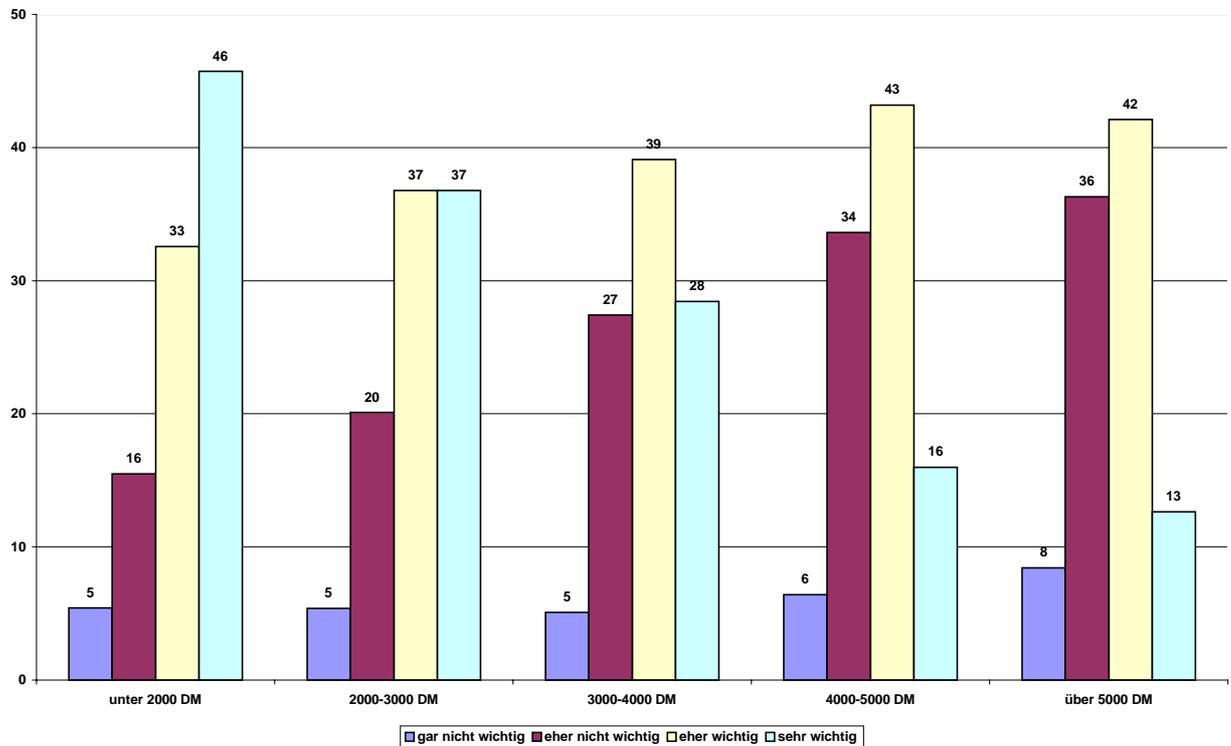


Quelle: IZT 2001; eigene Erhebung

Die Sparfähigkeit von Haushalten hängt von mehreren Faktoren ab. Ein Faktor ist das verfügbare Einkommen, das je nach Präferenzen in Konsum und Sparen aufgeteilt wird, aber auch das Einkommen selbst ist ein nicht unerheblicher Faktor.

³⁵ Scheunemann, J., Kaufen oder Mieten? Der Einfluss des Zeitgeistes auf die Schaffung von selbstgenutztem Wohneigentum, München 2001 (unv. Examensarbeit, TU-München, Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Geographisches Institut)

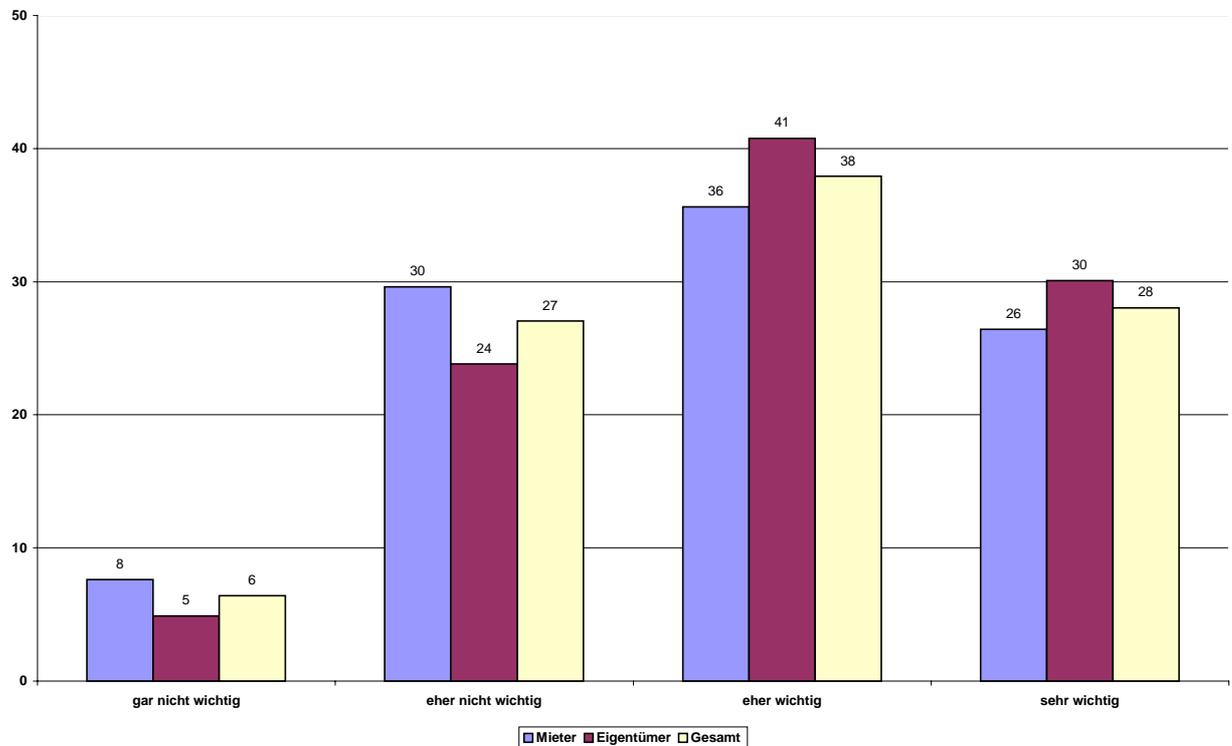
Abb. 7-2: „Sparsam sein“ gegliedert nach Einkommensklassen



Quelle: IZT 2001; eigene Erhebung

Im umgekehrten Verhältnis zur Einkommenshöhe wird die Wichtigkeit des „Sparsam seins“ gesehen. Die Notwendigkeit zu sparen, wird von denjenigen, die nur über ein geringes Einkommen verfügen haben, mit knapp 80% als sehr hoch eingeschätzt. Wenn trotzdem die Sparquote (Sparen in % des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte) gesunken ist (1992 12,9%; 1999 9,3%), mag das beispielsweise auch daran liegen, dass im gleichen Zeitraum die Lohnquote (Arbeitnehmerentgelt in % des Volkseinkommens) oder die Arbeitseinkommensquote (Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer in % des Volkseinkommens je Erwerbstätigen) ebenfalls gesunken sind und deshalb die Fähigkeit zum Sparen bei den niedrigen Einkommen abgenommen hat.

Schaut man sich zuletzt die Kreuztabellierung zwischen rechtlichem Wohnverhältnis und der Frage nach dem Sparen an, so wird deutlich, dass die Eigentümer die Wichtigkeit des Sparens höher einschätzen als die Mieter. Hier dürfte die Erfahrung im Zusammenhang mit der Eigentumsbildung ausschlaggebend sein.

Abb. 7-3: „Sparsam sein“ gegliedert nach rechtlichem Wohnverhältnis

Quelle: IZT 2001; eigene Erhebung

Ohne die Ergebnisse überinterpretieren zu wollen, lässt sich festhalten:

Die „Tugend der Sparsamkeit“ ist insbesondere bei niedrigen Einkommen ausgeprägt. Wobei die Fähigkeit, wegen der niedrigen Einkommen, eher gering ist. Wunsch und Wirklichkeit klaffen auseinander.

Bei Haushalten mit höheren Einkommen ist die „Notwendigkeit zum Sparen“ kaum gegeben. Allerdings erfüllt das Sparen offensichtlich im Zusammenhang mit der Eigentumsbildung eine (notwendige) Funktion und wird deshalb von den Eigentümern hoch gewichtet.

8 Präferentielle Mobilität

8.1 Bildung einer alternativen Mobilitätsvariable

Die bislang verwendete Variable zur Bildung von Mobilitätstypen beschränkte sich auf die rein residentielle Mobilität, d.h. auf realisierte und geplante Wohnungswechsel. Sie war jedoch blind gegenüber der Umzugsmotivation. Das Zusammenspiel verschiedener Faktoren (wie Erwerbchancen, familiärer Entwicklung und Wohnvorstellungen), die schließlich zum Umzug oder auch zum Festhalten an der aktuellen Wohnung führen, erweist sich auch als viel zu komplex, um sich in einer einzigen Variable verdichten zu lassen.

Dennoch erscheint es sinnvoll, die Gemengelage aus Erwerbsleben, örtlicher Bindung und familiärer Situation und die sich daraus ergebenden Mobilitätspräferenzen von Haushalten wenigstens partiell in einer modifizierten Mobilitätsvariable abzubilden. Um die Verwendung der beiden Ansätze so transparent wie möglich zu machen, wurde bislang ausschließlich die residentielle Mobilität zur Typenbildung herangezogen. Der alternative Ansatz der „präferentiellen“ Mobilität ist als Exkurs zu verstehen und bleibt auf dieses Kapitel beschränkt.

Zur Bildung der neuen Variable wurde, zusätzlich zum bisherigen Umzugsverhalten (in Form der Fragen 3 und 4), statt der Umzugspläne (Frage 5) die Frage 10 d (vgl. Fragebogen im Anhang) aufgenommen, also die Bereitschaft für einen besseren, aber entfernten Arbeitsplatz umzuziehen. Mit dieser Frage werden die befragten Haushalte vor das (hypothetische) Entscheidungsdilemma zwischen Wohnungswechsel und Karriereverzicht gestellt. Die Antworten geben somit Aufschluss über die Prioritäten, die Haushalte im Zielkonflikt zwischen Erwerbchancen und Wohnkontinuität setzen bzw. setzen würden. Damit wird ein für diese Studie zentraler Faktor erfasst, da in den wachsenden beruflichen Mobilitätsanforderungen eine der größten Herausforderung für Wohnpräferenzen und eine häufige Quelle von Umzugszwängen liegt.

Da Frage 10 d nur im Kontext des Erwerbslebens sinnvoll zu beantworten ist, wurde die Altersgruppe oberhalb des durchschnittlichen Renteneintrittsalters von 59 Jahren aus der Betrachtung ausgeschlossen.

Die Vergabekriterien für die „präferentiellen“ Mobilitätstypen „sehr mobil“, „mobil“ etc. wurden in Anlehnung an die der „residentiellen“ Mobilität bestimmt:

Im Sinne der „präferentiellen“ Mobilität ist „immobil“, wer länger als 5 Jahre in seiner Wohnung wohnt, in den letzten 10 Jahren höchstens einmal umgezogen ist und lieber auf einen bessere Arbeitsplatz verzichten würde als umzuziehen.

Als „bedingt mobil“ gilt, wer *entweder* in der Vergangenheit eine mittlere Umzugsmobilität (z.B. seit 2-5 Jahren in der Wohnung wohnt, aber sonst keine Umzüge in den letzten zehn Jahren) zeigte und den Karriereverzicht einem Wohnungswechsel vorzöge; *oder* seit über 5 Jahren nicht mehr umgezogen und in den letzten zehn Jahren höchstens einmal, aber angesichts beruflicher Verbesserungsmöglichkeiten zum Wohnungswechsel bereit wäre.

Als „mobil“ werden all diejenigen eingestuft, die *entweder* in der jüngeren Vergangenheit eine hohe Umzugsmobilität zeigten, aber nun eher auf einen besseren Job verzichten würden, als aus der aktuellen Wohnung auszuziehen, *oder* in den letzten zehn Jahren eher durchschnittlich umzugsmobil waren, aber für einen besseren Arbeitsplatz durchaus umziehen würden.

„Sehr mobil“ im Sinne der „Erweiterten Mobilität“ ist, wer in letzter Zeit häufig umgezogen ist (z.B. maximal 5 Jahre in der jetzigen Wohnung und mindestens 2 Umzüge in den letzten zehn Jahren) und dazu auch wieder bereit wäre, wenn ein besserer Arbeitsplatz in Aussicht wäre.

8.2 Auswertung mit Hilfe der Variable „Präferentielle“ Mobilität

Tab. 8-1 zeigt die prozentuale Verteilung der einzelnen Mobilitätstypen für die beiden alternativen Ansätze. Obgleich die Abgrenzung der Mobilitätstypen unter einander immer bis zu einem gewissen Grade willkürlich bleibt, fällt doch die ausgeprägte Verschiebung hin zu den mobileren Typen auf.

Tab. 8-1: Prozentuale Verteilung der Mobilitätstypen

	sehr mobil in vH	mobil in vH	bedingt mobil in vH	immobil in vH	Keine Zuordnung möglich in vH
„Residentielle“ Mobilität	7,4	27,1	26,9	37,9	0,6
„Präferentielle“ Mobilität	18,6	17,8	14,3	19,3	30,0

Bei der residentiellen Mobilität war ein deutlicher Zusammenhang zwischen Alter und Mobilität festzustellen: Die jüngeren Altersklassen sind signifikant mobiler als die älteren. Bei der präferentiellen Mobilität trifft dies auch zu, die Korrelation ist aber schwächer. Die „präferentiellen“ Mobilitätstypen weisen eine höhere Altersstreuung auf als die „residentiellen“. Die „präferentielle“ Mobilität ist also etwas weniger altersspezifisch als die „residentielle“. Oder anders ausgedrückt: Das tatsächliche Umzugsverhalten nimmt mit dem Alter stärker ab, als die (hypothetische) Umzugsbereitschaft.

Aufschlussreich ist auch die Betrachtung der Wanderungsbewegungen zwischen den Mobilitätstypen beim Übergang von der einen zur anderen Mobilitätsvariablen. 53,7 %

der Befragten bleiben in ihrem Mobilitätstyp (werden also beispielsweise bezüglich beider Mobilitätsvariablen als „sehr mobil“ eingestuft). Die verbleibenden 46,3 % wechseln den Mobilitätstyp, wobei 35,7 % nach der „präferentiellen“ Mobilität als mobiler eingeschätzt werden als nach der „residentiellen“, 10,6 % werden dagegen „immobiler“.³⁶

Für unsere Zwecke besonders interessant sind die „Wechsler“. Da eine allgemeine Verschiebung zu den mobileren Typen zu beobachten ist, soll insbesondere die Gruppe derer, die bei der „präferentiellen“ Mobilität „mobiler“ abschneiden als bei der „residentiellen“, näher betrachtet werden. Sie ist geprägt durch kleine Haushaltsgrößen und einen hohen Mieteranteil (73,4 % gegenüber 60,2 % für die Gesamtheit der Betrachteten³⁷). Weiter sind alle Altersgruppen in dieser Gruppe vertreten, wobei der Altersdurchschnitt geringfügig unter dem der betrachteten Gesamtheit liegt. Die häuslich-familiäre Orientierung ist unterdurchschnittlich. Die Bindung an den Wohnstandort vermittelt über soziale Kontakte oder hohe Wohnqualität ist schwach ausgeprägt. Die betrachteten Haushalte verteilen sich über alle Lebensstile, auffällig ist aber der überdurchschnittliche Anteil der zum Lebensstil der außenorientierten Kulturbeflissenen gehörenden.

8.3 Schlussfolgerungen

Während die „residentielle“ Mobilität tatsächliche Umzüge und Umzugspläne abbildet, enthält die „präferentielle“ Mobilität einen *hypothetischen* Aspekt, die Bereitschaft nämlich, sich *gegebenenfalls* Mobilitäts Herausforderungen zu stellen. Insofern ist es bezeichnend, wie viele Haushalte, die am tatsächlichen Umzugsverhalten gemessen eher geringe oder keine Mobilität zeigen, angesichts beruflicher Verbesserungschancen sehr wohl zur Veränderung bereit wären. Sicherlich ist zu fragen, wie viel im „Ernstfall“ von dieser Flexibilität übrig bliebe. Entscheidend ist aber zunächst, dass viele Haushalte zwar gegenwärtig nicht mit hohen beruflichen Mobilitätsanforderungen konfrontiert sind, diese als Möglichkeit aber erkennen, ernstnehmen und bei Aussicht auf bessere Erwerbchancen auch zum Wohnungswechsel bereit wären.

Um diese Bereitschaft zur berufsinduzierten Mobilität besser einordnen zu können, seien noch einmal die Ergebnisse der Haushaltsbefragung herangezogen. Neben der Frage 10 d, die nach der Prioritätensetzung zwischen Erwerbchancen und Wohnkontinuität

³⁶ Bei dieser Betrachtung sind die Fälle (30,3 % der Befragten) ausgeschlossen, die nach der ein oder anderen Mobilitätsvariable nicht zugeordnet werden konnten (z.B. die Befragten über 59 Jahre).

³⁷ Die hier und im folgenden angegebenen Vergleichswerte für die Gesamtheit beziehen sich nicht auf die Grundgesamtheit (N=1013), sondern auf die hier betrachtete Teilgesamtheit, d.h. im wesentlichen die Grundgesamtheit abzüglich der Rentner.

fragt, werden noch an anderer Stelle des Fragebogens die Präferenzen im Spannungsfeld zwischen Wohnen und Arbeiten untersucht. In Frage 10 b sollten die Teilnehmer Ablehnung oder Zustimmung zu folgender Aussage bekunden: „Selbst bei einem entfernten Arbeitsplatz wäre mir das tägliche Pendeln lieber, als eine neue Wohnung zu suchen.“ Tab. 8-2 zeigt die Antworthäufigkeiten beider Fragen im Vergleich.

Tab. 8-2: Antworthäufigkeiten bei den Fragen 10 b und 10 d

	trifft gar nicht zu in vH	trifft eher nicht zu in vH	trifft eher zu in vH	trifft voll und ganz zu in vH
Frage 10 d („Lieber pendeln als umziehen“)	23,8	16,9	20,6	38,7
Frage 10 b („Lieber besseren Job ablehnen als umziehen“)	42,8	23,6	15,0	18,6

Auf Aussage 10 d reagierten demnach 40,7 % mit Ablehnung („trifft gar nicht zu“ oder „trifft eher nicht zu“), d.h. nur eine Minderheit würde umziehen, um das tägliche Fernpendeln zu umgehen. Anders sieht es dagegen aus, wenn die Karriere auf dem Spiel steht: Aussage 10 b lehnten 66,4% der Befragten ab. Eine deutliche Mehrheit würde also für einen besseren Arbeitsplatz durchaus umziehen. Interessant ist dabei, dass es sich dabei durchaus nicht nur um junge Haushalte und/oder Mieterhaushalte handelt. Bei den Wohneigentümern ist die Bereitschaft zum berufsbedingten Wohnungswechsel zwar erwartungsgemäß geringer, liegt aber immerhin noch bei 44,4 %, d.h. fast die Hälfte der erwerbstätigen Eigentümerhaushalte wäre bereit für einen besseren Arbeitsplatz umzuziehen! Ähnlich ist die berufsbedingte Umzugsbereitschaft auch durchaus nicht auf die jungen Altersklassen beschränkt: So liegt sie beispielsweise bei den 40- bis 49-Jährigen noch bei 59,1 % und bei den 50- bis 59-Jährigen immerhin noch bei 54,0%. In dieser hohen Mobilitätsbereitschaft bis in die höheren Altersklassen liegt auch der Grund dafür, dass die „präferentielle“ Mobilität weniger altersspezifisch ist als die „residentielle“.

Zusammenfassend ergibt sich daraus folgendes Bild: Die Mehrheit der Haushalte hat eine starke Bindung zum gegenwärtigen Wohnstandort und schreckt vor einem Umzug zurück. Selbst lange tägliche Fahrten zum Arbeitsplatz werden (zumindest hypothetisch) in Kauf genommen, um an der Wohnung festhalten zu können. Anders sieht es dagegen aus, wenn sich Karriere und Wohnen auch durch Pendeln nicht mehr vereinbaren lassen. Vor diese Wahl gestellt, zeigen sich die meisten umzugsbereit.

Die Erwerbstätigkeit hat für die meisten Menschen eine Doppelfunktion: sie ist ein Bereich der Lebensgestaltung und Selbstverwirklichung und sie erbringt den Lebensunterhalt und entscheidet damit auch wieder über den Lebensstandard und die Freiheitsgrade

der Selbstverwirklichung in allen anderen Lebensbereichen. Insofern kommt den Erwerbschancen eine entscheidende Rolle für die Erfüllung von Lebensvorstellungen zu, seien es ein gewisses Konsumniveau, Urlaube oder Wohnwünsche. Andererseits stellt das Berufsleben wachsende Anforderungen an die Flexibilität und Mobilität der Menschen.

Die Verteilung der Mobilitätstypen gemäß der neu eingeführten Mobilitätsvariablen sowie der obige Vergleich zwischen berufsbezogener Pendel- bzw. Umzugsbereitschaft zeigen, dass die meisten Haushalte diesen Zusammenhang erkennen und darauf (wenn auch zähneknirschend) mit einer prinzipiellen Umzugsbereitschaft reagieren. Dies trifft bezeichnenderweise nicht nur auf jüngere Mieterhaushalte zu, sondern auch auf viele Eigentümerhaushalte, auf Menschen mittleren Alters und Haushalte, die in der jüngeren Vergangenheit gar keinen Mobilitätserfordernissen ausgesetzt waren.

9 Vertiefende Interviews zum Mobilitätsverhalten

Anhand einer zweiten telefonischen Befragung von 40 Haushalten, die im Rahmen der repräsentativen Erhebung ihr Einverständnis für ein erneutes Interview gegeben hatten, sollte ergänzend zur Auswertung der repräsentativen Befragung insbesondere geklärt werden, inwieweit das Mobilitätsverhalten von Haushalten

- alters- bzw. lebenszyklisch bestimmt ist,
- durch die Bildung von Eigentum beeinflusst wird und
- bestimmte Anforderungen an das Wohnen hervorruft.

Die Auswahl der Haushalte (jeweils 2 Mieter- und 2 Eigentümerhaushalte pro Lebensstil) erfolgte anhand folgender Kriterien: Erste Bedingung war die Zustimmung zu einem erneuten Interview. Bei den Mieterhaushalten wurden solche ausgewählt, die ein Haushaltseinkommen von 4.000,- DM und mehr aufweisen und nicht älter als 45 Jahre waren. Damit sollte sichergestellt werden, dass aufgrund des Einkommens und des Alters das Potential zur Eigentumbildung vorliegt. Bei den Eigentümerhaushalten war ursprünglich vorgesehen nur solche auszuwählen, die Umzugspläne hegen. Aufgrund der geringen Fallzahl musste von diesem harten Kriterium abgewichen werden.

9.1 Lebensphase und Mobilität

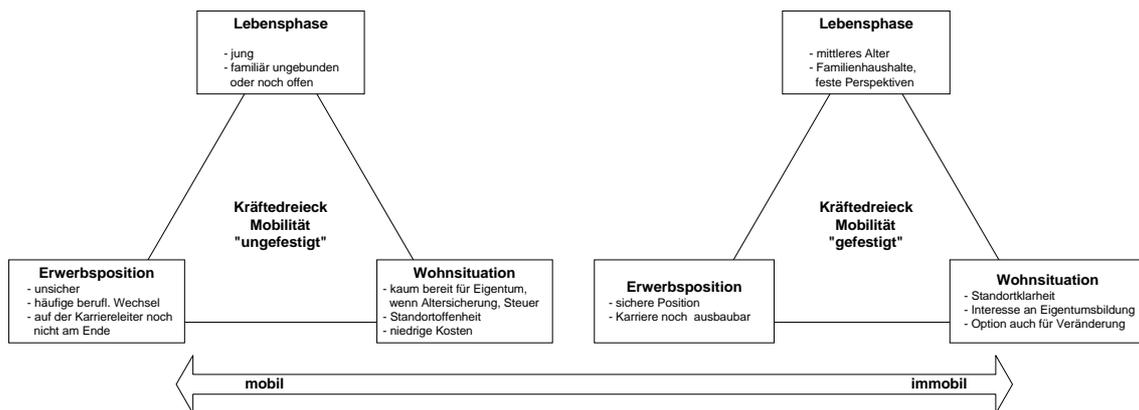
Sowohl die Mieter- als auch die Eigentümerhaushalte erklärten übereinstimmend, dass sich ihr residentielles Mobilitätsverhalten im Lebensverlauf verändert habe. Im jüngeren Alter, also insbesondere nach dem Auszug aus dem ‚Elternhaus‘, erfolgten häufigere und schneller aufeinander folgende Wohnwechsel, zum Teil verbunden mit Regionswechseln. Wobei diese Lebensphase synonym für drei Suchprozesse steht:

- Erstens bezogen auf die Gestaltung der persönlichen, familiären Beziehungen,
- zweitens im Hinblick auf die berufliche Findung im Zusammenhang mit Ausbildung und Berufseinstieg sowie
- in Abstrichen hinsichtlich des wohnungsbezogenen Verortens.

Die Haushalte in der Suchphase sind durch ein junges Alter, offene Beziehungen resp. familiäre Ungebundenheit, Ausbildung, einen ‚ungesetzten‘ beruflichen Status bzw. eine Orientierung hinsichtlich der Karriereentwicklung sowie eine relative Indifferenz bezüglich des Wohnstandortes gekennzeichnet. Innerhalb dieses Krätedreiecks von Lebensphase, Erwerbsposition und Wohnsituation weisen die „ungefestigten Haushalte“ ein höheres Mobilitätsverhalten auf als „gefestigte Haushalte“. D.h., diese Haushalte sind nicht wegen ihrer Jugend mobiler als andere, sondern sie sind es, weil sie jung **und** beruflich ‚ungesetzt‘ **und** relativ indifferent gegenüber der Wohnsituation sind. „Gefestigte Haushalte“ wiederum zeichnen sich durch ein mittleres bis höheres Alter, durch

Familienhaushalte, sichere Erwerbspositionen, bei noch ausbaubaren Karrieremöglichkeiten sowie einer damit korrespondierenden Standortklarheit und einer ausgeprägten Affinität zum Wohneigentum aus (vgl. Abb. 9-1).

Abb. 9-1: Kräfterdreieck – Lebensphase, Erwerbsposition und Wohnsituation



Diese Aussagen treffen sowohl auf Mieter- als auch auf Eigentümerhaushalte zu.

9.2 Eigentum und Mobilität

Die befragten Eigentümerhaushalte gaben überwiegend als **Auslöser** für ihre Eigentumsbildung Veränderungen in ihrem familiären Status, verbunden, und auch darauf insistierten fast alle Befragten, mit einer relativen Sicherheit im beruflichen Umfeld an. So löst beispielsweise die Vergrößerung des Haushalts durch zusätzliche Kinder fast immer die Suche nach einer größeren Wohnung aus. In dieser Situation werden die meisten Haushalte mit erheblich höheren zukünftigen Mietkosten konfrontiert, was insbesondere wirtschaftliche Vergleiche zwischen den Mietkosten und den Kosten der Eigentumsbildung nach sich zieht. Die **Gründe** für die Eigentumsbildung kommen überwiegend durch rationale Erwägungen zustande, beispielsweise weil die Mietkosten und Kosten für die Eigentumsbildung nicht allzu weit auseinanderfallen, oder indem Aspekte der Alterssicherung oder des Steuersparens zusätzlich Berücksichtigung finden.

Abgesehen von der Alltagsmobilität, die selbstverständlich entsprechend der örtlichen und sozialen Veränderung nach neuen angepassten Routinen und Mustern erfolgt, ist mit der Eigentumsbildung der Wunsch verbunden, mindestens mittelfristig ortsfest zu bleiben, weil in der Regel den Kindern ein stabiles Umfeld geboten werden soll. Andererseits wurde von den Befragten unterstrichen, dass im Zusammenhang mit einer weiteren beruflichen Entwicklung (Karriere- oder Einkommenssprung) oder der Sicherung des Erwerbseinkommens eine Ortsveränderung immer im Bereich des Vorstellbaren liege. Eigentumsbildung macht also in diesem Kontext nicht immobil.

Und ein weiteres wurde von allen Eigentümerhaushalten hervorgehoben: Bei einem ‚notwendigen‘ Ortswechsel, dessen Auslösen vornehmlich durch berufliche Perspektiven gesehen wird, wäre das erste Ziel wieder eine Eigentumslösung anzustreben. Eigentümerhaushalte wollen also ihren Status beibehalten.

Die befragten Mieterhaushalte schätzten auch den Zusammenhang zwischen residentiel-ler Mobilität und Erwerbschancen als zentral für ihr Verhalten ein. Allerdings führt die insgesamt pessimistischere Einschätzung der eigenen finanziellen Möglichkeiten in Verbindung der Unsicherheit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (Arbeitsplatzrisi-ko) im Ergebnis zur mehrheitlichen Aussage, dass die Bildung von Eigentum ein zu starkes Risiko darstelle und auch zu sehr an einen Ort binde. Da wir für die Interviews nur Mieterhaushalte mit einem Einkommen von mehr als 4.000,- DM ausgewählt haben und nur in einem Fall ausdrücklich auf den sehr teuren regionalen Wohnungsmarkt hin-gewiesen wurde, besteht möglicherweise die ‚Schwelle‘, die Haushalte zur Eigentums-bildung überschreiten müssen, weniger in der Höhe des Einkommens als vielmehr in der Einschätzung und Erwartung perspektivisch dauerhafter Einkommenschancen.

10 Schlussbemerkungen

Die Auswertung der empirischen Befragung und der vertiefenden Interviews liefert ein deutliches Ergebnis für das residentielle Mobilitätsverhalten in unterschiedlichen Phasen des Lebenszyklus. Danach sind junge Personen und Haushalte mobiler als alte, Mieterhaushalte mobiler als Eigentümerhaushalte und kleine mobiler als größere Haushalte. Diese Aussage gilt insbesondere in der Frühphase der Bildung des ersten eigenen Haushaltes, die durch Ausbildung und Berufsfindung sowie Prozesse der familiären Findung gekennzeichnet ist. Das dieser Lebensphase zugeordnete Mobilitätsverhalten ist durch häufigere Wohnungswechsel und kürzere Verweildauern charakterisiert. Es verändert sich in der Tendenz, wenn Ehe und Familie begründet werden oder ein berufliches „Settling“ stattgefunden hat. Im Rahmen der vertiefenden Interviews wurde diese typische Entwicklung rückblickend von all jenen validiert, die bereits in einer anderen Lebenszyklusphase angekommen sind.

Die frühe, sehr mobile Lebensphase ist hinsichtlich der Dauer und der Intensität unterschiedlich ausgeprägt und – so zeigen die Lebensstilanalysen – nicht nur an das Alter, den rechtlichen Wohnstatus oder das Einkommen gebunden. Vielmehr bestimmen individuelle Präferenzen und Lebensziele den Verlauf mit. So sind beispielsweise die eher konservativen Lebensstile 2 (Die konservativen Älteren), 3 (Die älteren naturbezogenen kleinen Haushalte) und 7 (Die zurückgezogen Familienorientierten) deutlich immobiler als der extrovertierte Typ 4 (Die Expressiven und gleichzeitig verantwortungsbewussten Aufstiegsorientierten).

Zwischen der Wohneigentumsbildung von Haushalten und der Lebensphase besteht ein enger Zusammenhang. Die Lebensphase stellt ein Element innerhalb eines Kräftedreiecks dar, das erst im komplexen Zusammenwirken seiner Komponenten für die Eigentumsbildung verantwortlich ist. Ein besonders eigentumsaffines Kräftedreieck weisen Familienhaushalte im mittleren bis höheren Alter auf, die eine gesicherte Erwerbsposition innehaben, über ausbaufähige Karrieremöglichkeiten verfügen und die eine klare Vorstellung davon haben, welche Merkmale ihre Wohnung und das Wohnumfeld aufweisen sollten. Auch hier liefert die Lebensstiluntersuchung differenzierte Ergebnisse sowohl hinsichtlich der Bereitschaft zur Eigentumsbildung als auch im Hinblick auf den präferierten Wohnstandort. Der wachsende Individualismus ist vor allem bei den jüngeren Altersgruppen häufig mit einem starken Drang zur Selbstverwirklichung verbunden. Der damit einhergehende Suchprozess prägt vor allem die Lebensstile der jüngeren Altersklassen und wird von familiären und beruflichen Suchprozessen überlagert. Für die Individuen in dieser pluralistischen oder Multioptions-Gesellschaft resultieren zunehmend schwierigere und langwierigere Prozesse; die Stabilisierung der Lebensumstände findet entsprechend später statt. Langfristig könnte dies wiederum auch den Zeitpunkt

verschieben, an dem sich Menschen erstmals ernsthaft mit Fragen der Eigentumsbildung auseinandersetzen. Für Personen und Haushalte mit niedrigen Einkommen könnte dieser Effekt zur Folge haben, dass deren generelle Eigentumsaffinität sinkt, weil durch den späteren potentiellen Beginn der Eigentumsbildung die (z.B. bis zur Rente) verbleibenden Finanzierungszeiträume als nicht ausreichend eingeschätzt werden.

In den Interviews wurde darüber hinaus deutlich, dass die Eigentumsbildung zwar im engen Zusammenhang mit dem „Settling“ steht, letzteres aber nicht automatisch ein immobileres Verhalten hervorbringt. Vielmehr wurde von fast der Hälfte aller Eigentümerhaushalte, im wesentlichen von solchen jüngeren und mittleren Alters, bei Vorliegen besserer Erwerbchancen die Bereitschaft zum Ortswechsel signalisiert. Diese Mobilitätsbereitschaft liegt deutlich höher als jene von Mieterhaushalten in konservativen Lebensstilen.

Implizit wurde in den Analysen von weiter wachsenden Mobilitätsanforderungen ausgegangen. Ausschlaggebend für diese Grundannahme waren die Einschätzungen der Entwicklungen im Bereich der Arbeitswelt, insbesondere, der weiter oben skizzierte Trend zur Auflösung von Normalarbeitsverhältnissen zugunsten von befristeten Stellen, Werkverträgen usw. sowie höheren Flexibilitäten bei Erwerbsbiografien. Aufgrund dieses Trends ist sowohl mit häufigeren Wohnstandortwechseln als auch möglicherweise mit verkürzten Verweildauern an einem Wohnstandort zu rechnen. Im Gegensatz dazu könnten Tendenzen zur Ausweitung von Tele(heim)arbeit eine stärkere Bindung an den Wohnort begünstigen.

Inwieweit sich die weiter wachsenden Mobilitätsanforderungen negativ auf die Bereitschaft zur Bildung von Wohneigentum auswirken, ist schwer abschätzbar. Zum einen ist nur ein bestimmter Teil der Erwerbsgesellschaft von den Flexibilisierungstendenzen direkt betroffen. Ganze Berufsgruppen – wie z.B. Beamte – dürften von dieser Herausforderung mindestens im Betrachtungszeitraum bis 2010 kaum tangiert werden.

Gleichwohl könnten auch derzeit noch nicht betroffene Erwerbsgruppen langfristig in diese Prozesse einbezogen werden, zumal Arbeitsmigration auch heute schon innerhalb Deutschlands stattfindet. Allerdings zeigen die Ergebnisse der Studie, dass die Affinität zum Wohneigentum auch bei mobilen (Eigentümer-)Haushalten besteht und beispielsweise in Verbindung mit entsprechenden Vorsorgemodellen für das Alter auch bestehen bleiben sollte.

Insgesamt lässt sich konstatieren, dass wachsende gesellschaftliche Mobilitätsanforderungen auf der einen und eine zunehmende Mobilitätsbereitschaft der Individuen auf der anderen Seite in jedem Falle zu einer weiteren Ausdifferenzierung von nachgefragten und akzeptierten Formen der Wohneigentumsbildung führen werden.

Diese Entwicklung verlangt ein Umdenken auf der Angebotsseite. Um auch zukünftig erfolgreich Wohneigentum vermarkten zu können, müssen sowohl maßgeschneiderte,

insbesondere den neuen Mobilitätsanforderungen Rechnung tragende Angebote für die Wohneigentumsbildung – beispielsweise Eigentumsmodelle mit stark reduzierten Transaktionskosten – als auch Kommunikationsstrategien zur spezifischen Ansprache der unterschiedlichen Lebensstiltypen entwickelt werden.

11 Literatur

- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung BBR (1996), Raumordnungsprognose 2010. Materialien zur Raumentwicklung, Heft 74, Bonn
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung BBR (1998), Bausteine einer nachhaltigen Raumentwicklung, Heft 88, Bonn
- Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (2001), Lebenslagen in Deutschland. Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin
- Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (1998), Zweiter Altenbericht – Wohnen im Alter, Bonn
- BAC Burda Advertising Center / Sinus Sociovision (Hg.) (2000), Die Sinus Milieus in Deutschland. TdW Intermedia. Strategische Marketing- und Mediaplanung mit der Typologie der Wünsche Intermedia. Ein Dokumentation für Anwender. Offenburg
- Deutsche Bank Research/Deutsche Grundbesitz (1998), Perspektiven des Wohnungsmarktes. November 1998.
- Deutscher Bundestag (2000), Raumordnungsbericht 2000, DS 14/3874
- DIW (2000), Auswirkung der demographischen Alterung auf den Versorgungsbedarf im Krankenhaus – Modellrechnungen bis zum Jahre 2050. Bearb. E. Schulz, H.-H. König und Reiner Leidl. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 44/2000, S. 739-759
- DIW (2001), Zur Wohnsituation in West- und Ostdeutschland – Anstieg der Mieten zum Stillstand gekommen. Bearb. J. Frick und H. Lahmann. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 41/2001, S. 625-632
- Ducatel, K.; Burgelmann, J. C. (1999), The Futures Project - Employment Map, IPTS, Sevilla
- Enquete-Kommission „Zukunft der Medien in Wirtschaft und Gesellschaft. Deutschlands Weg in die Informationsgesellschaft“, Deutscher Bundestag (Hg.) (1998), Deutschlands Weg in die Informationsgesellschaft (Schlussbericht), Bonn
- Gareis, K., N. Kordey (2000), The Spread of Telework in 2005. Empirica GmbH, Bonn.
- Hinrichs, W. (1996), Wohnortwechsel zwischen den Bundesländern im Kontext der Vereinigung, Berlin
- Hinrichs, W. (1999), Wohnsuburbanisierung am Beispiel Berlin. Ein Erklärungsrahmen, Berlin
- Horx, M. (1995), Trendbuch 2. Megatrends für die späten 90er Jahre, Düsseldorf
- Inglehart, R. (1989), Kultureller Umbruch. Wertewandel in der westlichen Welt, Frankfurt/Main
- Klein, M., M. Pötschke (2000), Gibt es einen Wertewandel hin zum „reinen“ Postmaterialismus? Eine Zeitreihenanalyse der Wertorientierungen der westdeutschen Bevölkerung zwischen 1970 und 1997, in: ZfS, Jg. 29, H. 3, S. 202-216
- Oertel, B., M. Wölk und R. Kreibich (1998), Neue Selbstständigkeit im Netz. Arbeitswelt in Bewegung. Trends, Herausforderungen, Perspektiven, Bonn, S. 351-437
- Oertel, B. et al. (2001), Auswirkungen der Telearbeit auf Gesundheit und Wohlbefinden. Abschlussbericht des gleichnamigen Forschungsprojekts der Bundesanstalt für Arbeitsmedizin und Arbeitsschutz und des Instituts für Zukunftsstudien und Technologiebewertung (IZT) (unveröffentlichtes Manuskript), Berlin

- Opaschowski, H. W. (1997), Deutschland 2010. Wie wir morgen leben – Voraussagen der Wissenschaft zur Zukunft unserer Gesellschaft, Hamburg
- Pfeiffer, U., H. Simons und L. Porsch (2000), Wohnungswirtschaftlicher Strukturwandel in den neuen Bundesländern. Bericht der Kommission, o.O.
- Popcorn, F., L. Marigold (1997), Clicking: 17 Trends that Drive your Business - and your Life,
- Raffée, H., K.-P. Wiedemann (1987), Gesellschaftsbezogene Werte, persönliche Lebenswerte, Lebens- und Konsumstile der Bundesbürger: Untersuchungsergebnisse der Studie Dialoge 2 u. Skizze von Marketingkonsequenzen, Mannheim
- Schaffranke, H., (2001), Wenn die Wohnung mitdenkt – Multimediales Wohnen in Hennigsdorf, in: Magazin 2006, Heft 5, S. 29 ff.
- Schneider, N. F., K. Hartmann und R. Limmer (2001), Berufsmobilität und Lebensform – Sind berufliche Mobilitätsanforderungen in Zeiten der Globalisierung noch mit Familie vereinbar? Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Bonn
- Scheunemann, J. (2001), Kaufen oder Mieten? Der Einfluss des Zeitgeistes auf die Schaffung von selbstgenutztem Wohneigentum, München, (unv. Examensarbeit, TU-München, Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Geographisches Institut
- Statistisches Bundesamt (2000 a), Bevölkerungsentwicklung Deutschlands bis 2050. Ergebnisse der 9. koordinierten Bevölkerungsvorausschätzung, Wiesbaden
- Statistisches Bundesamt (2000 b), Datenreport 1999. Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland, Bonn
- Statistisches Bundesamt (2000 c), Statistisches Jahrbuch 2000 für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden
- Statistisches Bundesamt (2001), Statistisches Jahrbuch 2001 für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden
- Statistisches Landesamt Berlin (2000), Kleine Berlin Statistik, Berlin

12 Anhang A: Der Fragebogen

Name des Interviewers:	Interviewer-Nr.:		
Laufende Nummer der Adresse:			

Filterfragen

Alter (Das Befragungsalter soll zwischen 18 und 75 Jahren liegen)

Alter des Befragten	
---------------------	--

Haushaltsgröße

1-Personen	2-Personen	3-Personen	4-Personen	5 und mehr Personen
1	2	3	4	5

1. Jeder Mensch hat ja gewisse Vorstellungen von dem, was er in seinem Leben anstrebt. Sind die folgenden Lebensziele für Sie persönlich gar nicht wichtig, eher nicht wichtig, eher wichtig oder sehr wichtig?

	gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig
Ein aufregendes und abwechslungsreiches Leben führen	1	2	3	4
Für andere da sein	1	2	3	4
Gutes, attraktives Aussehen	1	2	3	4
Nach Sicherheit und Geborgenheit streben	1	2	3	4
Anerkennung durch andere	1	2	3	4
Sparsam sein	1	2	3	4
Sich politisch, gesellschaftlich einsetzen	1	2	3	4
Führungspositionen übernehmen	1	2	3	4

2. Sagen Sie mir bitte, welche der folgenden Aktivitäten Ihnen gar nicht wichtig, eher nicht wichtig, eher wichtig oder sehr wichtig ist!

	gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig
Mit Freunden/Verwandten im privaten Kreis zusammen sein	1	2	3	4
Ins Theater, Konzert gehen	1	2	3	4
Kurse besuchen, privat weiterbilden	1	2	3	4
Mit den Kindern beschäftigen	1	2	3	4
Mit der Familie beschäftigen	1	2	3	4
Sich aktiv für Hilfsbedürftige einsetzen	1	2	3	4
Fernsehen, Video schauen	1	2	3	4
Spazieren gehen, wandern, Ausflüge machen	1	2	3	4
Musik hören	1	2	3	4
Im Garten arbeiten	1	2	3	4

Ich gehe in meiner Arbeit auf	1	2	3	4
Künstlerische Tätigkeiten (z.B. malen, musizieren)	1	2	3	4
Mit dem Computer beschäftigen (zu hause bzw. in der Freizeit)	1	2	3	4

3. Wie lange wohnen Sie bereits in ihrer jetzigen Wohnung? (Wohndauer)

bis 1 Jahr	2-5 Jahre	6-10 Jahre	mehr als 10 J.
1	2	3	4 (weiter mit Frage 5)

4. Wie oft sind Sie in den letzten 10 Jahren umgezogen?

nicht umgezogen	einmal	zweimal	mehr als zweimal
1	2	3	4

5. Haben Sie Umzugspläne?

ja	möglicherweise	nein
1	2	3

6. Als Sie das letzte mal umgezogen sind, war das ...

innerhalb der näheren Umgebung/ des Stadtviertels	1
innerhalb der Stadt/ Gemeinde	2
innerhalb der Region (z.B. Hintertaunus, Berliner Raum)	3
in andere Region	4
Sonstiges	

7. Welcher der folgenden Gründe war für Ihren letzten Wohnungswechsel gar nicht zutreffend, eher nicht zutreffend, eher zutreffend oder voll und ganz zutreffend?

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu
Kündigung	1			4
Eigentumserwerb	1			4
Berufliche Gründe (z.B. Arbeitsplatzwechsel)	1	2	3	4
Familiäre Gründe (z.B. HH-Gründung, Kinder, Trennung)	1	2	3	4
Mietpreis	1	2	3	4
Gewünschte Wohnlage (z.B. soziale Infrastruktur, ruhig, grün)	1	2	3	4
Sonstiges				

8. Welche Kriterien waren für die Auswahl Ihrer jetzigen Wohnung gar nicht wichtig, eher nicht wichtig, eher wichtig oder sehr wichtig?

	gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig
Wohnungsgröße	1	2	3	4
Mietpreis/ Kaufpreis	1	2	3	4

Wohnungsausstattung (z.B. Bad, Heizung, Balkon)	1	2	3	4
Versorgungs- und Freizeiteinrichtungen (z.B. Schule, Kindergarten, Kneipe, Einkaufs- und Freizeitmöglichkeiten)	1	2	3	4
Freunde/ Verwandte in der Nähe	1	2	3	4
Gute Verkehrsanbindung	1	2	3	4
Ruhige Wohnlage	1	2	3	4
Sichere Wohngegend	1	2	3	4
Wohnen im Grünen	1	2	3	4
Sonstiges				

9. Wie würden Sie auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (mangelhaft) Ihre derzeitige Wohnsituation bewerten?

	sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft
Wohnungsgröße	1	2	3	4	5
Wohnungsausstattung (Bad Heizung, Balkon etc.)	1	2	3	4	5
Höhe des Mietpreises/ monatliche Aufwendungen	1	2	3	4	5
Nachbarschaft	1	2	3	4	5
Einkaufsmöglichkeiten	1	2	3	4	5
Verkehrsanbindung	1	2	3	4	5
Entfernung zur Arbeit	1	2	3	4	5

10. Welche der folgenden Aussagen würden Sie persönlich für gar nicht zutreffend, eher nicht zutreffend, eher zutreffend oder voll und ganz zutreffend bezeichnen?

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu
Ich bin mit meiner Wohnung so zufrieden, dass ich derzeit keinen Grund für einen Wohnungswechsel sehe.	1	2	3	4
Selbst bei einem entfernten Arbeitsplatz wäre mir das tägliche Pendeln lieber, als eine neue Wohnung zu suchen.	1	2	3	4
Ein Vorteil meiner Wohnung ist, dass alle wichtigen Versorgungseinrichtungen (Geschäfte des täglichen Bedarfs, Haltestelle von Bus oder Bahn, Arzt, Schule, Kindergarten etc.) in Fußdistanz – also ca. 10 Minuten – erreichbar sind.	1	2	3	4
Meine derzeitige Wohnsituation gefällt mir so gut, dass ich eher einen besseren Arbeitsplatz ablehnen würde, um hier wohnen zu bleiben.	1	2	3	4
Wenn es mehr wohnungsnah betreuende und unterstützende Dienstleistungen (wie Einkaufshilfen, Kinder- und Altenbetreuung, Wäschedienste) gäbe, würde ich diese in Anspruch nehmen.	1	2	3	4
In meiner näheren Nachbarschaft pflege ich viele Kontakte mit anderen Bewohnern.	1	2	3	4
Sollte mir meine jetzige Wohnung zum Kauf angeboten werden, wäre ich an einem Erwerb interessiert.	1	2	3	4

Wenn es neue Wohnformen, wie Wohnen auf Zeit (verbunden mit geringen Umzugskosten) gäbe, wäre dies eine Bereicherung meiner Lebensvorstellungen.	1	2	3	4
--	---	---	---	---

Zum Abschluss hätten wir gerne noch einige allgemeine Informationen zu Ihrer Wohnsituation und zu Ihrer Person:

11. Gebäudeart

1-2-Fam. Haus	Reihenhaus	3-4-Fam. Haus	5-8 Wohnungen	9 Whg. u. mehr/Hochhaus
1	2	3	4	5

12. Rechtliches Wohnverhältnis

zur Miete	Eigentum
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. Wohnungsgröße und Ausstattung

Quadratmeter (m ²)	Anzahl der Räume (ohne Küche u. Bad)	Balkon	Garten/ Terrasse
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. Ausstattung mit PKW

ja	nein	Anzahl
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

15. Wie lange benötigen Sie durchschnittlich zu Ihrer Arbeit?

Minuten/Stunden	Wegstrecke in km (ca.)	trifft nicht zu (weiter mit Frage 17)
		<input type="checkbox"/>

16. Welche Art von Verkehrsmittel nutzen Sie für den Weg zu Ihrer Arbeitsstätte? (Mehrfachnennungen sind möglich, bspw. bei Park and Ride)

öffentliche Verkehrsmittel	Auto	Motorrad/ Mofa	Fahrrad	zu Fuß
1	2	3	4	5

17. Berufliche Stellung

Selbständiger	Beamter	Angestellter	Arbeiter	Auszubildender	Hausfrau	Rentner
1	2	3	4	5	6	7

18. Höchster Bildungsabschluss

Hoch-/Fachhochschule	Abitur	Mittlere Reife	Hauptschule	Meisterbrief
1	2	3	4	5

19. Netto-Haushaltseinkommen

unter 2.000 DM	2000-3000 DM	3000-4000 DM	4000-5000 DM	über 5000 DM
1	2	3	4	5

**20. Wir wollen in einer zweiten Runde nochmals mit einigen der Befragten ein ausführlicheres Interview von etwa einer Stunde führen.
Wären Sie gegebenenfalls bereit, für ein solches Interview zur Verfügung zu stehen?**

ja	nein	Einschätzung des Interviewers
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

13 Anhang B: Grundgesamtheit der Befragung

Alter

Alter klassifiziert

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	18-29 Jahre	192	19,0	19,0	19,0
	30-39 Jahre	246	24,3	24,3	43,3
	40-49 Jahre	203	20,0	20,1	63,4
	50-59 Jahre	135	13,3	13,4	76,8
	60-75 Jahre	235	23,2	23,2	100,0
	Gesamt	1011	99,8	100,0	
Fehlend	System	2	,2		
Gesamt		1013	100,0		

Haushaltsgröße

HH-größen bereinigt

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1-Personen HH	248	24,5	24,6	24,6
	2-Personen HH	379	37,4	37,5	62,1
	3-Personen HH	182	18,0	18,0	80,1
	4-Personen HH	140	13,8	13,9	94,0
	5 oder mehr Personen HH	61	6,0	6,0	100,0
	Gesamt	1010	99,7	100,0	
Fehlend	System	3	,3		
Gesamt		1013	100,0		

1. Jeder Mensch hat ja gewisse Vorstellungen von dem, was er in seinem Leben anstrebt. Sind die folgenden Lebensziele für Sie persönlich gar nicht wichtig, eher nicht wichtig, eher wichtig oder sehr wichtig?

f1 ein aufregendes u. abwechslungsreiches Leben führen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	93	9,2	9,2	9,2
eher nicht wichtig	301	29,7	29,7	38,9
eher wichtig	415	41,0	41,0	79,9
sehr wichtig	200	19,7	19,7	99,6
Frage nicht beantwortet	4	,4	,4	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f1 für andere da sein

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	4	,4	,4	,4
eher nicht wichtig	60	5,9	5,9	6,3
eher wichtig	425	42,0	42,0	48,3
sehr wichtig	523	51,6	51,6	99,9
Frage nicht beantwortet	1	,1	,1	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f1 gutes, attraktives Aussehen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	68	6,7	6,7	6,7
eher nicht wichtig	303	29,9	29,9	36,6
eher wichtig	447	44,1	44,1	80,8
sehr wichtig	187	18,5	18,5	99,2
Frage nicht beantwortet	8	,8	,8	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f1 nach Sicherheit u. Geborgenheit streben

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	13	1,3	1,3	1,3
eher nicht wichtig	91	9,0	9,0	10,3
eher wichtig	408	40,3	40,3	50,5
sehr wichtig	495	48,9	48,9	99,4
Frage nicht beantwortet	6	,6	,6	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f1 Anerkennung durch andere

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	59	5,8	5,8	5,8
eher nicht wichtig	294	29,0	29,0	34,8
eher wichtig	451	44,5	44,5	79,4
sehr wichtig	202	19,9	19,9	99,3
Frage nicht beantwortet	7	,7	,7	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f1 sparsam sein

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	65	6,4	6,4	6,4
eher nicht wichtig	274	27,0	27,0	33,5
eher wichtig	384	37,9	37,9	71,4
sehr wichtig	284	28,0	28,0	99,4
Frage nicht beantwortet	6	,6	,6	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f1 sich politisch, gesellschaftlich einsetzen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	161	15,9	15,9	15,9
eher nicht wichtig	346	34,2	34,2	50,0
eher wichtig	361	35,6	35,6	85,7
sehr wichtig	140	13,8	13,8	99,5
Frage nicht beantwortet	5	,5	,5	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f1 Führungspositionen übernehmen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	256	25,3	25,3	25,3
eher nicht wichtig	318	31,4	31,4	56,7
eher wichtig	297	29,3	29,3	86,0
sehr wichtig	131	12,9	12,9	98,9
Frage nicht beantwortet	11	1,1	1,1	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

2. Sagen Sie mir bitte, welche der folgenden Aktivitäten Ihnen gar nicht wichtig, eher nicht wichtig, eher wichtig oder sehr wichtig ist!

f2 mit Freunden/Verwandten im privaten Kreis zusammensein

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	6	,6	,6	,6
eher nicht wichtig	44	4,3	4,3	4,9
eher wichtig	303	29,9	29,9	34,8
sehr wichtig	660	65,2	65,2	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 ins Theater, Konzert gehen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	129	12,7	12,7	12,7
eher nicht wichtig	346	34,2	34,2	46,9
eher wichtig	344	34,0	34,0	80,8
sehr wichtig	193	19,1	19,1	99,9
Frage nicht beantwortet	1	,1	,1	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 Kurse besuchen, privat weiterbilden

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	123	12,1	12,1	12,1
eher nicht wichtig	232	22,9	22,9	35,0
eher wichtig	437	43,1	43,1	78,2
sehr wichtig	212	20,9	20,9	99,1
Frage nicht beantwortet	9	,9	,9	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 mit den Kindern beschäftigen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	105	10,4	10,4	10,4
eher nicht wichtig	91	9,0	9,0	19,3
eher wichtig	183	18,1	18,1	37,4
sehr wichtig	574	56,7	56,7	94,1
Frage nicht beantwortet	60	5,9	5,9	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 mit der Familie beschäftigen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	13	1,3	1,3	1,3
eher nicht wichtig	86	8,5	8,5	9,8
eher wichtig	285	28,1	28,1	37,9
sehr wichtig	623	61,5	61,5	99,4
Frage nicht beantwortet	6	,6	,6	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 sich aktiv für Hilfsbedürftige einsetzen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	29	2,9	2,9	2,9
eher nicht wichtig	255	25,2	25,2	28,0
eher wichtig	460	45,4	45,4	73,4
sehr wichtig	258	25,5	25,5	98,9
Frage nicht beantwortet	11	1,1	1,1	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 Fernsehen, Video schauen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	181	17,9	17,9	17,9
eher nicht wichtig	443	43,7	43,7	61,6
eher wichtig	289	28,5	28,5	90,1
sehr wichtig	97	9,6	9,6	99,7
Frage nicht beantwortet	3	,3	,3	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 spazieren gehen, wandern, Ausflüge machen

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	41	4,0	4,0	4,0
eher nicht wichtig	142	14,0	14,0	18,1
eher wichtig	436	43,0	43,0	61,1
sehr wichtig	389	38,4	38,4	99,5
Frage nicht beantwortet	5	,5	,5	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 Musik hören

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	36	3,6	3,6	3,6
eher nicht wichtig	171	16,9	16,9	20,4
eher wichtig	410	40,5	40,5	60,9
sehr wichtig	392	38,7	38,7	99,6
Frage nicht beantwortet	4	,4	,4	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 im Garten arbeiten

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	296	29,2	29,2	29,2
eher nicht wichtig	201	19,8	19,8	49,1
eher wichtig	228	22,5	22,5	71,6
sehr wichtig	254	25,1	25,1	96,6
Frage nicht beantwortet	34	3,4	3,4	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 ich gehe in meiner Arbeit auf

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	87	8,6	8,6	8,6
eher nicht wichtig	142	14,0	14,0	22,6
eher wichtig	364	35,9	35,9	58,5
sehr wichtig	360	35,5	35,5	94,1
Frage nicht beantwortet	60	5,9	5,9	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 künstlerische Tätigkeiten (z.B. malen, musizieren)

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig gar nicht wichtig	384	37,9	37,9	37,9
eher nicht wichtig	282	27,8	27,8	65,7
eher wichtig	196	19,3	19,3	85,1
sehr wichtig	145	14,3	14,3	99,4
Frage nicht beantwortet	6	,6	,6	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f2 mit dem Computer beschäftigen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	369	36,4	36,4	36,4
	eher nicht wichtig	218	21,5	21,5	57,9
	eher wichtig	275	27,1	27,1	85,1
	sehr wichtig	148	14,6	14,6	99,7
	Frage nicht beantwortet	3	,3	,3	100,0
	Gesamt	1013	100,0	100,0	

3. Wie lange wohnen Sie bereits in ihrer jetzigen Wohnung? (Wohndauer)

f3 Wohndauer

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	bis 1 Jahr	138	13,6	13,6	13,6
	2-5 Jahre	298	29,4	29,4	43,0
	6-10 Jahre	133	13,1	13,1	56,2
	mehr als 10 Jahre	444	43,8	43,8	100,0
	Gesamt	1013	100,0	100,0	

4. Wie oft sind Sie in den letzten 10 Jahren umgezogen?

f4 Wie oft sind Sie in den letzten 10 Jahren umgezogen?

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nicht umgezogen	468	46,2	46,5	46,5
	einmal	216	21,3	21,4	67,9
	zweimal	119	11,7	11,8	79,7
	mehr als zweimal	204	20,1	20,3	100,0
	Gesamt	1007	99,4	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	6	,6		
Gesamt		1013	100,0		

5. Haben Sie Umzugspläne?

f5 Haben Sie Umzugpläne?

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	ja	135	13,3	13,4	13,4
	möglicherweise	82	8,1	8,1	21,5
	nein	792	78,2	78,5	100,0
	Gesamt	1009	99,6	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	4	,4		
Gesamt		1013	100,0		

6. Als Sie das letzte mal umgezogen sind, war das ...

f6 Als Sie das letzte Mal umgezogen sind, war das ...

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	innerhalb der näheren Umgebung/des Stadtviertels	323	31,9	32,5	32,5
	innerhalb der Stadt/Gemeinde	314	31,0	31,6	64,1
	innerhalb der Region	201	19,8	20,2	84,4
	in andere Region	141	13,9	14,2	98,6
	Sonstiges	14	1,4	1,4	100,0
	Gesamt	993	98,0	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	20	2,0		
Gesamt		1013	100,0		

7. Welcher der folgenden Gründe war für Ihren letzten Wohnungswechsel gar nicht zutreffend, eher nicht zutreffend, eher zutreffend oder voll und ganz zutreffend?

f7 Grund: Kündigung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	887	87,6	94,9	94,9
	trifft voll und ganz zu	48	4,7	5,1	100,0
	Gesamt	935	92,3	100,0	
Fehlend	nicht geantwortet	78	7,7		
Gesamt		1013	100,0		

f7 Grund: Eigentümerwerb

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	585	57,7	62,2	62,2
	trifft voll und ganz zu	355	35,0	37,8	100,0
	Gesamt	940	92,8	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	73	7,2		
Gesamt		1013	100,0		

f7 Grund: berufliche Gründe

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	664	65,5	71,1	71,1
	trifft eher nicht zu	46	4,5	4,9	76,0
	trifft eher zu	43	4,2	4,6	80,6
	trifft voll und ganz zu	181	17,9	19,4	100,0
	Gesamt	934	92,2	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	79	7,8		
Gesamt		1013	100,0		

f7 Grund: familiäre Gründe

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	407	40,2	42,9	42,9
	trifft eher nicht zu	37	3,7	3,9	46,8
	trifft eher zu	90	8,9	9,5	56,3
	trifft voll und ganz zu	415	41,0	43,7	100,0
	Gesamt	949	93,7	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	64	6,3		
Gesamt		1013	100,0		

f7 Grund: Mietpreis

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	627	61,9	68,2	68,2
	trifft eher nicht zu	99	9,8	10,8	78,9
	trifft eher zu	105	10,4	11,4	90,3
	trifft voll und ganz zu	89	8,8	9,7	100,0
	Gesamt	920	90,8	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	93	9,2		
Gesamt		1013	100,0		

f7 Grund: gewünschte Wohnlage

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	361	35,6	38,7	38,7
	trifft eher nicht zu	97	9,6	10,4	49,1
	trifft eher zu	210	20,7	22,5	71,7
	trifft voll und ganz zu	264	26,1	28,3	100,0
	Gesamt	932	92,0	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	81	8,0		
Gesamt		1013	100,0		

8. Welche Kriterien waren für die Auswahl Ihrer jetzigen Wohnung gar nicht wichtig, eher nicht wichtig, eher wichtig oder sehr wichtig?**f8 Kriterium: Wohnungsgröße**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	65	6,4	6,7	6,7
	eher nicht wichtig	125	12,3	12,9	19,6
	eher wichtig	367	36,2	37,8	57,4
	sehr wichtig	414	40,9	42,6	100,0
	Gesamt	971	95,9	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	42	4,1		
Gesamt		1013	100,0		

f8 Kriterium: Miete/ Kaufpreis

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	106	10,5	11,1	11,1
	eher nicht wichtig	134	13,2	14,1	25,2
	eher wichtig	313	30,9	32,9	58,1
	sehr wichtig	399	39,4	41,9	100,0
	Gesamt	952	94,0	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	61	6,0		
Gesamt		1013	100,0		

f8 Kriterium: Wohnungsausstattung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	105	10,4	11,0	11,0
	eher nicht wichtig	218	21,5	22,9	33,9
	eher wichtig	376	37,1	39,4	73,3
	sehr wichtig	255	25,2	26,7	100,0
	Gesamt	954	94,2	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	59	5,8		
Gesamt		1013	100,0		

f8 Kriterium: Versorgung- und Freizeiteinrichtungen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	163	16,1	17,0	17,0
	eher nicht wichtig	253	25,0	26,4	43,3
	eher wichtig	310	30,6	32,3	75,6
	sehr wichtig	234	23,1	24,4	100,0
	Gesamt	960	94,8	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	53	5,2		
Gesamt		1013	100,0		

f8 Kriterium: Freunde/Verwandte in der Nähe

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	219	21,6	22,7	22,7
	eher nicht wichtig	243	24,0	25,2	47,9
	eher wichtig	245	24,2	25,4	73,3
	sehr wichtig	258	25,5	26,7	100,0
	Gesamt	965	95,3	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	48	4,7		
Gesamt		1013	100,0		

f8 Kriterium: gute Verkehrsanbindung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	126	12,4	13,1	13,1
	eher nicht wichtig	250	24,7	26,0	39,1
	eher wichtig	310	30,6	32,2	71,3
	sehr wichtig	276	27,2	28,7	100,0
	Gesamt	962	95,0	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	51	5,0		
Gesamt		1013	100,0		

f8 Kriterium: ruhige Wohnlage

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	85	8,4	8,8	8,8
	eher nicht wichtig	151	14,9	15,6	24,4
	eher wichtig	296	29,2	30,6	55,1
	sehr wichtig	434	42,8	44,9	100,0
	Gesamt	966	95,4	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	47	4,6		
Gesamt		1013	100,0		

f8 Kriterium: sichere Wohngegend

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	102	10,1	10,6	10,6
	eher nicht wichtig	154	15,2	16,0	26,6
	eher wichtig	339	33,5	35,2	61,7
	sehr wichtig	369	36,4	38,3	100,0
	Gesamt	964	95,2	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	49	4,8		
Gesamt		1013	100,0		

f8 Kriterium: wohnen im Grünen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht wichtig	116	11,5	12,0	12,0
	eher nicht wichtig	177	17,5	18,3	30,4
	eher wichtig	282	27,8	29,2	59,6
	sehr wichtig	390	38,5	40,4	100,0
	Gesamt	965	95,3	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	48	4,7		
Gesamt		1013	100,0		

9. Wie würden Sie auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (mangelhaft) Ihre derzeitige Wohnsituation bewerten?

f9 Bewertung: Wohnungsgröße

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	432	42,6	42,9	42,9
	gut	374	36,9	37,1	80,0
	befriedigend	139	13,7	13,8	93,8
	ausreichend	41	4,0	4,1	97,8
	mangelhaft	22	2,2	2,2	100,0
	Gesamt	1008	99,5	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	5	,5		
Gesamt		1013	100,0		

f9 Bewertung: Wohnungsausstattung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	284	28,0	28,1	28,1
	gut	483	47,7	47,8	75,9
	befriedigend	187	18,5	18,5	94,5
	ausreichend	45	4,4	4,5	98,9
	mangelhaft	11	1,1	1,1	100,0
	Gesamt	1010	99,7	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	3	,3		
Gesamt		1013	100,0		

f9 Bewertung: Höhe des Mietpreises/monatl. Aufwendungen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	226	22,3	22,9	22,9
	gut	403	39,8	40,9	63,9
	befriedigend	265	26,2	26,9	90,8
	ausreichend	66	6,5	6,7	97,5
	mangelhaft	25	2,5	2,5	100,0
	Gesamt	985	97,2	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	28	2,8		
Gesamt		1013	100,0		

f9 Bewertung: Nachbarschaft

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	271	26,8	27,0	27,0
	gut	428	42,3	42,6	69,6
	befriedigend	206	20,3	20,5	90,1
	ausreichend	66	6,5	6,6	96,7
	mangelhaft	33	3,3	3,3	100,0
	Gesamt	1004	99,1	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	9	,9		
Gesamt		1013	100,0		

f9 Bewertung: Einkaufsmöglichkeiten

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	304	30,0	30,2	30,2
	gut	367	36,2	36,4	66,6
	befriedigend	186	18,4	18,5	85,0
	ausreichend	92	9,1	9,1	94,1
	mangelhaft	59	5,8	5,9	100,0
	Gesamt	1008	99,5	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	5	,5		
Gesamt		1013	100,0		

f9 Bewertung: Verkehrsanbindung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	347	34,3	34,6	34,6
	gut	353	34,8	35,2	69,8
	befriedigend	167	16,5	16,7	86,4
	ausreichend	75	7,4	7,5	93,9
	mangelhaft	61	6,0	6,1	100,0
	Gesamt	1003	99,0	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	10	1,0		
Gesamt		1013	100,0		

f9 Bewertung: Entfernung zur Arbeit

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	278	27,4	35,0	35,0
	gut	254	25,1	32,0	67,0
	befriedigend	151	14,9	19,0	86,0
	ausreichend	60	5,9	7,6	93,6
	mangelhaft	51	5,0	6,4	100,0
	Gesamt	794	78,4	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	219	21,6		
Gesamt		1013	100,0		

10. Welche der folgenden Aussagen würden Sie persönlich für gar nicht zutreffend, eher nicht zutreffend, eher zutreffend oder voll und ganz zutreffend bezeichnen?

f10 mit der Wohnung zufrieden, kein Grund zum Wohnungswechsel

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	75	7,4	7,5	7,5
	trifft eher nicht zu	105	10,4	10,4	17,9
	trifft eher zu	140	13,8	13,9	31,8
	trifft voll und ganz zu	685	67,6	68,2	100,0
	Gesamt	1005	99,2	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	8	,8		
Gesamt		1013	100,0		

f10 tägliches Pendeln ist lieber, als Wohnungswechsel

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	232	22,9	27,0	27,0
	trifft eher nicht zu	138	13,6	16,1	43,1
	trifft eher zu	161	15,9	18,8	61,9
	trifft voll und ganz zu	327	32,3	38,1	100,0
	Gesamt	858	84,7	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	155	15,3		
Gesamt		1013	100,0		

f10 alle wichtigen Versorgungseinrichtungen in Fußdistanz erreichbar

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	133	13,1	13,4	13,4
	trifft eher nicht zu	169	16,7	17,0	30,3
	trifft eher zu	237	23,4	23,8	54,1
	trifft voll und ganz zu	457	45,1	45,9	100,0
	Gesamt	996	98,3	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	17	1,7		
Gesamt		1013	100,0		

f10 besseren Arbeitsplatz ablehnen, um hier wohnen zu bleiben

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	371	36,6	44,0	44,0
	trifft eher nicht zu	190	18,8	22,5	66,5
	trifft eher zu	120	11,8	14,2	80,7
	trifft voll und ganz zu	163	16,1	19,3	100,0
	Gesamt	844	83,3	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	169	16,7		
Gesamt		1013	100,0		

f10 mehr wohnungsnah betreuende Dienstleistungen würde ich in Anspruch nehmen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	393	38,8	39,6	39,6
	trifft eher nicht zu	209	20,6	21,0	60,6
	trifft eher zu	251	24,8	25,3	85,9
	trifft voll und ganz zu	140	13,8	14,1	100,0
	Gesamt	993	98,0	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	20	2,0		
Gesamt		1013	100,0		

f10 Pflege Kontakt zu vielen Nachbarn

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	137	13,5	13,7	13,7
	trifft eher nicht zu	292	28,8	29,2	42,9
	trifft eher zu	265	26,2	26,5	69,3
	trifft voll und ganz zu	307	30,3	30,7	100,0
	Gesamt	1001	98,8	100,0	
Fehlend	Frage nicht zu beantworten	12	1,2		
Gesamt		1013	100,0		

f 10 würde jetzige Wohnung kaufen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	477	47,1	60,7	60,7
	trifft eher nicht zu	88	8,7	11,2	71,9
	trifft eher zu	76	7,5	9,7	81,6
	trifft voll und ganz zu	145	14,3	18,4	100,0
	Gesamt	786	77,6	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	227	22,4		
Gesamt		1013	100,0		

f10 neue Wohnformen wären für mich interessant

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft gar nicht zu	664	65,5	67,9	67,9
	trifft eher nicht zu	148	14,6	15,1	83,0
	trifft eher zu	95	9,4	9,7	92,7
	trifft voll und ganz zu	71	7,0	7,3	100,0
	Gesamt	978	96,5	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	35	3,5		
Gesamt		1013	100,0		

11. Gebäudeart**f11 Gebäudeart**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1-2 Fam. Haus	418	41,3	41,6	41,6
	Reihenhaus	71	7,0	7,1	48,7
	3-4 Fam. Haus	107	10,6	10,6	59,3
	5-8 Wohnungen	196	19,3	19,5	78,8
	9 Whg. und mehr/Hochhaus	213	21,0	21,2	100,0
	Gesamt	1005	99,2	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	8	,8		
Gesamt		1013	100,0		

12. Rechtliches Wohnverhältnis**Wohnverhältnis bereinigt**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig zur Miete	564	55,7	55,7	55,7
Eigentum	449	44,3	44,3	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

13. Balkon/ Terrasse**f13 Balkon**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig ja	506	50,0	50,0	50,0
nein	507	50,0	50,0	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f13 Garten/Terasse

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig ja	611	60,3	60,3	60,3
nein	402	39,7	39,7	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

14. Ausstattung mit PKW**f14 PKW Ausstattung**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig ja	842	83,1	83,2	83,2
nein	170	16,8	16,8	100,0
Gesamt	1012	99,9	100,0	
Fehlend Frage nicht beantwortet	1	,1		
Gesamt	1013	100,0		

f14 Anzahl PKW

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	0	165	16,3	18,1	18,1
	1	479	47,3	52,4	70,5
	2	229	22,6	25,1	95,5
	3	33	3,3	3,6	99,1
	4	6	,6	,7	99,8
	5	2	,2	,2	100,0
	Gesamt	914	90,2	100,0	
Fehlend	9	99	9,8		
Gesamt		1013	100,0		

15. Wie lange benötigen Sie durchschnittlich zu Ihrer Arbeit?

Wegstrecke klassifiziert

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	unter 10 km	376	37,1	57,0	57,0
	10-25 km	174	17,2	26,4	83,3
	25-50 km	86	8,5	13,0	96,4
	50 und mehr km	24	2,4	3,6	100,0
	Gesamt	660	65,2	100,0	
Fehlend	System	353	34,8		
Gesamt		1013	100,0		

Zeitaufwand klassifiziert

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	unter 10 min	279	27,5	39,6	39,6
	10-30 min	300	29,6	42,6	82,1
	30-60 min	115	11,4	16,3	98,4
	60 und mehr min	11	1,1	1,6	100,0
	Gesamt	705	69,6	100,0	
Fehlend	System	308	30,4		
Gesamt		1013	100,0		

**16. Welche Art von Verkehrsmittel nutzen Sie für den Weg zu Ihrer Arbeitsstätte?
(Mehrfachnennungen sind möglich, bspw. bei Park and Ride)**

f16_1 Verkehrsmittel zur Arbeitsstätte

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig öffentliche Verkehrsmittel	142	14,0	14,0	14,0
nein	345	34,1	34,1	48,1
trifft nicht zu	266	26,3	26,3	74,3
Frage nicht beantwortet	260	25,7	25,7	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f16_2 Verkehrsmittel zur Arbeitsstätte

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig Auto	445	43,9	43,9	43,9
nein	187	18,5	18,5	62,4
trifft nicht zu	266	26,3	26,3	88,6
keine Angabe	115	11,4	11,4	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f16_3 Verkehrsmittel zur Arbeitsstätte

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig Motorrad/Mofa	20	2,0	2,0	2,0
nein	415	41,0	41,0	42,9
trifft nicht zu	266	26,3	26,3	69,2
Frage nicht beantwortet	312	30,8	30,8	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f16_4 Verkehrsmittel zur Arbeitsstätte

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig Fahrrad	165	16,3	16,3	16,3
nein	323	31,9	31,9	48,2
4	1	,1	,1	48,3
trifft nicht zu	266	26,3	26,3	74,5
Frage nicht beantwortet	258	25,5	25,5	100,0
Gesamt	1013	100,0	100,0	

f16_5 Verkehrsmittel zur Arbeitsstätte

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	zu Fuß	88	8,7	8,7	8,7
	nein	377	37,2	37,2	45,9
	trifft nicht zu	266	26,3	26,3	72,2
	Frage nicht beantwortet	282	27,8	27,8	100,0
	Gesamt	1013	100,0	100,0	

17. Berufliche Stellung**f17 Berufliche Stellung**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	Selbständiger	77	7,6	7,9	7,9
	Beamter	66	6,5	6,8	14,7
	Angestellter	398	39,3	40,9	55,7
	Arbeiter	89	8,8	9,2	64,8
	Auszubildender	74	7,3	7,6	72,4
	Hausfrau	64	6,3	6,6	79,0
	Rentner	204	20,1	21,0	100,0
	Gesamt	972	96,0	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	41	4,0		
	Gesamt	1013	100,0		

18. Höchster Bildungsabschluss**f18 Höchster Bildungsabschluss**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	Hochschule/Fachhochschule	229	22,6	23,0	23,0
	Abitur	163	16,1	16,3	39,3
	Mittlere Reife	359	35,4	36,0	75,3
	Hauptschule	199	19,6	20,0	95,3
	Meisterbrief	47	4,6	4,7	100,0
	Gesamt	997	98,4	100,0	
Fehlend	nicht lesbar	1	,1		
	Frage nicht beantwortet	15	1,5		
	Gesamt	16	1,6		
	Gesamt	1013	100,0		

19. Netto-Haushaltseinkommen**Einkommensklassen bereinigt**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	unter 2000 DM	129	12,7	15,3	15,3
	2000-3000 DM	204	20,1	24,1	39,4
	3000-4000 DM	197	19,4	23,3	62,7
	4000-5000 DM	125	12,3	14,8	77,5
	über 5000 DM	190	18,8	22,5	100,0
	Gesamt	845	83,4	100,0	
Fehlend	System	168	16,6		
Gesamt		1013	100,0		

- 20. Wir wollen in einer zweiten Runde nochmals mit einigen der Befragten ein ausführlicheres Interview von etwa einer Stunde führen.
Wären Sie gegebenenfalls bereit, für ein solches Interview zur Verfügung zu stehen?**

f20 zweite Runde Interview

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	ja	422	41,7	43,2	43,2
	nein	555	54,8	56,8	100,0
	Gesamt	977	96,4	100,0	
Fehlend	Frage nicht beantwortet	36	3,6		
Gesamt		1013	100,0		

14 Anhang C: „Residentielle Mobilität“

Residentielle Mobilität * f6 Als Sie das letzte Mal umgezogen sind, war das ...

Kreuztabelle

		f6 Als Sie das letzte Mal umgezogen sind, war das ...					Gesamt
		innerhalb der näheren Umgebung/ des Stadtviertels	innerhalb der Stadt/ Gemeinde	innerhalb der Region	in andere Region	Sonst.	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	15 20,0% -1,9	23 30,7% -,2	15 20,0% ,0	22 29,3% 3,4	0 ,0% -1,0	75 100,0%
	mobil	79 28,7% -1,1	86 31,3% -,1	62 22,5% ,9	46 16,7% 1,1	2 ,7% -,9	275 100,0%
	bedingt mobil	93 34,7% ,6	89 33,2% ,4	45 16,8% -1,2	37 13,8% -,2	4 1,5% ,3	268 100,0%
	immobil	134 36,3% 1,3	115 31,2% -,2	77 20,9% ,3	36 9,8% -2,3	7 1,9% 1,0	369 100,0%
Gesamt		321 32,5%	313 31,7%	199 20,2%	141 14,3%	13 1,3%	987 100,0%

Residentielle Mobilität * f7 Grund: Kündigung

Kreuztabelle

			f7 Grund: Kündigung		Gesamt
			trifft gar nicht zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	Anzahl	67	5	72
		% von Mobilität (Pläne)	93,1%	6,9%	100,0%
		Standardisierte Residuen	-,2	,7	
	mobil	Anzahl	250	12	262
% von Mobilität (Pläne)		95,4%	4,6%	100,0%	
Standardisierte Residuen		,1	-,4		
bedingt mobil	Anzahl	235	20	255	
	% von Mobilität (Pläne)	92,2%	7,8%	100,0%	
	Standardisierte Residuen	-,4	1,9		
immobil	Anzahl	330	11	341	
	% von Mobilität (Pläne)	96,8%	3,2%	100,0%	
	Standardisierte Residuen	,4	-1,6		
Gesamt		Anzahl	882	48	930
		% von Mobilität (Pläne)	94,8%	5,2%	100,0%

Residentielle Mobilität * f7 Grund: Eigentumserwerb

Kreuztabelle

			f7 Grund: Eigentümerwerb		Gesamt
			trifft gar nicht zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	Anzahl	67	5	72
		% von Mobilität (Pläne)	93,1%	6,9%	100,0%
		Standardisierte Residuen	3,3	-4,3	
	mobil	Anzahl	209	52	261
		% von Mobilität (Pläne)	80,1%	19,9%	100,0%
		Standardisierte Residuen	3,7	-4,7	
	bedingt mobil	Anzahl	159	99	258
		% von Mobilität (Pläne)	61,6%	38,4%	100,0%
		Standardisierte Residuen	-,1	,2	
	immobil	Anzahl	147	197	344
		% von Mobilität (Pläne)	42,7%	57,3%	100,0%
		Standardisierte Residuen	-4,6	5,9	
Gesamt	Anzahl	582	353	935	
	% von Mobilität (Pläne)	62,2%	37,8%	100,0%	

Residentielle Mobilität * f7 Grund: berufliche Gründe

Kreuztabelle

		f7 Grund: berufliche Gründe				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	39	1	6	26	72
		54,2%	1,4%	8,3%	36,1%	100,0%
		-1,7	-1,4	1,5	3,2	
	mobil	172	16	10	66	264
		65,2%	6,1%	3,8%	25,0%	100,0%
		-1,2	,8	-,6	2,1	
	bedingt mobil	201	5	12	38	256
		78,5%	2,0%	4,7%	14,8%	100,0%
		1,4	-2,2	,1	-1,6	
	immobil	249	24	14	50	337
		73,9%	7,1%	4,2%	14,8%	100,0%
		,6	1,8	-,3	-1,9	
Gesamt	661	46	42	180	929	
	71,2%	5,0%	4,5%	19,4%	100,0%	

Residentielle Mobilität * f7 Grund: familiäre Gründe

Kreuztabelle

		f7 Grund: familiäre Gründe				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	30 41,7% ,1	2 2,8% ,5	5 6,9% ,7	35 48,6% ,6	72 100,0%
	mobil	122 45,9% ,8	12 4,5% ,5	23 8,6% ,4	109 41,0% ,7	266 100,0%
	bedingt mobil	125 48,6% ,4	8 3,1% ,7	27 10,5% ,6	97 37,7% ,1,5	257 100,0%
	immobil	127 36,4% ,1,8	15 4,3% ,4	34 9,7% ,2	173 49,6% ,1,6	349 100,0%
Gesamt		404 42,8%	37 3,9%	89 9,4%	414 43,9%	944 100,0%

Residentielle Mobilität * f7 Grund: Mietpreis

Kreuztabelle

		f7 Grund: Mietpreis				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	46 64,8% ,3	5 7,0% ,1,0	8 11,3% ,0	12 16,9% ,2,0	71 100,0%
	mobil	171 65,3% ,6	27 10,3% ,3	32 12,2% ,4	32 12,2% ,1,4	262 100,0%
	bedingt mobil	165 66,8% ,3	29 11,7% ,4	27 10,9% ,2	26 10,5% ,5	247 100,0%
	immobil	242 72,2% ,9	38 11,3% ,3	37 11,0% ,2	18 5,4% ,2,5	335 100,0%
Gesamt		624 68,2%	99 10,8%	104 11,4%	88 9,6%	915 100,0%

Residentielle Mobilität * f7 Grund: gewünschte Wohnlage

Kreuztabelle

		f7 Grund: gewünschte Wohnlage				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	31 43,7% ,7	12 16,9% 1,7	10 14,1% -1,5	18 25,4% -,5	71 100,0%
	mobil	103 39,3% ,1	26 9,9% -,2	57 21,8% -,3	76 29,0% ,2	262 100,0%
	bedingt mobil	107 42,3% ,9	17 6,7% -1,8	57 22,5% ,0	72 28,5% ,1	253 100,0%
	immobil	119 34,9% -1,2	41 12,0% 1,0	85 24,9% ,9	96 28,2% ,0	341 100,0%
Gesamt		360 38,8%	96 10,4%	209 22,5%	262 28,3%	927 100,0%

Residentielle Mobilität * f8 Kriterium: Wohnungsgröße

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: Wohnungsgröße				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	7 9,5% ,9	12 16,2% ,8	23 31,1% -,9	32 43,2% ,1	74 100,0%
	mobil	17 6,3% -,2	34 12,6% -,1	113 41,9% 1,1	106 39,3% -,9	270 100,0%
	bedingt mobil	13 4,9% -1,1	32 11,9% -,4	94 35,1% -,7	129 48,1% 1,3	268 100,0%
	immobil	27 7,6% ,7	46 13,0% ,1	134 38,0% ,1	146 41,4% -,4	353 100,0%
Gesamt		64 6,6%	124 12,8%	364 37,7%	413 42,8%	965 100,0%

Residentielle Mobilität * f8 Kriterium: Miete/ Kaufpreis

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: Miete/ Kaufpreis				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	7 9,3% -,5	8 10,7% -,8	26 34,7% ,3	34 45,3% ,5	75 100,0%
	mobil	14 5,2% -2,9	39 14,6% ,2	87 32,5% -,1	128 47,8% 1,5	268 100,0%
	bedingt mobil	22 8,4% -1,3	40 15,3% ,5	86 32,8% ,0	114 43,5% ,4	262 100,0%
	immobil	62 18,2% 3,9	46 13,5% -,3	113 33,1% ,1	120 35,2% -1,9	341 100,0%
Gesamt		105 11,1%	133 14,1%	312 33,0%	396 41,9%	946 100,0%

Residentielle Mobilität * f8 Kriterium: Wohnungsausstattung

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: Wohnungsausstattung				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	12 16,4% 1,4	12 16,4% -1,1	26 35,6% -,5	23 31,5% ,8	73 100,0%
	mobil	23 8,6% -1,2	72 27,0% 1,4	108 40,4% ,3	64 24,0% -,9	267 100,0%
	bedingt mobil	23 8,7% -1,1	53 20,2% -,9	106 40,3% ,2	81 30,8% 1,3	263 100,0%
	immobil	47 13,6% 1,4	79 22,9% ,0	133 38,6% -,2	86 24,9% -,7	345 100,0%
Gesamt		105 11,1%	216 22,8%	373 39,3%	254 26,8%	948 100,0%

Residentielle Mobilität * f8 Kriterium: Versorgungs- und Freizeiteinrichtungen

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: Versorgung- und Freizeiteinrichtungen				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	12 16,4% -,1	15 20,5% -1,0	31 42,5% 1,5	15 20,5% -,7	73 100,0%
	mobil	45 16,7% -,1	70 26,0% -,1	88 32,7% ,2	66 24,5% ,0	269 100,0%
	bedingt mobil	39 14,7% -1,0	74 27,8% ,5	82 30,8% -,4	71 26,7% ,7	266 100,0%
	immobil	67 19,4% 1,0	92 26,6% ,1	106 30,6% -,5	81 23,4% -,4	346 100,0%
Gesamt		163 17,1%	251 26,3%	307 32,2%	233 24,4%	954 100,0%

Residentielle Mobilität * f8 Kriterium: Freunde/Verwandte in der Nähe

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: Freunde/Verwandte in der Nähe				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	18 24,7% ,3	19 26,0% ,2	19 26,0% ,1	17 23,3% -,6	73 100,0%
	mobil	71 26,5% 1,3	73 27,2% ,7	65 24,3% -,4	59 22,0% -1,5	268 100,0%
	bedingt mobil	56 21,2% -,6	70 26,5% ,4	69 26,1% ,3	69 26,1% -,2	264 100,0%
	immobil	74 20,9% -,8	79 22,3% -1,1	90 25,4% ,0	111 31,4% 1,7	354 100,0%
Gesamt		219 22,8%	241 25,1%	243 25,3%	256 26,7%	959 100,0%

Residentielle Mobilität * f8 Kriterium: gute Verkehrsanbindung

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: gute Verkehrsanbindung				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	9 12,3% -,2	14 19,2% -1,1	28 38,4% ,9	22 30,1% ,2	73 100,0%
	mobil	29 10,7% -1,1	66 24,4% -,5	92 33,9% ,5	84 31,0% ,7	271 100,0%
	bedingt mobil	36 13,6% ,3	67 25,4% -,2	85 32,2% ,0	76 28,8% ,0	264 100,0%
	immobil	51 14,7% ,8	101 29,0% 1,1	102 29,3% -,9	94 27,0% -,6	348 100,0%
Gesamt		125 13,1%	248 25,9%	307 32,1%	276 28,9%	956 100,0%

Residentielle Mobilität * f8 Kriterium: ruhige Wohnlage

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: ruhige Wohnlage				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	10 13,7% 1,4	20 27,4% 2,5	19 26,0% -,7	24 32,9% -1,5	73 100,0%
	mobil	21 7,8% -,6	43 15,9% ,1	95 35,2% 1,3	111 41,1% -,9	270 100,0%
	bedingt mobil	25 9,4% ,3	41 15,4% -,1	84 31,6% ,3	116 43,6% -,3	266 100,0%
	immobil	29 8,3% -,4	46 13,1% -1,2	97 27,6% -1,0	179 51,0% 1,7	351 100,0%
Gesamt		85 8,9%	150 15,6%	295 30,7%	430 44,8%	960 100,0%

Residentielle Mobilität * f8 Kriterium: sichere Wohngegend

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: sichere Wohngegend				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	13 18,1% 1,9	18 25,0% 1,9	24 33,3% -2	17 23,6% -2,0	72 100,0%
	mobil	35 13,0% 1,2	57 21,2% 2,1	92 34,2% -2	85 31,6% -1,8	269 100,0%
	bedingt mobil	27 10,2% -2	33 12,5% -1,4	97 36,6% ,4	108 40,8% ,6	265 100,0%
	immobil	27 7,7% -1,7	45 12,8% -1,5	123 34,9% ,0	157 44,6% 1,9	352 100,0%
Gesamt		102 10,6%	153 16,0%	336 35,1%	367 38,3%	958 100,0%

Residentielle Mobilität * f8 Kriterium: wohnen im Grünen

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: wohnen im Grünen				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	15 20,5% 2,1	17 23,3% 1,0	22 30,1% ,1	19 26,0% -1,9	73 100,0%
	mobil	48 17,8% 2,7	65 24,1% 2,1	75 27,8% -4	82 30,4% -2,6	270 100,0%
	bedingt mobil	28 10,6% -7	54 20,4% ,7	80 30,2% ,3	103 38,9% -4	265 100,0%
	immobil	25 7,1% -2,7	41 11,7% -3,0	103 29,3% ,1	182 51,9% 3,4	351 100,0%
Gesamt		116 12,1%	177 18,5%	280 29,2%	386 40,3%	959 100,0%

Residentielle Mobilität * f9 Bewertung: Wohnungsgröße

Kreuztabelle

		f9 Bewertung: Wohnungsgröße					Gesamt
		sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	23 30,7% -1,6	20 26,7% -1,5	20 26,7% 3,0	5 6,7% 1,2	7 9,3% 4,3	75 100,0%
	mobil	86 31,4% -2,9	122 44,5% 2,0	46 16,8% 1,3	13 4,7% ,6	7 2,6% ,5	274 100,0%
	bedingt mobil	116 42,8% ,0	102 37,6% ,1	36 13,3% -,3	10 3,7% -,2	7 2,6% ,6	271 100,0%
	immobil	205 53,7% 3,2	128 33,5% -1,2	37 9,7% -2,2	12 3,1% -,8	0 ,0% -2,8	382 100,0%
Gesamt		430 42,9%	372 37,1%	139 13,9%	40 4,0%	21 2,1%	1002 100,0%

Residentielle Mobilität * f9 Bewertung: Wohnungsausstattung

Kreuztabelle

		f9 Bewertung: Wohnungsausstattung					Gesamt
		sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	17 22,7% -,9	33 44,0% -,5	14 18,7% ,0	9 12,0% 3,1	2 2,7% 1,3	75 100,0%
	mobil	55 20,1% -2,5	135 49,3% ,4	65 23,7% 2,0	14 5,1% ,5	5 1,8% 1,2	274 100,0%
	bedingt mobil	76 27,9% -,1	136 50,0% ,5	44 16,2% -,9	12 4,4% -,1	4 1,5% ,6	272 100,0%
	immobil	135 35,2% 2,6	175 45,7% -,6	63 16,4% -,9	10 2,6% -1,7	0 ,0% -2,0	383 100,0%
Gesamt		283 28,2%	479 47,7%	186 18,5%	45 4,5%	11 1,1%	1004 100,0%

Residentielle Mobilität * f9 Bewertung: Höhe des Mietpreises/monatl. Aufwendungen

Kreuztabelle

		f9 Bewertung: Höhe des Mietpreises/monatl. Aufwendungen					Gesamt
		sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	13 17,3% -1,0	35 46,7% ,8	18 24,0% -5	8 10,7% 1,3	1 1,3% -7	75 100,0%
	mobil	61 22,8% -1	96 35,8% -1,3	82 30,6% 1,2	17 6,3% -3	12 4,5% 2,0	268 100,0%
	bedingt mobil	65 24,2% ,4	109 40,5% -1	71 26,4% -1	20 7,4% ,4	4 1,5% -1,1	269 100,0%
	immobil	87 23,7% ,2	159 43,3% ,8	92 25,1% -7	21 5,7% -8	8 2,2% -4	367 100,0%
Gesamt		226 23,1%	399 40,8%	263 26,9%	66 6,7%	25 2,6%	979 100,0%

Residentielle Mobilität * f9 Bewertung: Nachbarschaft

Kreuztabelle

		f9 Bewertung: Nachbarschaft					Gesamt
		sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	14 18,7% -1,4	28 37,3% -7	17 22,7% ,4	11 14,7% 2,7	5 6,7% 1,6	75 100,0%
	mobil	62 23,0% -1,3	104 38,5% -1,0	72 26,7% 2,2	23 8,5% 1,2	9 3,3% ,0	270 100,0%
	bedingt mobil	70 25,8% -4	127 46,9% 1,1	50 18,5% -8	14 5,2% -9	10 3,7% ,3	271 100,0%
	immobil	124 32,5% 2,0	165 43,2% ,2	66 17,3% -1,4	18 4,7% -1,4	9 2,4% -1,0	382 100,0%
Gesamt		270 27,1%	424 42,5%	205 20,5%	66 6,6%	33 3,3%	998 100,0%

Residentielle Mobilität * f9 Bewertung: Einkaufsmöglichkeiten

Kreuztabelle

		f9 Bewertung: Einkaufsmöglichkeiten					Gesamt
		sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	21 28,0% ,4	29 38,7% ,3	13 17,3% ,2	7 9,3% ,1	5 6,7% ,3	75 100,0%
	mobil	91 33,3% ,9	97 35,5% ,2	47 17,2% ,4	24 8,8% ,2	14 5,1% ,5	273 100,0%
	bedingt mobil	78 28,8% ,5	106 39,1% ,7	52 19,2% ,4	15 5,5% ,9	20 7,4% 1,0	271 100,0%
	immobil	114 29,8% ,2	133 34,7% ,6	71 18,5% ,1	45 11,7% 1,7	20 5,2% ,5	383 100,0%
Gesamt		304 30,3%	365 36,4%	183 18,3%	91 9,1%	59 5,9%	1002 100,0%

Residentielle Mobilität * f9 Bewertung: Verkehrsanbindung

Kreuztabelle

		f9 Bewertung: Verkehrsanbindung					Gesamt
		sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	31 41,3% 1,0	26 34,7% ,1	9 12,0% -1,0	3 4,0% -1,1	6 8,0% ,7	75 100,0%
	mobil	101 36,9% ,6	108 39,4% 1,2	43 15,7% ,4	10 3,6% -2,2	12 4,4% -1,1	274 100,0%
	bedingt mobil	98 36,3% ,4	93 34,4% ,2	43 15,9% ,3	18 6,7% ,4	18 6,7% ,4	270 100,0%
	immobil	117 31,0% -1,3	124 32,8% ,8	71 18,8% 1,0	42 11,1% 2,7	24 6,3% ,3	378 100,0%
Gesamt		347 34,8%	351 35,2%	166 16,6%	73 7,3%	60 6,0%	997 100,0%

Residentielle Mobilität * f9 Bewertung: Entfernung zur Arbeit

Kreuztabelle

		f9 Bewertung: Entfernung zur Arbeit					Gesamt
		sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	22 30,6% -,7	20 27,8% -,6	15 20,8% ,4	3 4,2% -1,1	12 16,7% 3,4	72 100,0%
	mobil	86 34,5% -,2	75 30,1% -,5	51 20,5% ,5	22 8,8% ,7	15 6,0% -,3	249 100,0%
	bedingt mobil	64 29,8% -1,3	81 37,7% 1,5	40 18,6% -,1	12 5,6% -1,1	18 8,4% 1,1	215 100,0%
	immobil	105 41,5% 1,7	75 29,6% -,6	44 17,4% -,6	23 9,1% ,9	6 2,4% -2,6	253 100,0%
Gesamt		277 35,1%	251 31,8%	150 19,0%	60 7,6%	51 6,5%	789 100,0%

Residentielle Mobilität * f10 mit der Wohnung zufrieden, kein Grund zum Wohnungswechsel

Kreuztabelle

		f10 mit der Wohnung zufrieden, kein Grund zum Wohnungswechsel				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	24 32,0% 7,7	22 29,3% 5,1	15 20,0% 1,4	14 18,7% -5,2	75 100,0%
	mobil	28 10,3% 1,7	39 14,3% 2,0	55 20,2% 2,8	150 55,1% -2,6	272 100,0%
	bedingt mobil	18 6,7% -,5	29 10,7% ,2	41 15,2% ,6	182 67,4% -,2	270 100,0%
	immobil	5 1,3% -4,4	14 3,7% -4,1	28 7,3% -3,4	335 87,7% 4,6	382 100,0%
Gesamt		75 7,5%	104 10,4%	139 13,9%	681 68,2%	999 100,0%

Residentielle Mobilität * f10 tägliches Pendeln ist lieber, als Wohnungswechsel

Kreuztabelle

		f10 tägliches Pendeln ist lieber, als Wohnungswechsel				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	33 46,5% 3,1	21 29,6% 2,8	12 16,9% -4	5 7,0% -4,2	71 100,0%
	mobil	75 29,0% ,6	56 21,6% 2,2	49 18,9% ,1	79 30,5% -2,0	259 100,0%
	bedingt mobil	60 25,5% -5	36 15,3% -3	52 22,1% 1,2	87 37,0% -3	235 100,0%
	immobil	63 21,9% -1,7	24 8,3% -3,3	47 16,3% -1,0	154 53,5% 4,2	288 100,0%
Gesamt		231 27,1%	137 16,1%	160 18,8%	325 38,1%	853 100,0%

Residentielle Mobilität * f10 alle wichtigen Versorgungseinrichtungen in Fußdistanz erreichbar

Kreuztabelle

		f10 alle wichtigen Versorgungseinrichtungen in Fußdistanz erreichbar				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	12 16,4% ,7	15 20,5% ,8	20 27,4% ,6	26 35,6% -1,3	73 100,0%
	mobil	23 8,5% -2,2	46 16,9% ,1	75 27,6% 1,3	128 47,1% ,3	272 100,0%
	bedingt mobil	41 15,4% ,9	47 17,6% ,3	53 19,9% -1,3	126 47,2% ,3	267 100,0%
	immobil	57 15,1% ,9	58 15,3% -7	88 23,3% -2	175 46,3% ,1	378 100,0%
Gesamt		133 13,4%	166 16,8%	236 23,8%	455 46,0%	990 100,0%

Residentielle Mobilität * f10 besseren Arbeitsplatz ablehnen, um hier wohnen zu bleiben

Kreuztabelle

		f10 besseren Arbeitsplatz ablehnen, um hier wohnen zu bleiben				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	50 69,4% 3,3	18 25,0% ,4	3 4,2% -2,3	1 1,4% -3,5	72 100,0%
	mobil	134 51,7% 1,9	64 24,7% ,7	36 13,9% -,2	25 9,7% -3,5	259 100,0%
	bedingt mobil	101 43,7% ,0	57 24,7% ,7	30 13,0% -,5	43 18,6% -,2	231 100,0%
	immobil	83 30,0% -3,5	50 18,1% -1,6	51 18,4% 1,8	93 33,6% 5,4	277 100,0%
Gesamt		368 43,9%	189 22,5%	120 14,3%	162 19,3%	839 100,0%

Residentielle Mobilität * f10 mehr wohnungsnah betreuende Dienstleistungen würde ich in Anspruch nehmen

Kreuztabelle

		f10 mehr wohnungsnah betreuende Dienstleistungen würde ich in Anspruch nehmen				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	37 49,3% 1,3	15 20,0% -,2	13 17,3% -1,4	10 13,3% -,2	75 100,0%
	mobil	120 44,1% 1,2	52 19,1% -,6	63 23,2% -,7	37 13,6% -,2	272 100,0%
	bedingt mobil	105 40,1% ,1	57 21,8% ,3	67 25,6% ,0	33 12,6% -,6	262 100,0%
	immobil	129 34,1% -1,7	82 21,7% ,3	108 28,6% 1,2	59 15,6% ,8	378 100,0%
Gesamt		391 39,6%	206 20,9%	251 25,4%	139 14,1%	987 100,0%

Residentielle Mobilität * f10 Pflege Kontakt zu vielen Nachbarn

Kreuztabelle

		f10 Pflege Kontakt zu vielen Nachbarn				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	15 20,0% 1,5	27 36,0% 1,1	25 33,3% 1,2	8 10,7% -3,1	75 100,0%
	mobil	54 19,7% 2,6	93 33,9% 1,5	65 23,7% -8	62 22,6% -2,4	274 100,0%
	bedingt mobil	34 12,7% -,5	79 29,6% ,1	68 25,5% -,3	86 32,2% ,4	267 100,0%
	immobil	34 9,0% -2,5	91 24,0% -1,9	104 27,4% ,4	150 39,6% 3,1	379 100,0%
Gesamt		137 13,8%	290 29,1%	262 26,3%	306 30,8%	995 100,0%

Residentielle Mobilität * f 10 würde jetzige Wohnung kaufen

Kreuztabelle

		f 10 würde jetzige Wohnung kaufen				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	55 75,3% 1,6	10 13,7% ,7	5 6,8% -,8	3 4,1% -2,9	73 100,0%
	mobil	143 59,1% -,3	28 11,6% ,2	22 9,1% -,3	49 20,2% ,6	242 100,0%
	bedingt mobil	132 62,0% ,2	31 14,6% 1,5	22 10,3% ,3	28 13,1% -1,8	213 100,0%
	immobil	144 56,9% -,8	18 7,1% -1,9	26 10,3% ,3	65 25,7% 2,6	253 100,0%
Gesamt		474 60,7%	87 11,1%	75 9,6%	145 18,6%	781 100,0%

Residentielle Mobilität * f10 neue Wohnformen wären für mich interessant

Kreuztabelle

		f10 neue Wohnformen wären für mich interessant				Gesamt
		trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	35 47,9% -2,1	17 23,3% 1,8	10 13,7% 1,1	11 15,1% 2,5	73 100,0%
	mobil	149 56,4% -2,2	49 18,6% 1,4	35 13,3% 1,8	31 11,7% 2,7	264 100,0%
	bedingt mobil	173 66,3% -,3	39 14,9% -,1	31 11,9% 1,1	18 6,9% -,2	261 100,0%
	immobil	303 80,8% 3,0	42 11,2% -1,9	19 5,1% -2,9	11 2,9% -3,1	375 100,0%
Gesamt		660 67,8%	147 15,1%	95 9,8%	71 7,3%	973 100,0%

Residentielle Mobilität * f17 Berufliche Stellung

Kreuztabelle

		f17 Berufliche Stellung							Ges.
		Selbständiger	Beamter	Angestellter	Arbeiter	Auszubi	Hausfrau	Rentner	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	8 11,3% 1,0	5 7,0% ,1	40 56,3% 2,0	1 1,4% -2,2	13 18,3% 3,2	4 5,6% -,3	0 0,0% -3,9	71 100,0%
	mobil	22 8,5% ,3	25 9,6% 1,8	130 50,0% 2,3	25 9,6% ,3	36 13,8% 3,6	11 4,2% -1,5	11 4,2% -5,9	260 100,0%
	bedingt mobil	21 8,0% ,1	16 6,1% -,4	112 42,7% ,4	27 10,3% ,6	19 7,3% -,2	20 7,6% ,6	47 18% -1,1	262 100,0%
	immobil	25 6,7% -,8	19 5,1% -1,2	114 30,6% -3,1	35 9,4% ,2	6 1,6% -4,2	29 7,8% ,9	145 39% 7,5	373 100,0%
Gesamt		76 7,9%	65 6,7%	396 41,0%	88 9,1%	74 7,7%	64 6,6%	203 21%	966 100,0%

Residentielle Mobilität * f18 Höchster Bildungsabschluss

Kreuztabelle

		f18 Höchster Bildungsabschluss					Gesamt
		Hochschul e/Fachhoc hschule	Abitur	Mittlere Reife	Haupt schule	Meister brief	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	26 35,1% 2,2	23 31,1% 3,1	20 27,0% -1,3	3 4,1% -3,1	2 2,7% -,8	74 100,0%
	mobil	77 28,3% 1,8	69 25,4% 3,6	83 30,5% -1,5	32 11,8% -3,1	11 4,0% -,5	272 100,0%
	bedingt mobil	58 21,6% -,5	43 16,0% -,2	108 40,3% 1,2	48 17,9% -,8	11 4,1% -,4	268 100,0%
	immobil	67 17,8% -2,1	28 7,4% -4,3	144 38,2% ,8	116 30,8% 4,6	22 5,8% 1,1	377 100,0%
Gesamt		228 23,0%	163 16,4%	355 35,8%	199 20,1%	46 4,6%	991 100,0%

Residentielle Mobilität * Alter klassifiziert

Kreuztabelle

		Alter klassifiziert					Gesamt
		18-29 Jahre	30-39 Jahre	40-49 Jahre	50-59 Jahre	60-75 Jahre	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	35 47,3% 5,6	28 37,8% 2,3	9 12,2% -1,5	2 2,7% -2,5	0 ,0% -4,2	74 100,0%
	mobil	96 35,0% 6,1	102 37,2% 4,3	47 17,2% -1,1	17 6,2% -3,2	12 4,4% -6,5	274 100,0%
	bedingt mobil	46 16,8% -,8	74 27,1% ,9	60 22,0% ,7	44 16,1% 1,3	49 17,9% -1,8	273 100,0%
	immobil	14 3,6% -6,9	41 10,7% -5,4	86 22,4% 1,0	70 18,2% 2,7	173 45,1% 8,8	384 100,0%
Gesamt		191 19,0%	245 24,4%	202 20,1%	133 13,2%	234 23,3%	1005 100,0%

Residentielle Mobilität * Einkommensklassen bereinigt

Kreuztabelle

		Einkommensklassen bereinigt					Gesamt:
		unter 2000 DM	2000- 3000 DM	3000- 4000 DM	4000- 5000 DM	über 5000 DM	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	17 26,2% 2,3	12 18,5% -9	13 20,0% -6	6 9,2% -1,2	17 26,2% ,6	65 100,0%
	mobil	35 14,8% -1	47 19,8% -1,4	59 24,9% ,5	38 16,0% ,5	58 24,5% ,7	237 100,0%
	bedingt mobil	34 14,7% -2	58 25,0% ,2	58 25,0% ,5	35 15,1% ,1	47 20,3% -7	232 100,0%
	immobil	41 13,4% -8	87 28,3% 1,5	67 21,8% -6	46 15,0% ,1	66 21,5% -3	307 100,0%
Gesamt		127 15,1%	204 24,3%	197 23,4%	125 14,9%	188 22,4%	841 100,0%

Residentielle Mobilität * HH-größen bereinigt

Kreuztabelle

		HH-größen bereinigt					Gesamt
		1-Pers. HH	2-Pers. HH	3-Pers. HH	4-Pers. HH	5 o. mehr Pers. HH	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	29 39,7% 2,6	24 32,9% -6	13 17,8% -1	6 8,2% -1,3	1 1,4% -1,6	73 100,0%
	mobil	60 21,9% -9	104 38,0% ,1	57 20,8% 1,0	41 15,0% ,5	12 4,4% -1,1	274 100,0%
	bedingt mobil	73 26,7% ,7	92 33,7% -1,0	47 17,2% -4	40 14,7% ,4	21 7,7% 1,1	273 100,0%
	immobil	85 22,1% -1,0	156 40,6% 1,0	65 16,9% -6	51 13,3% -2	27 7,0% ,8	384 100,0%
Gesamt		247 24,6%	376 37,5%	182 18,1%	138 13,7%	61 6,1%	1004 100,0%

Residentielle Mobilität * Wohnverhältnis bereinigt

Kreuztabelle

			Wohnverhältnis bereinigt		Gesamt
			zur Miete	Eigentum	
Mobilität (Pläne)	sehr mobil	Anzahl	70	5	75
		% von Mobilität (Pläne)	93,3%	6,7%	100,0%
		Standardisierte Residuen	4,4	-4,9	
	mobil	Anzahl	211	64	275
		% von Mobilität (Pläne)	76,7%	23,3%	100,0%
		Standardisierte Residuen	4,7	-5,2	
	bedingt mobil	Anzahl	160	113	273
		% von Mobilität (Pläne)	58,6%	41,4%	100,0%
		Standardisierte Residuen	,6	-,7	
	immobil	Anzahl	120	264	384
		% von Mobilität (Pläne)	31,3%	68,8%	100,0%
		Standardisierte Residuen	-6,4	7,2	
Gesamt	Anzahl	561	446	1007	
	% von Mobilität (Pläne)	55,7%	44,3%	100,0%	

15 Anhang D: Wechsler „residentiell“ – „präferentiell“

Wechsler residentiell - präferentiell * Haushaltsgröße

Kreuztabelle

		Haushaltsgröße					Ges.
		1-Pers.	2-Pers.	3-Pers.	4-Pers.	5 u. mehr Pers.	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	70 27,8%	85 33,7%	49 19,4%	35 13,9%	13 5,2%	252 100%
		1,7	,9	-,7	-1,3	-1,4	
	kein Wechsel	84 22,3%	112 29,8%	83 22,1%	65 17,3%	32 8,5%	376 100%
		-,2	-,3	,2	,0	,7	
	wird immobil	6 8,0%	19 25,3%	20 26,7%	22 29,3%	8 10,7%	75 100%
		-,2	-,8	,9	2,5	1,0	
Gesamt		160 22,8%	216 30,7%	152 21,6%	122 17,4%	53 7,5%	703 100%

Wechsler residentiell - präferentiell * Wohnverhältnis bereinigt

Kreuztabelle

			Wohnverhältnis bereinigt		Gesamt
			zur Miete	Eigentum	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	Anzahl	185	67	252
		% von Wechsler residentiell - präferentiell	73,4%	26,6%	100,0%
		Standardisierte Residuen	2,7	-3,3	
	kein Wechsel	Anzahl	208	171	379
		% von Wechsler residentiell - präferentiell	54,9%	45,1%	100,0%
		Standardisierte Residuen	-1,3	1,6	
	wird immobil	Anzahl	32	43	75
		% von Wechsler residentiell - präferentiell	42,7%	57,3%	100,0%
		Standardisierte Residuen	-2,0	2,4	
Gesamt		Anzahl	425	281	706
		% von Wechsler residentiell - präferentiell	60,2%	39,8%	100,0%

Wechsler residentiell - präferentiell * f2 mit den Kindern beschäftigen

Kreuztabelle

		f2 mit den Kindern beschäftigen					Ges.
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	Frage nicht beantwortet	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	31 12,3% ,8	24 9,5% ,5	41 16,3% -6	126 50,0% -1,0	30 11,9% 2,0	252 ****
	kein Wechsel	40 10,6% ,0	32 8,4% -1	69 18,2% ,2	211 55,7% ,3	27 7,1% -7	379 ****
	wird immobilere	4 5,3% -1,4	5 6,7% -6	16 21,3% ,7	49 65,3% 1,2	1 1,3% -2,1	75 ****
Gesamt		75 10,6%	61 8,6%	126 17,8%	386 54,7%	58 8,2%	706 ****

Wechsler residentiell - präferentiell * f2 mit der Familie beschäftigen

Kreuztabelle

		f2 mit der Familie beschäftigen					Ges.
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	Frage nicht beantwortet	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	2 ,8% -7	34 13,5% 2,6	77 30,6% ,2	136 54,0% -1,1	3 1,2% ,6	252 ****
	kein Wechsel	6 1,6% ,5	24 6,3% -1,5	118 31,1% ,5	228 60,2% ,2	3 ,8% -1	379 ****
	wird immobilere	1 1,3% ,0	3 4,0% -1,4	15 20,0% -1,5	56 74,7% 1,7	0 ,0% -8	75 ****
Gesamt		9 1,3%	61 8,6%	210 29,7%	420 59,5%	6 ,8%	706 ****

Wechsler residentiell - präferentiell * f8 Kriterium: Freunde/Verwandte in der Nähe

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: Freunde/Verwandte in der Nähe				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	65 26,1% 1,2	77 30,9% 1,4	45 18,1% -2,4	62 24,9% -,1	249 100,0%
	kein Wechsel	75 21,2% -,6	83 23,4% -1,1	104 29,4% 1,3	92 26,0% ,3	354 100,0%
	wird immobilere	13 17,6% -,9	19 25,7% -,1	26 35,1% 1,6	16 21,6% -,6	74 100,0%
Gesamt		153 22,6%	179 26,4%	175 25,8%	170 25,1%	677 100,0%

Wechsler residentiell - präferentiell * f9 Bewertung: Nachbarschaft

Kreuztabelle

		f9 Bewertung: Nachbarschaft					Gesamt
		sehr gut	gut	befriedigend	ausreichend	mangelhaft	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	38 15,3% -2,5	114 45,8% 1,0	70 28,1% 1,3	19 7,6% -,1	8 3,2% -,5	249 100,0%
	kein Wechsel	98 26,0% 1,3	149 39,5% -,6	83 22,0% -,8	30 8,0% ,1	17 4,5% ,7	377 100,0%
	wird immobilere	24 32,0% 1,7	28 37,3% -,6	15 20,0% -,7	6 8,0% ,0	2 2,7% -,5	75 100,0%
Gesamt		160 22,8%	291 41,5%	168 24,0%	55 7,8%	27 3,9%	701 100,0%

Wechsler residentiell - präferentiell * f2 im Garten arbeiten

Kreuztabelle

		f2 im Garten arbeiten					Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	Frage nicht beantwortet	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	93 36,9% 1,7	56 22,2% ,0	54 21,4% -,9	36 14,3% -1,6	13 5,2% 1,0	252 100,0%
	kein Wechsel	114 30,1% -,3	81 21,4% -,4	93 24,5% ,2	78 20,6% ,8	13 3,4% -,5	379 100,0%
	wird immobil	12 16,0% -2,3	20 26,7% ,8	23 30,7% 1,2	18 24,0% 1,1	2 2,7% -,6	75 100,0%
Gesamt		219 31,0%	157 22,2%	170 24,1%	132 18,7%	28 4,0%	706 100,0%

Wechsler residentiell - präferentiell * f8 Kriterium: ruhige Wohnlage

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: ruhige Wohnlage				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	22 8,9% ,2	44 17,7% ,4	85 34,3% ,5	97 39,1% -,8	248 100,0%
	kein Wechsel	32 9,1% ,4	59 16,8% ,0	109 31,0% -,5	152 43,2% ,2	352 100,0%
	wird immobil	3 4,1% -1,3	10 13,5% -,7	24 32,4% ,0	37 50,0% 1,0	74 100,0%
Gesamt		57 8,5%	113 16,8%	218 32,3%	286 42,4%	674 100,0%

Wechsler residentiell - präferentiell * f8 Kriterium: sichere Wohngegend

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: sichere Wohngegend				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	28 11,3% ,0	50 20,2% 1,6	94 38,1% ,4	75 30,4% -1,5	247 100,0%
	kein Wechsel	42 11,9% ,3	54 15,3% -4	128 36,3% -1	129 36,5% ,2	353 100,0%
	wird immobilere	6 8,1% -8	5 6,8% -2,0	24 32,4% -6	39 52,7% 2,4	74 100,0%
Gesamt		76 11,3%	109 16,2%	246 36,5%	243 36,1%	674 100,0%

Wechsler residentiell - präferentiell * f8 Kriterium: wohnen im Grünen

Kreuztabelle

		f8 Kriterium: wohnen im Grünen				Gesamt
		gar nicht wichtig	eher nicht wichtig	eher wichtig	sehr wichtig	
Wechsler residentiell - präferentiell	wird mobiler	35 14,1% ,5	71 28,6% 2,7	74 29,8% -1	68 27,4% -2,3	248 100,0%
	kein Wechsel	48 13,6% ,4	61 17,3% -1,4	105 29,8% -1	138 39,2% 1,0	352 100,0%
	wird immobilere	4 5,4% -1,8	8 10,8% -1,9	25 33,8% ,5	37 50,0% 2,0	74 100,0%
Gesamt		87 12,9%	140 20,8%	204 30,3%	243 36,1%	674 100,0%