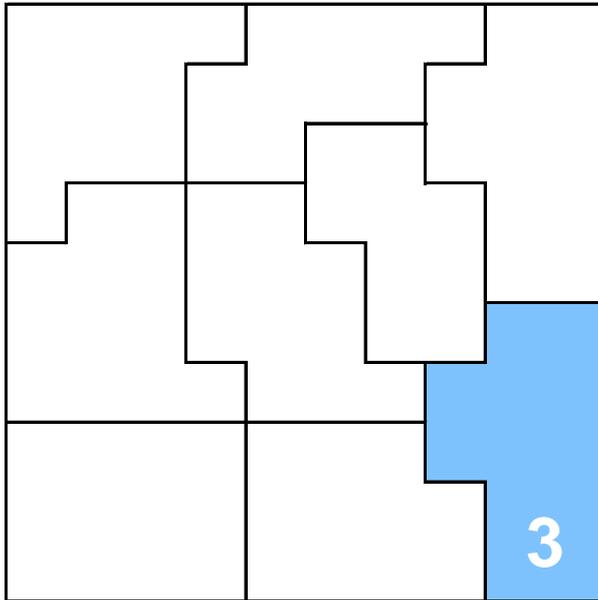


# Segment 3: Improvisierte Alternative

Nachfragesegmente im deutschen Wohnungsmarkt

---



### 3.1 Improvisierte Alternative: Einleitung

12,1 % der deutschen Haushalte zählen zu den «Improvisierten Alternativen». Diese leben vorzugsweise in Ober- und Mittelzentren, die Mehrheit wohnt in Einpersonenhaushalten oder Wohngemeinschaften. In diesem Segment befinden sich die meisten Auszubildenden und Studierenden. Sie verfügen über (noch) geringe Einkommen.



Die improvisierten Alternativen wohnen vorzugsweise als Mieter in Altbauten und Zwischennutzungen in den großen und mittelgroßen Städten sowie den kernstadtnahen Agglomerationsgemeinden. Die zentralen Werte der improvisierten Alternativen sind Ungebundenheit und Flexibilität. Die gesellschaftlichen Konventionen des Bürgertums werden abgelehnt. Alltag und Freizeitverhalten ist auf die eigene Szene und den öffentlichen Raum bezogen. In der Freizeit werden intensive emotionale Erlebnisse gesucht.

### 3.2 Improvisierte Alternative: Beispiele dreier fiktiver Haushalte

Die nachfolgenden Beispiele sollen einen schnellen Zugang zu dem beschriebenen Nachfragesegment ermöglichen. Sie sind stark überzeichnet, klischeehaft und basieren nicht auf einer wissenschaftlichen Grundlage.

#### Frau Meier, junger Single

Sabine Meier ist 28 Jahre alt und arbeitet als Aushilfsverkäuferin in zwei verschiedenen Kleiderläden. Dies hat sich zufällig so ergeben. Ihr ist wichtig, dass sie mehrmals pro Woche abends ausgehen kann. Damit sie in den frühen Morgenstunden noch gut nach Hause kommt, legt sie Wert auf eine zentrale Wohnlage. Sie lebt in einer kleinen Einzimmerwohnung im Zentrum einer Großstadt. Ihr Einkommen reicht für den momentanen Lebensunterhalt. Sie hat sich noch keine Gedanken über ihre Zukunft gemacht.

#### Herr Vogel, Wohngemeinschaft

Timon Vogel hat in Berlin Biologie studiert und doktoriert nun an der Freien Universität in Berlin-Dahlem. Aufgrund seines Doktorandengehalts wohnt er in einer Wohngemeinschaft mit vier anderen Studenten in Berlin-Kreuzberg zusammen. Er ist viel mit dem Fahrrad unterwegs und geht abends oft mit Freunden in seine Lieblingskneipe um die Ecke. Am Wochenende bleibt er meist in der Stadt und genießt das kulturelle Angebot.

#### Frau Rosso und Herr Kessler, junges Paar

Tabea Rosso ist Schauspielerin und spielt in mehreren Kleinproduktionen mit. Sie wohnt mit ihrem Partner Tim Kessler in einer sehr günstigen Wohnung. Sie würden gerne in einer luxuriöseren Wohnung leben, können es sich aber zurzeit nicht leisten. Tim arbeitet als freischaffender Journalist für mehrere Zeitungen. Beiden ist ihre Unabhängigkeit sehr wichtig. Sie haben deshalb kein Interesse daran zu heiraten und planen auch keine Kinder. Sie können sich auch nicht vorstellen jemals von der Stadt aufs Land zu ziehen.

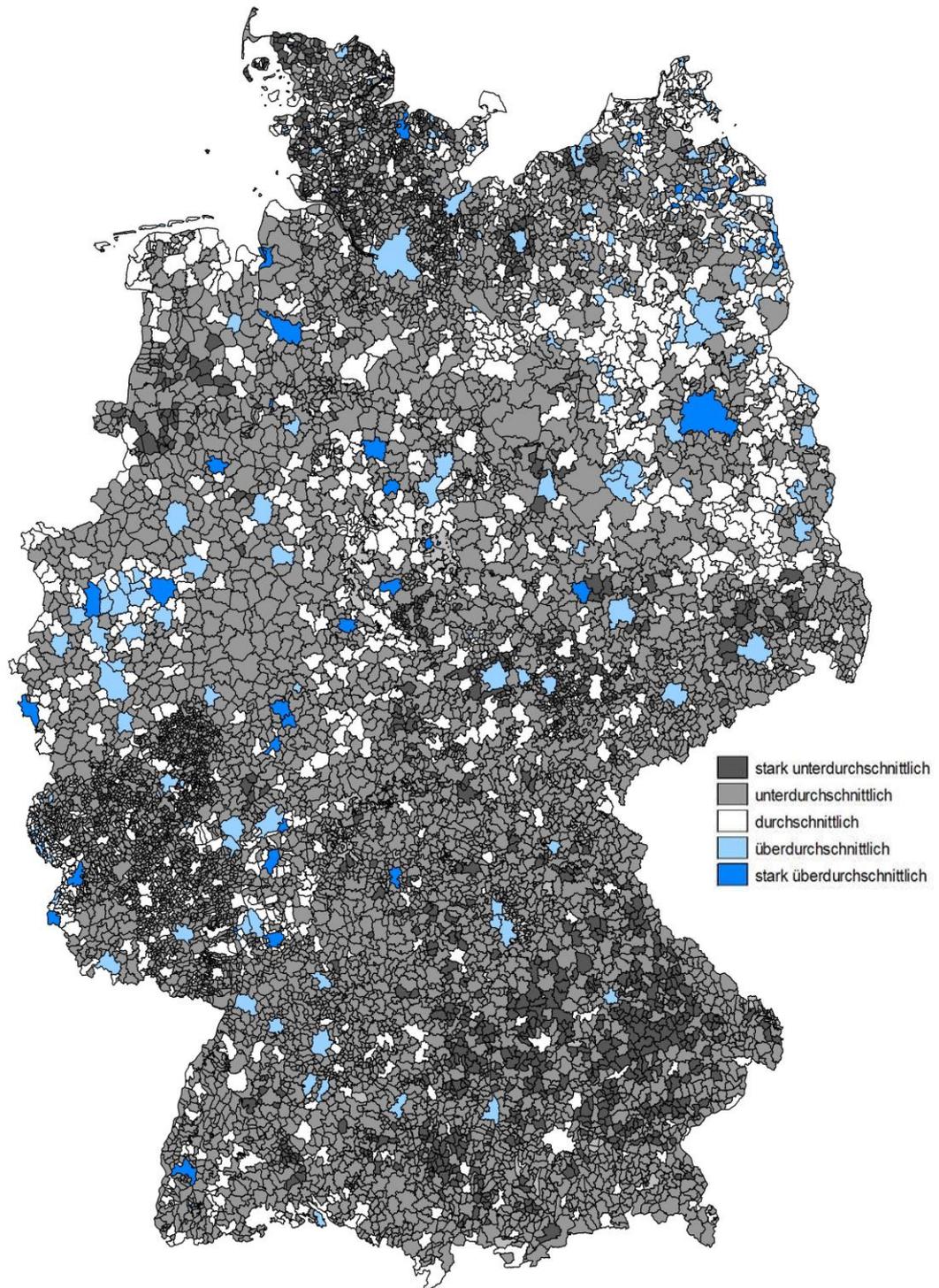
### 3.3 Wer ist die improvisierte Alternative?

Charakteristikum	Typische Ausprägung
Ausbildungsniveau	Mittleres Bildungsniveau
	Gering <span style="float: right;">Hoch</span>
Primäre Bildung	
Sekundäre Bildung	
Tertiäre Bildung	
Beruf	Alle Branchen
	Gering <span style="float: right;">Hoch</span>
Oberstes Management	
Freie Berufe	
Andere Selbständige	
Akademische Berufe und Kader	
Intermediäre Berufe	
Qualifizierte nicht manuelle Berufe	
Qualifizierte manuelle Berufe	
Unqualifizierte Tätigkeiten	
Berufliche Stellung	Einfache Mitarbeiter, häufig Teilzeitarbeit, mehrere Arbeitsstellen oder in
Einkommen	Mittel bis tief
	Gering <span style="float: right;">Hoch</span>
	

Quelle: Fahrländer Partner.

### 3.4 Improvisierte Alternative: Verteilung

Differenz der Anteile der Gemeinde zu den deutschlandweiten Anteilen

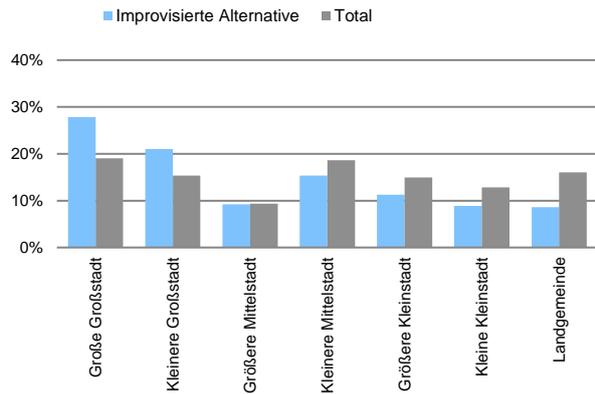


Quellen: Bundesamt für Kartographie und Geodäsie, Fahrländer Partner.

### 3.5 Wie lebt die improvisierte Alternative?

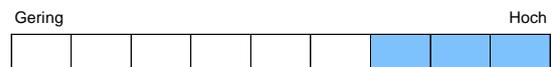
Charakteristikum	Typische Ausprägung
------------------	---------------------

Wohnort **Großstädte**

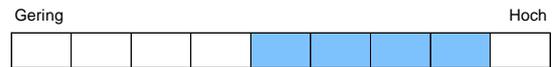


Wohnumfeld **Urban**

Umzugsneigung **Hoch**



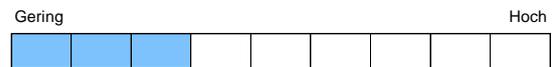
Preissensitivität **Mittel bis hoch**



Eigentumswohnungsquote **Gering**



Einfamilienhausquote **Gering**



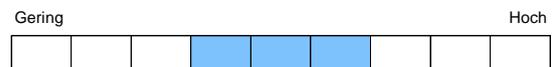
Wohneigentumsneigung **Gering**



Wohnungsgrundriss **Eher kleine abgeschlossene Zimmer**

Architektur **Präferenz für Altbauten**

Flächenbedarf pro Person **Mittel**



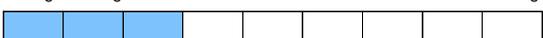
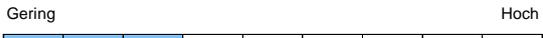
Quelle: BBSR, Fahrländer Partner.

Charakteristikum	Typische Ausprägung
Ausbaustandard	Gering 
Materialisierung und Apparate	Gering
Zahlungsbereitschaft für Ökologie	Durchschnittlich 

Quelle: Fahrländer Partner.

### 3.6 Improvisierte Alternative: Wohnumfeld

Der Prozess der Wohnungssuche ist durch Präferenzen und Restriktionen geprägt, die auf die Nachfrager einwirken. Dabei spielen bei den Nachfragesegmenten aus den sozial höheren Schichten die Präferenzen eine größere Rolle und bei den sozial tieferen Schichten die Restriktionen. Die folgenden Angaben beziehen sich auf das Endergebnis der dabei spielenden Prozesse.

Charakteristikum	Typische Ausprägung	
Präferenz für urbanes Umfeld	Sehr hoch	Gering <span style="float: right;">Hoch</span> 
Präferenz fürs Grüne	Gering	Gering <span style="float: right;">Hoch</span> 
Besonnung & Aussicht	Gering	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 
Erreichbarkeit Dienstleistungen	Weniger wichtig	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 
Erreichbarkeit Freizeit/Erholung	Wichtig	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 
Erreichbarkeit kulturelles Angebot	Wichtig	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 
Wichtigkeit der Außenräume	Sekundär	Gering <span style="float: right;">Hoch</span> 
Kinderfreundlichkeit	Mittel	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 

Quelle: Fahrländer Partner.

---

## Disclaimer

Die Nachfragesegmente im Wohnungsmarkt basieren auf einer Klassifizierung von FPRE, die sich an zwei Dimensionen orientiert: soziale Schicht (ökonomische Dimension: Unterschicht – Mittelschicht – Oberschicht) und Lebensstil (Werteorientierung: von bürgerlich-traditionell bis individuell). Daraus resultieren neun Segmente, die sich im Hinblick auf ihre Wohnbedürfnisse und -präferenzen sowie ihre ökonomischen Möglichkeiten voneinander unterscheiden. Während für die Schweiz eine detaillierte Beschreibung der Nachfragesegmente auf der Grundlage von Einzeldaten aus der Volkszählung 2000 möglich war, wurde für Deutschland soweit wie möglich auf der Basis öffentlich zugänglicher Daten eine Darstellung vorgenommen. Wo keine Daten zur Verfügung standen, wurden, wenn dies plausibel erschien, in Analogie zur Schweiz Aussagen über die Nachfragesegmente getroffen.



Fahrländer Partner (Deutschland) AG  
Raumentwicklung  
Barckhausstraße 1  
60325 Frankfurt am Main

+49 69 2475 689 250  
info@fahrlanderpartner.de  
www.fahrlanderpartner.de