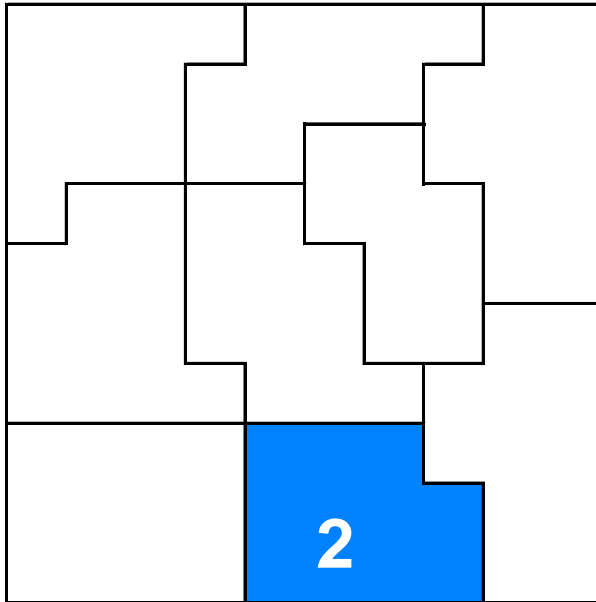


# Segment 2: Moderne Arbeiter

Nachfragesegmente im deutschen Wohnungsmarkt

---



## 2.1 Moderne Arbeiter: Einleitung

10 % der deutschen Haushalte zählen zum Typ «Moderne Arbeiter». Dieses Segment ist durch ein eher geringes Ausbildungsniveau gekennzeichnet. Die Personen üben qualifizierte, manuelle Berufe aus oder sind als unqualifizierte Angestellte im Dienstleistungs- und Industriesektor tätig. Dementsprechend sind die Einkommen eher niedrig, so dass in den Familien häufig beide Elternteile arbeiten müssen.



Der Lebensstil der modernen Arbeiter ist von den finanziellen Restriktionen geprägt. Sie wohnen meist in Mietwohnungen und an stark belasteten Lagen. Im Konsum und Geschmack orientieren sie sich am Mittelstand. Die Freizeitgestaltung findet sowohl außer Haus (Besuch von Shoppingcentern, Sportveranstaltungen, Kneipen), als auch zu Hause (intensiver Medienkonsum) statt.

## 2.2 Moderne Arbeiter: 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 Erfidan, Einelternfamilie

Selma Erfidan stammt ursprünglich aus der Türkei und arbeitet als Reinigungskraft. Sie lebt mit ihrer dreijährigen Tochter allein in einer günstigen Zweizimmerwohnung mit einem funktionalen Grundriss in einem Vorort einer Stadt. Sie ist alleinerziehende Mutter, aber ihre Eltern wohnen in der Nähe und helfen bei der Erziehung. Sie muss mit einem sehr knappen Budget auskommen, weshalb sie auf eine zentral gelegene Wohnung verzichtet.

### Ehepaar Schreiner, älteres Paar

Hans Schreiner arbeitete viele Jahre als Zimmermann bis er Probleme mit dem Rücken bekam. Seitdem arbeitet er als Hilfsauswart in einem großen Betrieb, wo er auch zusammen mit seiner Frau eine kleine Dienstwohnung bewohnt. Seine Frau Martha ist in der Mensa desselben Betriebs tätig. Beide haben noch 5 Jahre bis zur Pensionierung, dann müssen sie sich eine neue Wohnung suchen. Ihre beiden erwachsenen Töchter sind schon lange ausgezogen. Sie haben beide studiert, denn dem Ehepaar Schreiner war es wichtig, dass es den Kindern einmal wirtschaftlich besser geht.

### Familie Milovic, Familie mit Kindern

Familie Milovic wohnt in einer Kleinstadt. Karim Milovic arbeitet in der lokalen Lebensmittelfabrik in der Verpackungsabteilung. Er und seine Frau Leonora haben vor Kurzem ein Kind bekommen. Sie bleibt vorerst zuhause und kümmert sich um die kleine Familie. Sie wohnen in einer Mietwohnung, welche eher etwas teuer ist für sie. Ihr größtes Hobby ist das in der Wohnung eingerichtete Heimkino, wo sie fast täglich einen Film schauen. Leonora plant so schnell wie möglich wieder Teilzeit im Verkauf zu arbeiten.

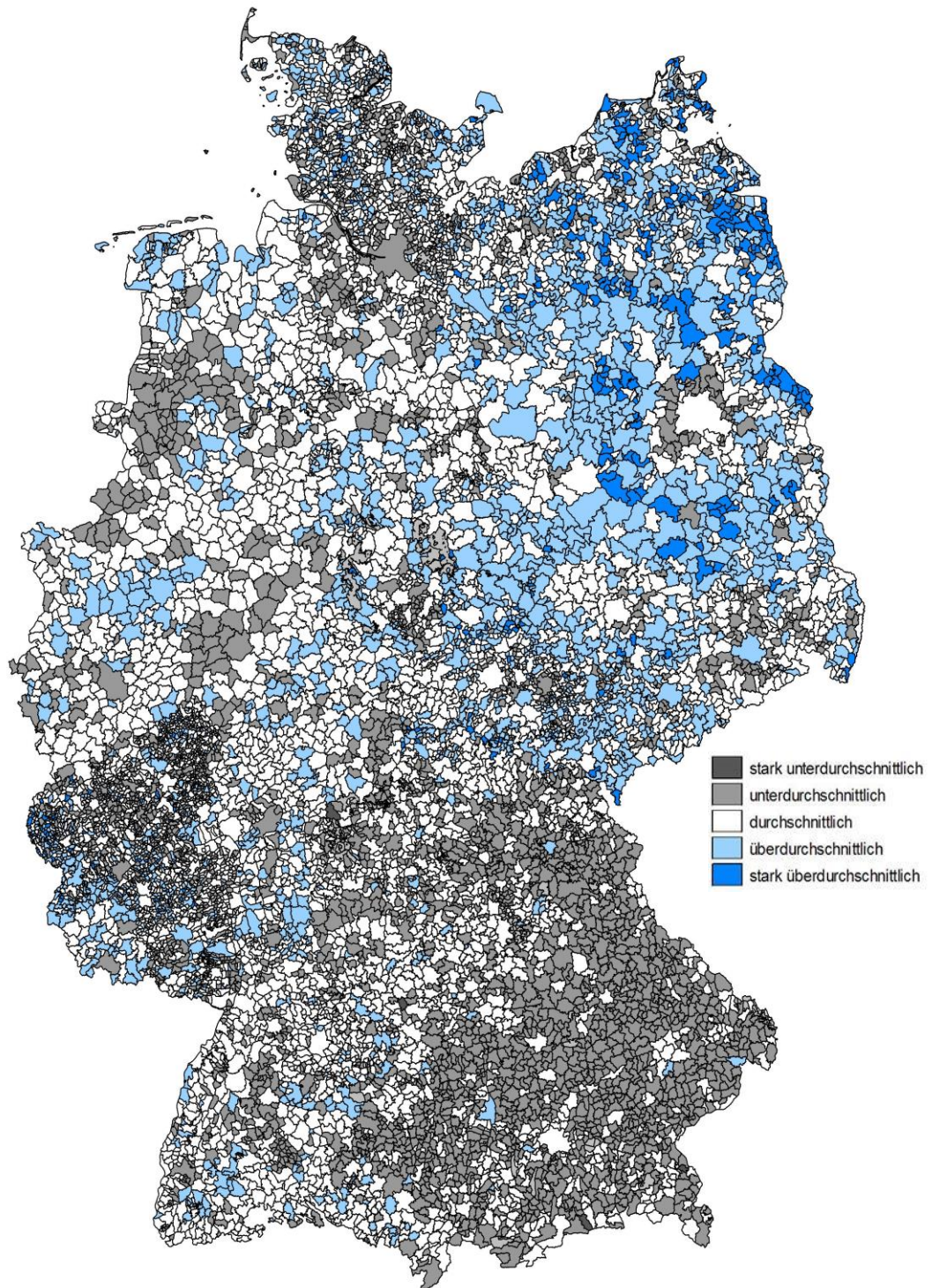
### 2.3 Wer sind die modernen Arbeiter?

Charakteristikum	Typische Ausprägung
Ausbildungsniveau	Geringes Ausbildungsniveau
	Gering <span style="float: right;">Hoch</span>
Primäre Bildung	
Sekundäre Bildung	
Tertiäre Bildung	
Beruf	Qualifizierte manuelle Berufe und unqualifizierte Tätigkeiten in Dienstleistung oder Industrie
	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	Angestellte
Einkommen	Tiefe Einkommen
	Gering <span style="float: right;">Hoch</span>
	

Quelle: Fahrländer Partner.

## 2.4 Moderne Arbeiter: Verteilung

Differenz der Anteile der Gemeinde zu den deutschlandweiten Anteilen

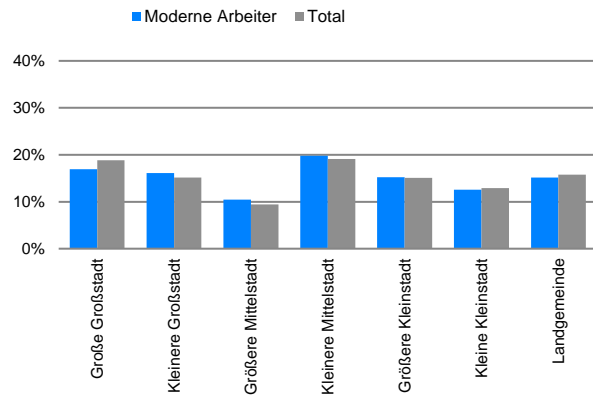


Quellen: Bundesamt für Kartographie und Geodäsie, Fahrländer Partner.

## 2.5 Wie leben die modernen Arbeiter?

Charakteristikum      Typische Ausprägung

Wohnort      Größere Kleinstädte, Mittelstädte, kleinere Großstädte

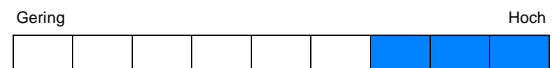


Wohnumfeld      Belebt, dicht, familiär

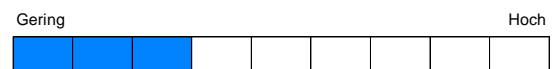
Umzugsneigung      Mittel



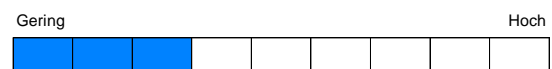
Preissensitivität      Hoch



Eigentumswohnungsquote      Gering



Einfamilienhausquote      Gering



Wohneigentumsneigung      Gering

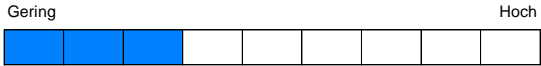
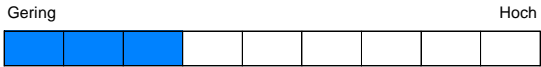


Wohnungsgrundriss      Funktional, familientauglich

Architektur      Keine besonderen Ansprüche

Flächenbedarf pro Person      Mittel



Charakteristikum	Typische Ausprägung
Ausbaustandard	Gering 
Materialisierung und Apparate	Funktional und praktisch
Zahlungsbereitschaft für Ökologie	Gering 

Quelle: Fahrländer Partner.

## 2.6 Moderne Arbeiter: 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	Gering	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Gering</span> <span>Hoch</span> </div>
Präferenz fürs Grüne	Mittel	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Gering</span> <span>Hoch</span> </div>
Besonnung & Aussicht	Sekundär	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>
Erreichbarkeit Dienstleistungen	Mittel	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>
Erreichbarkeit Freizeit/Erholung	Sekundär	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>
Erreichbarkeit kulturelles Angebot	Sekundär	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>
Wichtigkeit der Außenräume	Durchschnittlich	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Gering</span> <span>Hoch</span> </div>
Kinderfreundlichkeit	Wichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>

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 AG  
Raumentwicklung  
Seebahnstrasse 89  
8003 Zürich

Münzrain 10  
3005 Bern

+41 44 466 70 00  
info@fpre.ch  
www.fpre.ch

+41 31 348 70 00  
bern@fpre.ch  
www.fpre.ch