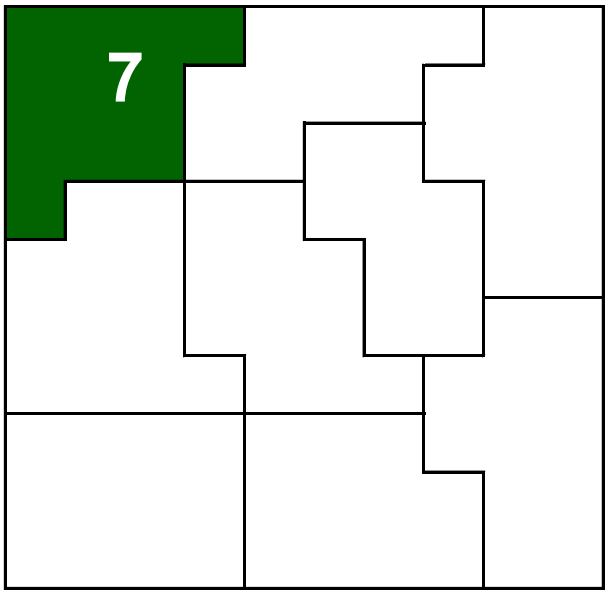
Segment 7:
Bürgerliche Oberschicht

Nachfragesegmente im deutschen Wohnungsmarkt



FP
RE

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

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

7.1 Bürgerliche Oberschicht: Einleitung

11,1 % der deutschen Haushalte zählen zur «Bürgerlichen Oberschicht». Zu ihr gehören vor allem Familien sowie ältere Singles und Paare. Die bürgerliche Oberschicht weist einen traditionellen Lebensstil auf. Sie zeichnet sich ferner durch ein hohes Markenbewusstsein im Bereich des Alltagskonsums, ein luxusorientiertes und prestigeträchtiges Freizeitverhalten und eine großräumige Alltags- und Freizeitmobilität aus.

Die bürgerliche Oberschicht wohnt mehrheitlich in den reichen Agglomerationsgemeinden oder Außenbezirken der größeren Städte in Villen und großzügigen Einfamilienhäusern mit viel Umschwung. Die Mikrolage ist oftmals gekennzeichnet durch eine gute Aussicht und Besonnung, falls möglich mit Seeanstoß. Wichtige Standortfaktoren sind Ruhe, Aussicht, Sicherheit, geschützte Privatsphäre und ein gutes Image der Wohngemeinde bzw. des Stadtquartiers. Für die bürgerliche Oberschicht sind Eigentum und materielle Werte wichtig. Sie hat eine entsprechend hohe Wohneigentumsneigung.

7.2 Bürgerliche Oberschicht: 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.

Ehepaar Meckies, älteres Paar
Bernhard Meckies ist Unternehmer. Er leitet seine eigene Firma, die er vom Vater übernommen und durch wirtschaftlich schwierige Zeiten gebracht hat. Zurzeit geht es der Firma sehr gut. Das Wohnhaus, welches er mit seiner Frau Hedwig auch nach dem Auszug der Kinder bewohnt, dient auch Repräsentationszwecken, so wie das Motorboot auf dem nahegelegenen See. Bernhard ist schon im Pensionsalter, arbeitet jedoch weiter, obwohl sein Sohn eigentlich bereit wäre, die Firma zu übernehmen. Seine Frau geht keiner Erwerbstätigkeit nach, ist aber in einem karitativen Verein engagiert.

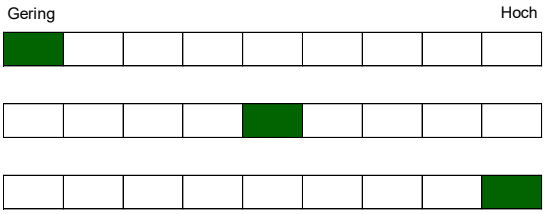
Familie Uterstädt, Familie mit Kindern
Christian Uterstädt ist Apotheker im Dorf. Er lebt in einem schönen freistehenden Haus mit Schwimmbad im Garten am Südhang des Dorfes. Seine Frau Tina arbeitet ebenfalls in der Apotheke. Sie tut dies in Teilzeit und engagiert sich nebenbei noch in der Schule. Christian Uterstädt ist eine angesehene Person im Dorf, und er ist Mitglied im Rotary-Club. Er spielt mit dem Gedanken sich politisch zu engagieren. Seine 3 Kinder gehen noch in die Schule.

Ehepaar Wagner, älteres Paar
Klaus Wagner lebt mit seiner Frau Beatrice in einer eleganten Eigentumswohnung in einer reichen Gemeinde außerhalb einer Großstadt mit Seesicht. Er ist Rechtsanwalt und führt mit zwei Partnern eine eigene Kanzlei und arbeitet sehr viel. Sie führt ihre eigene Galerie. Sie fahren stets mit dem Auto zur Arbeit, sind kinderlos und leben eher zurückgezogen. Sie sind kulturell sehr interessiert: Unter anderem besitzen sie ein Premieren-Abo für die Oper der Stadt. Ferien verbringen sie meist in ihrer Zweitwohnung in Italien.

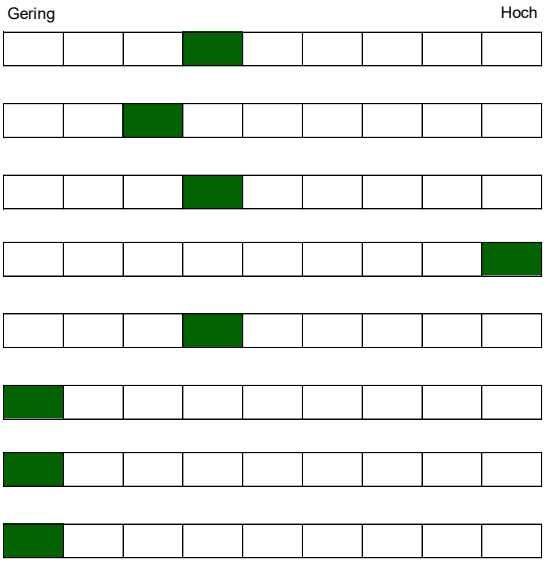
Quelle: Fahrländer Partner.

7.3 Wer ist die bürgerliche Oberschicht?

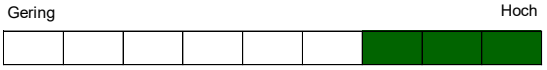
Charakteristikum	Typische Ausprägung
Ausbildungsniveau	Hoher Bildungsstand



Beruf	Akademische Berufe, oberes Management und Kader meist in kommerziellen Diensten, Unternehmer



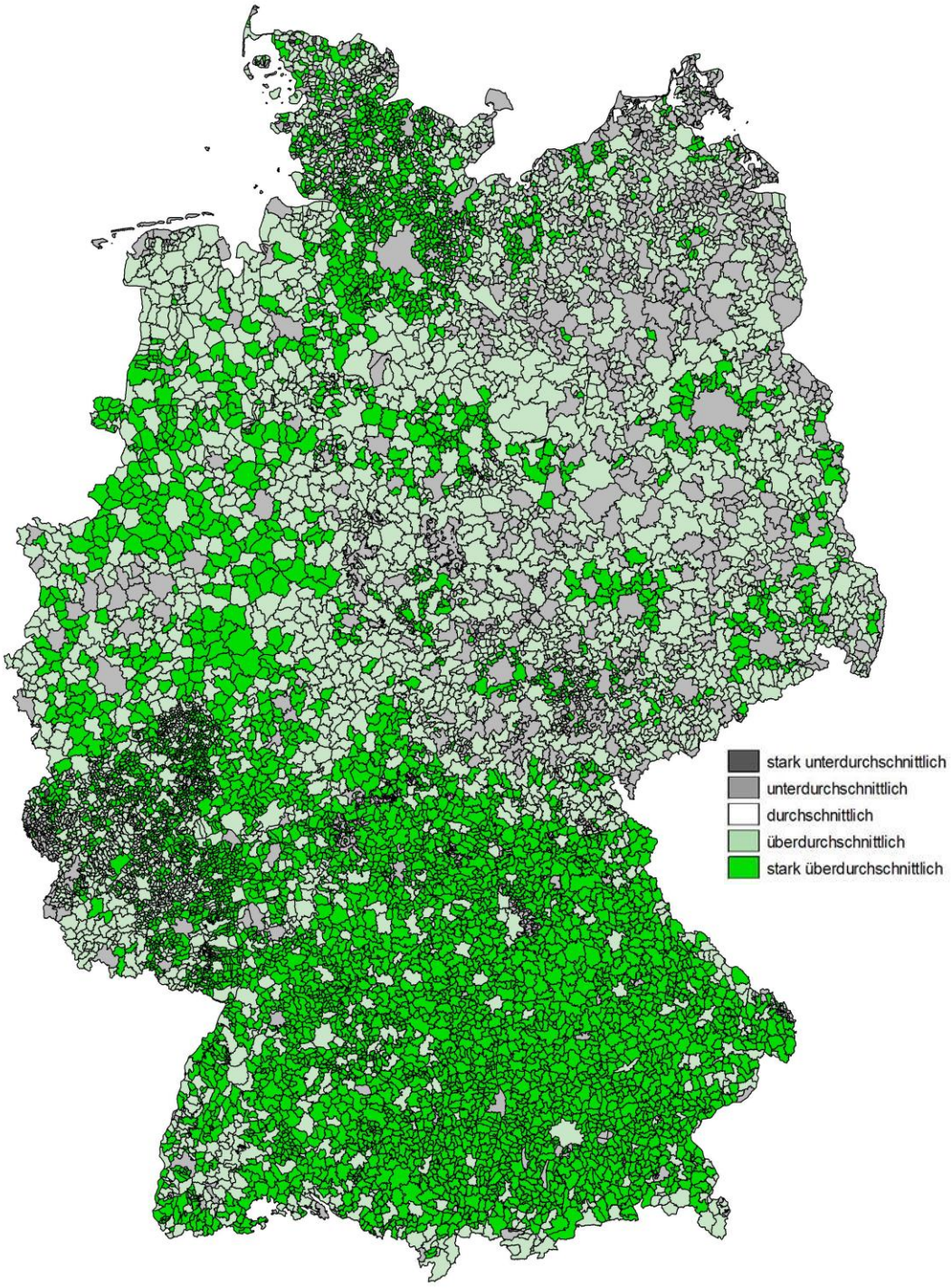
Berufliche Stellung	Oberes Kader
Einkommen	Hohes Einkommen



Quelle: Fahrländer Partner.

7.4 Bürgerliche Oberschicht: Verteilung

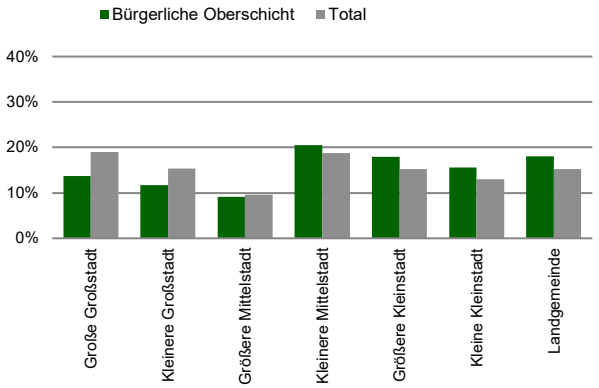
Differenz der Anteile der Gemeinde zu den deutschlandweiten Anteilen

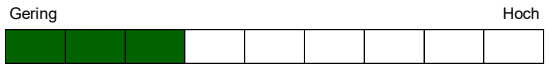


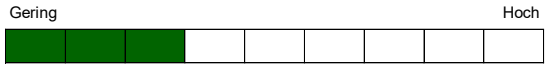
Quellen: Bundesamt für Kartographie und Geodäsie, Fahrländer Partner.

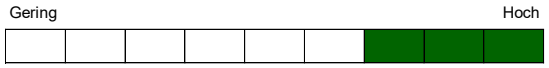
7.5 Wie lebt die bürgerliche Oberschicht?

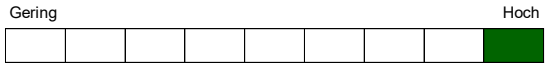
Charakteristikum	Typische Ausprägung
Wohnort	Landgemeinden, Kleinstädte, kleinere Mittelstädte
Wohnumfeld	Gehoben, gepflegt
Umzugsneigung	Gering
Preissensitivität	Gering
Eigentumswohnungsquote	Mittel
Einfamilienhausquote	Hoch
Wohneigentumsneigung	Sehr hoch
Wohnungsgrundriss	Großzügig
Architektur	Klassisch, „labeled“
Flächenbedarf pro Person	Hoch

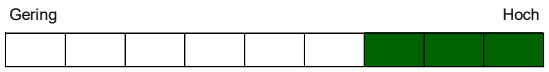




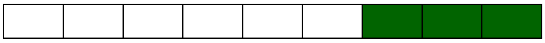








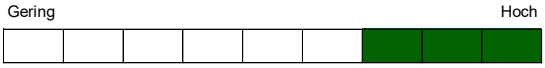
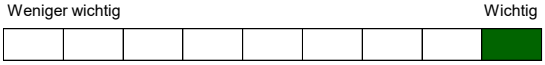
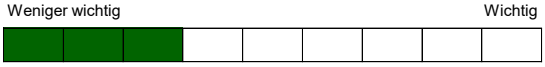
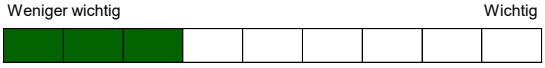
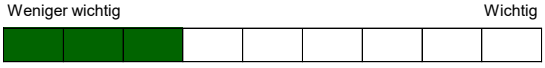
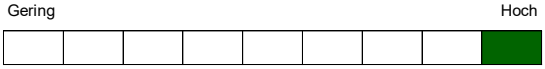
Quelle: BBSR, Fahrländer Partner.

Charakteristikum	Typische Ausprägung
Ausbaustandard	Hoch Gering … Hoch 
Materialisierung und Apparate	Hochwertig
Zahlungsbereitschaft für Ökologie	Mittel, höher wenn als Prestigeobjekt Gering … Hoch

Quelle: Fahrländer Partner.

7.6 Bürgerliche Oberschicht: 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	Mittel bis gering
Präferenz fürs Grüne	Sehr hoch 
Besonnung & Aussicht	Sehr wichtig 
Erreichbarkeit Dienstleistungen	Sekundär 
Erreichbarkeit Freizeit/Erholung	Sekundär 
Erreichbarkeit kulturelles Angebot	Sekundär 
Wichtigkeit der Außenräume	Große Balkone und Terrassen, Gartensitzplatz, Pool 
Kinderfreundlichkeit	Wichtig

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.

FP
RE

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

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