

Gentrification: eine Klassifikation von Wohnungsnachfragern auf dem Wohnungsmarkt

Kecskes, Robert

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kecskes, R. (1994). Gentrification: eine Klassifikation von Wohnungsnachfragern auf dem Wohnungsmarkt. *ZA-Information / Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung*, 35, 27-48. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-201194>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Gentrification: Eine Klassifikation von Wohnungsnachfragern auf dem Wohnungsmarkt

von Robert Kecskes¹

Zusammenfassung

Die Aufwertung innenstadtnaher Wohngebiete (Gentrification) ist seit einigen Jahren ein vielbeachtetes und untersuchtes stadtsoziologisches Phänomen. Eine besondere Rolle zur Beschreibung und Erklärung des Prozesses spielen dabei unterschiedliche Nachfragergruppen nach Wohnungen (speziell die sog. Pioniere und Gentrifier). Doch trotz jahrelanger Forschung findet man in der Literatur nur ständig variierende, empiristische adhoc-Klassifikationen dieser relevanten Nachfragergruppen. Dadurch sind die Ergebnisse vieler Studien häufig nicht vergleichbar. Ziel dieser Arbeit ist es, eine theoretisch hergeleitete allgemeine Typologie von Nachfragern auf dem Wohnungsmarkt zu entwickeln, die auch, aber nicht nur, zur Analyse der Aufwertung innenstadtnaher Wohngebiete genutzt werden kann. Um die Nützlichkeit dieser Typologie zu veranschaulichen, werden Daten des kumulierten ALLBUS 1980-1990 hinsichtlich der Entwicklung der im Aufwertungsprozeß relevanten Nachfragergruppen analysiert.²

Abstract

For some years the revitalization of inner-city neighborhoods (gentrification) has been one of the main topics in urban sociology. The demand-side plays an important role in this process, especially with two groups: the pioneers and the gentrifiers. But in spite of many years of research there are only empirical ad hoc-classifications of the relevant actors. Therefore, the results of different studies are often not comparable. The aim of this paper is to develop a theoretically well-founded typology of the actors on the demand-side of the housing market. In order to demonstrate the usefulness of this typology for the study of the revitalization process data from the accumulated ALLBUS 1980-1990 are analysed in the last step.

1. Einleitung

Ausgangspunkt der folgenden Überlegungen zu einer Klassifikation von Nachfragern nach Wohnungen auf dem Wohnungsmarkt war die Beschäftigung mit einem konkreten stadt-

¹ Robert Kecskes ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsinstitut für Soziologie der Universität zu Köln, Greinstraße 2, 50939 Köln.

² Jürgen Friedrichs, Judith Früh, Steffen Kühnel, Jörg Marx, Konstantin Sapouridis und Miriam Tebert danke ich für Anregungen und Kommentare.

soziologischen Phänomen: der (Wieder-) Aufwertung innenstadtnaher Wohngebiete. Bezüglich der Nachfrageseite wird dieser Prozeß, folgt man den Angaben in der Literatur, durch zwei Gruppen getragen: den Pionieren und den Gentrifiern. In kurzen Zügen dargestellt, soll der Prozeß wie folgt verlaufen:

Zunächst zieht eine kleine Anzahl risikobereiter Personen in die Nachbarschaft ein. Als risikobereit werden sie bezeichnet, da sie den noch relativ günstigen Wohnraum durch Eigeninitiative renovieren, ihre privaten Ressourcen trotz großer Unsicherheit über die weitere Entwicklung des Gebietes zur Erhöhung des Wohnwertes einsetzen. Die Einziehenden zeichnen sich, neben ihrer Risikobereitschaft, durch ein relativ geringes Pro-Kopf-Einkommen, jedoch eine hohe Schulbildung aus (Künstler, Studenten, Alternative). Es sind sehr junge Personen, die entweder allein, zu zweit oder als Wohngemeinschaft leben. Investitionen von Seiten der Vermieter bzw. Wohnungseigentümer bleiben in dieser ersten Phase der Aufwertung noch aus. Ist diese Gruppe in einem Wohnviertel eingezogen und nimmt ihre Anzahl zu, verändert sich auch die Infrastruktur. Es bildet sich eine auf die Bedürfnisse der neuen Bewohner bezogene "Szene" mit Läden, Kneipen und Restaurants. Da sich die Interessen und Lebensstile der neuen Bewohner nicht mit denen der alten Bewohner decken, kann es zu ersten Konflikten zwischen den Gruppen kommen (*Zukin* 1987, S. 133)³, die sich zunächst auf die unterschiedlichen Lebensstile beschränken. Gleichzeitig wird aber das "neue Leben" von Personen außerhalb der Gebiete wahrgenommen. Es werden "Personen bzw. Haushalte angezogen, die es attraktiv finden, dort einzukaufen, eine Wohnung zu mieten oder zu kaufen" (*Dangschat und Friedrichs* 1988, S. 11). Da die erste einziehende Bevölkerungsgruppe das Gebiet für eine zweite Gruppe attraktiv macht, also die "Vorarbeit" leistet, werden sie als *Pioniere* bezeichnet (*Hudson* 1980, S. 404). Die zweite Bevölkerungsgruppe, für die das Gebiet durch die "Vorarbeit" der Pioniere attraktiv geworden ist, wird die Gruppe der *Gentrifier* ("Veredler") genannt. Sie sind etwas älter als die Pioniere, leben zunächst ohne Kinder in Ein- oder Zweipersonenhaushalten und haben ein relativ hohes Pro-Kopf-Einkommen (bei Zweipersonenhaushalten sind es in der Regel Doppelverdiener). Zum großen Teil sind sie im tertiären Sektor beschäftigt, wobei der Arbeitsort nahe dem CBD (central business district) liegt. Hand in Hand mit dem Bevölkerungsaustausch geht die Veränderung der Miet- und Wohnungspreise in dem Gebiet. Durch den erhöhten Nachfragedruck einkommensstarker Bevölkerungsgruppen wird es auch für Grund- und Wohnungsbesitzer wieder rentabel, zu investieren. Sobald von ihnen der Prozeß perzipiert wird, werden Wohnungen und ganze Gebäude nicht mehr nur durch die Pioniere, sondern vor allem von ihnen selbst renoviert und instandgesetzt, um die Wohnungen dann teurer zu vermieten oder zu verkaufen. Die Folge ist ein starker Anstieg der Mieten und Wohnungspreise. Oft werden auch Miet- in Eigentumswohnungen umgewandelt. Da weder die alteingesessene Bevölkerung noch die Pioniere die erhöhten Kosten tragen können, sind beide Gruppen ab diesem Zeitpunkt von einer Verdrängung bedroht (*Beauregard* 1986, S. 45), was starke Konflikte zwischen den Bewohnergruppen aufgrund unterschiedlicher

3 *Auger* (1979) beschreibt für eine Nachbarschaft in Boston den Ablauf dieser Konflikte.

materieller Bedingungen nach sich ziehen kann. Bei der Verdrängung kann es sich um zwei Arten handeln: eine direkte oder eine indirekte Verdrängung (vgl. **Marcuse** 1986, S. 156). Eine direkte Verdrängung liegt dann vor, wenn ein Haushalt aus dem betroffenen Gebiet aufgrund Mieterhöhungen oder der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen aus ökonomischen Gründen zum Auszug gezwungen ist. Von einer indirekten Verdrängung ist immer dann zu sprechen, wenn nach einem "normalen" Auszug, beispielsweise aufgrund der Veränderung der Haushaltsstruktur, der Miet- oder Kaufpreis einer Wohnung so stark erhöht wird, daß sich ein für die Wohnung interessierender Haushalt mit den gleichen ökonomischen Möglichkeiten wie der in der Wohnung zuvor lebende Haushalt die Wohnung nicht mehr leisten kann. Letztere Variante der Verdrängung ist vor allem auf dem deutschen Mietwohnungsmarkt zu beobachten.

Häußermann und Siebel (1987, S. 19), die nicht von Pionieren und Gentrifiern, sondern von Alternativen und Yuppies sprechen, weisen daraufhin, daß bei einem derartigen Prozeßverlauf die Pioniere ihre eigenen 'Totengräber' sind, da sie die Voraussetzung zur eigenen Verdrängung schaffen.

"Die Alternativen können also die Funktion von 'Pionieren der Reurbanisierung' haben und einen Aufwertungsprozeß einleiten, der die Voraussetzungen zerstört, die ihnen die Besetzung eines bestimmten Viertels ermöglicht hatten. Statt Müsli und naturtrübem Saft stehen dann Sekt und Kaviar auf dem Tisch. Ob es dabei lediglich zu einer neuartigen Mischung oder zu einem Verdrängungsprozeß kommt, hängt davon ab, wie groß der Anteil von Yuppies an der Bevölkerung in der jeweiligen Stadt ist."

Dangschat (1988, S. 208f.; 1991a, S. 102ff.) spricht in diesem Zusammenhang von einem "Doppelten Invasions-Sukzessions-Zyklus". Demnach wird ein innenstadtnahes Wohngebiet zunächst durch Pioniere erschlossen. Diese würden Teile der alteingesessenen Bevölkerung verdrängen und das Gebiet für die Gentrifier attraktiv machen. Die Gentrifier würden dann die bis dahin verbliebene alteingesessene Bevölkerung **und** die Pioniere verdrängen.

Aus diesen kurzen Ausführungen wird deutlich, daß die unterschiedlichen Typen von Wohnungsnachfragern, ihr jeweiliger Anteil, ihre Präferenzen, Einstellungen, Handlungsoptionen und -restriktionen zur Erklärung des Prozesses von entscheidender Bedeutung sind.⁴⁴ Betrachtet man aber die Literatur, sind es häufig empiristische ad hoc-Klassifikationen von Nachfragertypen, die zur Analyse herangezogen werden. Je nach Untersuchung variieren die Merkmale dieser Typen, so daß a) die Untersuchungen trotz ähnlicher Fragestellungen nicht vergleichbar sind und b) wenig über eine Zu- oder Abnahme des Anteils einer Nachfragergruppe gesagt werden kann. Daher soll im folgenden ein erster Versuch einer theore-

4 Allerdings sollte betont werden, daß zur adäquaten Erklärung noch zwei weitere Akteurstypen herangezogen werden müssen: die öffentlichen und die privaten Anbieter von Wohnungen (inkl. den privaten Wohnungsvermittlern).

tisch abgeleiteten Klassifikation von Wohnungsnachfragern vorgenommen werden, die zur Analyse unterschiedlicher Phänomene, also nicht nur einer Aufwertung innenstadtnaher Wohngebiete, herangezogen werden kann. Zunächst aber noch einige Ausführungen zu Klassifikationsversuchen von im Aufwertungsprozeß involvierten Nachfragergruppen.

2. Pioniere und Gentrifier oder: Wozu gehöre ich eigentlich?

Mit der Klassifizierung von Akteuren auf der Nachfrageseite hat sich vor allem *Dangschat* in verschiedenen Publikationen beschäftigt. Die erste Klassifizierung stammt von *Dangschat und Friedrichs* (1988, S. 20). Sie leiten diese nach Angaben aus der nordamerikanischen Literatur ab, derzufolge Pioniere über ein geringes Einkommen verfügen, einen hohen Bildungsstand aufweisen, relativ jung und kinderlos sind. Gentrifier würden sich ebenfalls durch Kinderlosigkeit auszeichnen, aber etwas älter als die Pioniere sein und über ein höheres Einkommen verfügen. Dementsprechend ziehen die Autoren die Merkmale Einkommen, Alter, Haushaltsgröße und Bildung heran und schlagen die in Tabelle 1 wiedergegebene Klassifikation von Pionieren und Gentrifiern vor.

Tabelle 1: Klassifikation von Pionieren und Gentrifiern nach *Dangschat* und *Friedrichs* (1988: 20)

	Pioniere	Gentrifier
Pro-Kopf-Einkommen (in DM)	< 2.000,-	> 1.999,-
Alter (Jahre)	18-35	26-45
Haushaltsgröße (Personen)	1-6, kinderlos	1 oder 2, kinderlos
Bildung (Abschluß)	mindestens Fachoberschule	-

Obwohl sich gezeigt hat, daß sich die beiden Gruppen sowohl untereinander als auch im Vergleich zu den anderen Bevölkerungsgruppen in bezug auf ihre Einstellung zur Aufwertung (*Dangschat und Friedrichs* 1988, S. 88ff., *Dangschat* 1991a, S. 85ff.) und in ihren Lebensstilen (*Blasius* 1990, S. 362ff., 1993, S. 133 ff.) unterscheiden, ist die Klassifikation problematisch. So sind die angegebenen Schwellenwerte willkürlich gesetzt. Eine Ausnahme bildet allenfalls die Angabe der Haushaltsgröße, da hierzu explizite Hinweise in der Literatur vorliegen. Zudem bleibt offen, ob die große Restgruppe der Nicht-Pioniere und

Nicht-Gentrifier ebenfalls nach bestimmten Merkmalen unterschieden werden muß. *Dangschat* selbst sieht in der Verwendung von Individual- und Haushaltsmerkmalen ein weiteres Problem. Er schlägt aus diesem Grund sowohl eine "revidierte Individual-Definition" als auch eine "revidierte Haushalts-Definition" von Pionieren und Gentrifiern vor (*Dangschat* 1991a, S. 88 ff.). Mit diesen revidierten Klassifikationen wird jeweils eine eindeutige Zuordnung in Pioniere und Gentrifier bzw. in Pionier- und Gentrifier-Haushalte möglich.

Im Unterschied zu der ersten Klassifizierung fallen hier allerdings auch Individuen bzw. Haushalte, in denen eine Person zwischen 18 und 25 Jahre alt ist, in die Gruppe der Gentrifier. Zudem dürfen die Gentrifier im Gegensatz zur ersten Typologie von *Dangschat und Friedrichs* nun auch ein Kind haben, müssen aber mindestens mittlere Reife aufweisen. Mit den revidierten Fassungen wurde mithin nicht nur versucht, eine eindeutige Klassifikation zu erstellen, auch die Schwellenwerte der Zuordnung wurden verändert, ohne dieses jedoch inhaltlich zu begründen. In einer anderen Publikation teilt *Dangschat* (1991b) dann die Gentrifier nochmals in zwei Gruppen: Gentrifier und Ultra-Gentrifier. Letzterer "is a gentrifier with a very high income (economic capital) and presumably a high degree of support for gentrification. The ultra-gentrifiers are those who displace the gentrifiers or the 'others' (having both high incomes and children) who had lived in the neighborhood for a while" (*Dangschat* 1991b, S. 83). Der Ultra-Gentrifier zeichnet sich also durch ein (noch) höheres Einkommen als der uns inzwischen bekannte Gentrifier aus und - hier kommt eine weitere Dimension ins Spiel - befürwortet in stärkerem Maße die Aufwertung.

Man mag nun gespannt sein, ob nicht bald auch Ultra-Pioniere in einer Klassifikation auftauchen. Es sind dann diejenigen, die in jede Baracke einziehen, Hauptsache sie ist billig und liegt innenstadtnah, und sich gegen eine weitere Aufwertung militant verteidigen, während unsere bekannten Pioniere schon gewisse Ansprüche an eine Wohnung stellen und eher aus dem pazifistischen Milieu stammen. Diese sarkastischen Bemerkungen sollen nur die Aufmerksamkeit darauf lenken, daß derartige empiristische ad hoc-Klassifikationen zur Analyse des Prozesses der Aufwertung innenstadtnaher Wohngebiete wenig beitragen. Wichtiger, als sich ständig neue Klassifikationen einfallen zu lassen, sind theoretische Überlegungen über Merkmale einer umfassenden Typologie von Wohnungsnachfragern.

Ein Vorschlag in diese Richtung kommt wiederum von *Dangschat* (1990, S. 78ff.). Ausgangspunkt ist die Trichotomie von Kapitalsarten nach *Bourdieu* (1983). *Bourdieu* unterscheidet zwischen ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital. Das ökonomische Kapital bilden dabei die monetären Ressourcen, das kulturelle Kapital bestimmt sich über die Bildung und "ist unter bestimmten Voraussetzungen in ökonomisches Kapital konvertierbar" (*Bourdieu* 1983, S. 185). Das soziale Kapital umfaßt schließlich die Ressourcen, "die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten *Beziehungen* gegenseitigen Kennens und Anerkennens verbunden sind" (*Bourdieu* 1983, S. 190;

Hervorhebung im Original). Diese drei Kapitalsarten dienen damit bei *Bourdieu* als Ressourcen und sind maßgebend für ungleiche Chancen, gesellschaftlich anerkannte Ziele durch das eigene Handeln zu erreichen. Ohne genauer hierauf einzugehen, übernimmt *Dangschat* diese Trichotomie und leitet sechs Gruppen von Nachfragern nach innenstadtnahem Wohnraum ab.

Tabelle 2: Nachfrager von innenstadtnahem Wohnraum nach unterschiedlicher Kapitalart und Kapitalstärke (nach *Dangschat* 1990: 87)

	Kapitalart		
	ökonomisches	soziales	kulturelles
"untere soziale Schicht"	--	-/0	-/-
"Alteingesessene"	-/0	-/0	--/-/0
"konstante Pioniere"	--/-	0/+	-/0/+
"dynamische Pioniere"	0	+ /++	+ /++
"Mittel-Alte"	0/+	+ /++	0/+ /++
"Gentrifizier"	+ /++	0/+ /++	0/+ /++

- sehr niedrig; - niedrig; 0 durchschnittlich; + hoch; ++ sehr hoch

Betrachtet man ausschließlich diese in Tabelle 2 dargestellte Klassifikation nach der Kapitalausstattung, überlappen sich die einzelnen Gruppen teilweise. So gehört beispielsweise ein Haushalt, der eine hohe Ausstattung mit allen drei Kapitalarten aufweist (jeweils +) sowohl zu den "Gentrifizierern" als auch zu den "Mittel-Alten". Die "dynamischen Pioniere" sind sogar eine echte Teilgruppe der "Mittel-Alten". Ein "konstanter Pionier" kann nach seiner Ressourcenausstattung auch ein "Alteingesessener" sein. Doch zieht *Dangschat* (1990, S. 87ff.) bei seiner genaueren Beschreibung der einzelnen Gruppen noch weitere Merkmale heran:

- "Mit der 'unteren sozialen Schicht' sind die gängigen 'vier A's' gemeint, die sich in den Innenstädten seit den 60er Jahren zunehmend konzentrierten: Alte, Ausländer, Arbeitslose, Arme (neuerdings auch: Asylbewerber)..."
- Die 'Alteingesessenen' sind oftmals Rentner und Pensionäre, aber auch 40 bis 60jährige, die - aus welchen Gründen auch immer - nicht an den Stadtrand gezogen sind; sie sind oft mittlere Beamte, Arbeiter, einfache Angestellte ...
- Die 'konstanten Pioniere' sind bis etwa 35 Jahre alt. Der eine Teil hat trotz seines überdurchschnittlichen Bildungsniveaus den lange üblichen sozialen Aufstieg nicht schaffen können oder wollen. Der andere Teil hat oft keine abgeschlossene Ausbildung. Sie sind häufig arbeitslos, jobben oder arbeiten unterhalb ihrer Qualifikation ...
- Die 'dynamischen Pioniere' stammen aus der gleichen Altersgruppe wie die 'konstanten Pioniere', doch schaffen sie entweder 'alternative Karrieren' oder aber den sozialen Aufstieg, und damit den Anschluß an den Teil der Gesellschaft, der vom Wachstum profitiert ...
- Die 'Mittel-Alten' sind zwischen 35 und 50 Jahre alt - zu alt, um einer der beiden 'Pionier-Formen' zugerechnet zu werden, und mit zu niedrigem Pro-Kopf-Einkommen ausgestattet, um Gentrifier zu sein ...
- Die 'Gentrifier' sind schließlich etwas älter als die 'Pioniere', haben es zu überdurchschnittlichen Einkommen, meist in den neuen gehobenen Dienstleistungsberufen gebracht. Ihre innenstadtnahe Wohnkarriere begann in der Regel als 'dynamischer Pionier'..."

Aber auch nach der Berücksichtigung weiterer Klassifikationsmerkmale wie dem Alter, treten noch Überlappungen der Gruppen auf. Da keine Altersangaben bei der "unteren sozialen Schicht" gemacht werden, können junge Personen dieser Gruppe nach wie vor auch zu den "konstanten Pionieren" gehören (und umgekehrt). Doch stellen sich noch weitere Fragen:

- Handelt es sich um eine Klassifikation von Individuen oder von Haushalten?
- Warum spielt die Haushaltsgröße zur Bestimmung von Pionieren in der Klassifizierung keine Rolle mehr?
- Durch die Unterscheidung von "konstanten" und "dynamischen" Pionieren wird eine Zeitdimension eingeführt, die eine Zuordnung von bisher als Pioniere bezeichneten Personen zu einem Zeitpunkt unmöglich macht. Woher weiß man, ob eine Person mit einer hohen Schulbildung, die am Anfang ihrer beruflichen Karriere steht, den sozialen Aufstieg schaffen wird? Was ist mit der wichtigen Gruppe der Studenten? Schaffen sie nach ihrem Studium den sozialen Aufstieg oder werden sie arbeitslos und schaffen den sozialen Aufstieg nicht?

- Daraus folgt die Frage, warum überhaupt zwei Gruppen von Pionieren unterschieden werden. Nur um deutlich zu machen, daß der eine Teil von ihnen, die "dynamischen Pioniere", später den Gentrifiern und der andere Teil, die "konstanten Pioniere", der "unteren sozialen Schicht", den "Alteingesessenen" oder den "Mittel-Alten" zuzuordnen ist? Warum werden dann nicht auch andere Gruppen nach ihrer Zukunft oder Vergangenheit unterschieden? Etwa die "untere soziale Schicht" in "konstante untere soziale Schicht" und "soziale Absteiger".
- Schließlich fließt noch eine weitere Dimension in die Klassifizierung mit ein: die Wohndauer in einem Viertel. So werden die "Alteingesessenen" auch darüber definiert, daß sie schon seit längerem in einem innenstadtnahen Wohnviertel leben, und auch die Gentrifier zeichnen sich dadurch aus, daß sie ihre Wohnkarriere als "dynamische Pioniere" begannen, also gar nicht als Gentrifier zugezogen sind, sondern schon geraume Zeit im Innenstadtbereich leben. Wo sind aber dann die Gentrifier, die **durch ihren Zuzug** das Gebiet aufwerten? Stattdessen werden die sogenannten "Mittel-Alten" aufgeführt, die doch hauptsächlich in der Peripherie oder im Umland leben, wie es *Dangschat* (1990, S. 88) selbst schreibt.

Durch diese Ungereimtheiten erweist sich auch dieser Klassifikationsversuch zur Erhellung des Aufwertungsprozesses als ungeeignet. Der theoretische Hintergrund scheint mir dennoch fruchtbar zu sein. Indem explizit auf die unterschiedliche Ressourcenausstattung der Akteure Bezug genommen wird, lassen sich m.E. Hypothesen ableiten, die zur Erklärung des Phänomens der Aufwertung innenstadtnaher Wohngebiete beitragen können. Nur besteht das Problem bei der vorgestellten Klassifikation darin, daß implizit weitere Dimensionen eingeführt werden und die Typologie keine eindeutige Zuordnung bestimmter Gruppen erlaubt. Eine fruchtbare Klassifizierung sollte

1. theoretisch hergeleitet sein, denn nur so lassen sich auf der Grundlage der Typologie gehaltvolle Hypothesen ableiten;
2. sich nicht nur auf Pioniere und Gentrifier beschränken, sondern sich auf alle Nachfrager auf dem Wohnungsmarkt beziehen;
3. gewährleisten, daß alle Nachfrager zu einem bestimmten Zeitpunkt eindeutig einer Gruppe zugeordnet werden können;
4. möglichst wenige Merkmale enthalten;
5. möglichst Merkmale verwenden, die leicht zu erheben sind und bei Mehrthemenumfragen wie dem ALLBUS erfragt werden, damit fortlaufend Informationen über die veränderten quantitativen Relationen zwischen den verschiedenen Nachfragergruppen vorliegen.

3. Vorschlag zu einer Typologie von Nachfragern nach Wohnungen auf dem Wohnungsmarkt

Im folgenden soll der Versuch unternommen werden, diese Forderung einzulösen. Ausgangspunkt ist, wie bei *Dangschat* (1990), die von *Bourdieu* vorgenommene Unterscheidung von ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital und die damit verbundene Annahme, daß die Ausstattung mit den jeweiligen Ressourcen entscheidend zur Erlangung von gesellschaftlich anerkannten Zielen ist. Dies gilt speziell für den Wohnungsmarkt: Je mehr finanzielle Ressourcen (ökonomisches Kapital) eine Person besitzt, je größer die Reichweite seines sozialen Netzwerkes (soziales Kapital) und je besser eine Person gelehrt hat, beides einzusetzen (kulturelles Kapital), desto besser wird sie ihre Wohnsituation nach den eigenen Vorstellungen gestalten können. Eine Typologie von Wohnungsnachfragern sollte daher bei der Ressourcenausstattung der Individuen ansetzen.

Von zentraler Bedeutung für die Realisierung der Wohnwünsche ist natürlich das Einkommen. Es sollte daher als Indikator für die finanziellen Ressourcen, d.h. für das ökonomische Kapital, herangezogen werden. Allerdings stellt sich die Frage nach der Art des heranzuziehenden Einkommens. Schnell wird man sich auf das monatliche Nettoeinkommen einigen können. Im nächsten Schritt muß geklärt werden, ob das persönliche monatliche Nettoeinkommen oder das monatliche Haushaltsnettoeinkommen zur Realisierung der Wohnwünsche relevanter ist. Auch hier fällt die Entscheidung noch leicht: Da i.d.R. ein Haushalt in eine Wohnung zieht, sollte das Haushaltseinkommen als Indikator für die finanziellen Ressourcen herangezogen werden. Nun sind aber die monatlichen Haushaltsnettoeinkommen aufgrund der unterschiedlichen Haushaltsstruktur nur schwer vergleichbar. Aus diesem Grund wird häufig das Pro-Kopf-Einkommen berechnet, indem das Haushaltsnettoeinkommen durch die Anzahl der Haushaltsmitglieder geteilt wird. Das Problem liegt nun allerdings darin, daß alle Haushaltsmitglieder mit dem gleichen Gewicht in die Berechnung eingehen. Dies bedeutet, daß ausgehend vom Ein-Personen-Haushalt der Mehrbedarf für jede weitere Person im Haushalt den Faktor 1 erhält. Da aber die Kosten für jedes weitere Haushaltsmitglied um einen geringeren Betrag zunimmt, sollte dies bei der Berechnung berücksichtigt werden. Deshalb wird hier als Indikator der finanziellen Ressourcen eines Haushaltes nicht das Pro-Kopf-Einkommen, sondern das von *Krause* (1992) vorgeschlagene Äquivalenzeinkommen herangezogen. Das Äquivalenzeinkommen wird wie das Pro-Kopf-Einkommen berechnet, nur erhalten nicht alle Haushaltsmitglieder das gleiche Gewicht, sondern die Gewichte variieren in Abhängigkeit vom Alter des Haushaltsmitglied. Diese sog. Bedarfsgewichte hat *Krause* der bundesdeutschen Sozialhilferegulierung entnommen (Stand 1989). Sie lauten (vgl. *Krause* 1992, S. 7):

Person	Gewicht
Haushaltsvorstand	1,00
alle weiteren Haushaltsmitglieder im Alter von...	
0 bis 7 Jahre	0,45
8 bis 11 Jahre	0,65
12 bis 15 Jahre	0,75
16 bis 21 Jahre	0,90
über 21 Jahre	0,80

Unproblematischer ist die Bestimmung des Indikators für das kulturelle Kapital. Da es sich über die Bildung bestimmt, sollte als Indikator für das kulturelle Kapital die formale Bildung verwendet werden. Sehr viel aufwendiger ist hingegen die Ermittlung des sozialen Kapitals. Hierfür werden Informationen über Eigenschaften der sozialen Netzwerke der Personen benötigt. Egal aber, welches Netzwerkmerkmal als Indikator für das soziale Kapital herangezogen wird, sei es die Dichte, die Multiplexität, die Heterogenität hinsichtlich bestimmter Merkmale oder die räumliche Ausdehnung des Netzwerkes, notwendig ist (mindestens) die Erhebung ego-zentrierter Netzwerke und damit die Anwendung von aufwendigen Namensgeneratoren und Namensinterpretatoren. Da dieser erhebliche zusätzliche Aufwand weder in Mehrthemenumfragen noch in speziellen, jedoch nicht auf die Ermittlung sozialer Netzwerke ausgerichteten Erhebungen, zu vertreten ist, wird in der vorgeschlagenen Typologie auf einen Indikator des sozialen Kapitals aus forschungsökonomischen Gründen verzichtet. Wir müssen uns mit der Erkenntnis aus der Netzwerkforschung trösten, daß die Reichweite eines sozialen Netzwerkes (z.B. gemessen an der Dichte oder der räumlichen Ausdehnung) positiv mit dem Einkommen und der Bildung korreliert (*Fischer* 1982; *Kecskes und Wolf* 1994). Das soziale Kapital ist damit indirekt über die Indikatoren des ökonomischen und kulturellen Kapitals berücksichtigt.

Es wird hier, wie gesagt, angenommen, daß die Ausstattung mit den drei Kapitalsarten in starkem Maße die Realisierungschancen der Wohnwünsche auf dem Wohnungsmarkt bestimmt. Die Wohnwünsche (Präferenzen) selbst können hieraus jedoch nur sehr begrenzt abgeleitet werden. Warum sollte eine Person mit hohem Einkommen andere Wohnpräferenzen haben als eine Person mit niedrigem Einkommen? Um etwas über die Präferenzen aussagen zu können, müssen andere Merkmale berücksichtigt werden. In Untersuchungen zu Wanderungsmotiven, zum Prozeß der Suburbanisierung und auch zur Aufwertung innenstadtnaher Wohngebiete werden durchgehend zwei Merkmale als zentral herausgestellt: ob Kinder im Haushalt leben und das Alter einer Person. So ist Personen mit Kindern die Nähe zu Kinderspielplätzen, Grünflächen und Schulen wichtiger als Personen ohne Kinder. Alte Menschen präferieren eher ruhige Wohnlagen, während junge Menschen häufiger die

Nähe zu kulturellen Einrichtungen, Kneipen und Restaurants suchen. Aus diesen Gründen sollen die Merkmale "Kinder im Haushalt" und "Alter" ebenfalls zur Klassifikation von Wohnungsnachfragern herangezogen werden. Es fließen damit zwei Arten von Merkmalen ein: Merkmale, die primär die Wohnwünsche bestimmen (Alter, Kinder im Haushalt) und Merkmale, die primär die Realisierungschancen dieser Wünsche beeinflussen (Äquivalenzeinkommen, formale Bildung).⁵

Die Merkmale "Äquivalenzeinkommen", "formale Bildung", "Alter einer Person" und "Kinder im Haushalt" lassen sich aber nicht nur danach unterscheiden, ob sie eher einen Einfluß auf die Wohnwünsche oder auf dessen Realisierungschancen haben, sondern auch danach, ob sie ein Individualmerkmal (formale Bildung, Alter) oder ein Haushaltsmerkmal (Äquivalenzeinkommen, Kinder im Haushalt) darstellen. *Dangschat* (1991a) hatte seine eigene Klassifikation von Pionieren und Gentrifiern (*Dangschat und Friedrichs* 1988) wegen der gleichzeitigen Verwendung von Individual- und Haushaltsmerkmalen verworfen und zwei revidierte Klassifikationen vorgeschlagen: eine mit ausschließlich Individualmerkmalen und eine mit ausschließlich Haushaltsmerkmalen. Eine Entscheidung darüber, welche die fruchtbarere ist, wurde allerdings nicht getroffen. In der hier vorgestellten Typologie werden nun ganz bewußt beide Arten von Merkmalen verwendet. Die Grundüberlegung ist, daß sich die zu einem Zeitpunkt ermittelten Präferenzen, Bewertungen und Intentionen aus individuellen Eigenschaften und Eigenschaften des sozialen Kontextes erklären lassen. So wird ein 55jähriger Akademiker andere Interessen haben als ein 18jähriger Facharbeiter mit Hauptschulabschluß. In diesem Fall werden die Unterschiede in den Interessen durch die Individualmerkmale Alter, Beruf und Bildung "erklärt". Nun werden sich aber nicht alle 55jährigen Akademiker beispielsweise in ihren Wohnwünschen gleichen. Neben weiteren Individualmerkmalen sind für diese Unterschiede vor allem Kontextmerkmale entscheidend. So werden Personen mit identischen Individualmerkmalen sicherlich unterschiedliche Wohnwünsche äußern, je nachdem, ob kleine Kinder im Haushalt leben oder nicht. Für die einen wird die Nähe zu Kinderspielplätzen und die Nähe zu Grünflächen wichtiger sein als für die anderen, die wiederum u.U. größeren Wert auf die Nähe von kulturellen Einrichtungen legen. Ob die Wohnwünsche realisiert werden können, hängt wiederum von Individualmerkmalen, wie der Bildung, und von Haushaltsmerkmalen, wie dem Haushaltseinkommen, ab. Vor diesem Hintergrund ist es absolut notwendig, sowohl Individual- als auch Haushaltsmerkmale zu verwenden.

5 Damit soll nicht gesagt werden, daß die Merkmale 'Alter' und 'Kinder im Haushalt' keinen Einfluß auf die Realisierungschancen der Wohnwünsche und die Merkmale 'Einkommen' und 'Bildung' keinen Einfluß auf die Wohnwünsche haben. Natürlich werden Haushalte mit Kindern auf dem Wohnungsmarkt häufig anders behandelt als Haushalte ohne Kinder. Ebenso werden bestimmte Präferenzen, die auch das Wohnumfeld und damit die Wohnwünsche betreffen, durch Bildung vermittelt. Es wird hier nur behauptet, daß das ökonomische, das kulturelle und das soziale Kapital die wichtigsten Ressourcen zur Realisierung der Wohnwünsche darstellen. Innerhalb von Gruppen mit gleicher Ressourcenausstattung werden die Wohnwünsche jedoch sehr stark variieren, was u.a. durch die Altersheterogenität und die Heterogenität der Haushaltsstruktur innerhalb dieser Gruppen erklärt werden kann.

Nachdem die zur Klassifikation von Wohnungsnachfragern herangezogenen Merkmale bestimmt sind, müssen Schwellenwerte zur Abgrenzung der Nachfragertypen festgelegt werden. Hierbei sollte man sich von mehreren Überlegungen leiten lassen. Zum einen ist die Typologie möglichst übersichtlich zu halten, zum anderen muß gleichzeitig die Setzung der Schnittpunkte inhaltlich begründet sein. Zudem hängt die Bestimmung der Schwellenwerte von dem Ziel der Analyse ab. Will man versuchen, schon bestehende Ergebnisse zu replizieren oder die eigenen Ergebnisse mit Ergebnissen anderer Untersuchungen zu vergleichen, muß man sich an den dort vorgenommenen Einteilungen orientieren. Aufgrund dieser Überlegungen wird hier eine Dichotomisierung der Merkmale "Bildung", "Äquivalenzeinkommen" und "Kinder im Haushalt" und eine Aufgliederung des Alters in vier Gruppen vorgeschlagen. Damit erhält man $2^3 \cdot 4 = 32$ Zellen oder Typen von Wohnungsnachfragern.

Der Schnittpunkt bei der formalen Bildung sollte zwischen höchstens Realschulabschluß (niedrige Bildung) und mindestens (Fach-) Abitur (hohe Bildung) gelegt werden, da nur das (Fach-) Abitur einen direkten Zugang zur Hochschule gewährleistet. Der Schnittpunkt für das Äquivalenzeinkommen sollte beim arithmetischen Mittel oder beim Median gelegt werden. Welches Lagemaß gewählt wird, hängt natürlich auch von der jeweiligen Fragestellung ab. Gewährleistet die Wahl des Medians, daß die beiden Gruppen "hohes" und "niedriges Einkommen" gleich stark besetzt sind, bietet sich die Wahl des arithmetischen Mittels immer dann an, wenn gerade die Analyse der Entwicklung der Einkommensverteilung ein Gegenstand der Untersuchung ist.

Bleiben das Alter und die Anzahl der Kinder im Haushalt. Der Schnitt bei der Kinderzahl wird, um die Anzahl der Zellen nicht zu groß werden zu lassen, zwischen "Kinder unter 18 Jahren im Haushalt" (Kinder, ja) und "keine Kinder unter 18 Jahren im Haushalt" (Kinder, nein) vorgenommen. Der Schwellenwert läßt sich durch die Erlangung der Volljährigkeit mit 18 Jahren begründen. Bei der Zusammenfassung der Altersvariable werden die Schritte so gelegt, daß Pioniere und Gentrifier nach dem Alter wie in den diskutierten Studien klassifiziert werden können, d.h. bei 18-35 Jahre und 36-45 Jahre. Schließlich werden noch die alten Befragten im Alter über 59 Jahre gesondert betrachtet, so daß auch die 46-59jährigen eine Gruppe bilden. Die Klassifizierung läßt sich durch das Familienzykluskonzept und der Einteilung in Findungs- bzw. Expansionsphase (hier die 18-35jährigen), Konsolidierungsphase (bei den 36-45jährigen), Schrumpfungsphase (bei den 46-59jährigen) und Altersphase (bei den über 59jährigen) inhaltlich begründen (vgl. *Herlyn* 1990). Aufgrund der konstatierten "Deinstitutionalisierung des bürgerlichen Familienmusters" (*Peuckert* 1991, S. 27ff.) sollte man mit der Heranziehung des Familienzykluskonzeptes allerdings vorsichtig sein.

Tabelle 3: Eine Typologie der Nachfrager auf dem Wohnungsmarkt

Bildung	Einkommen	Alter											
		18-35 J.		36-45 J.		46-59 J.		> 59 J.					
		nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja
niedrig	niedrig	1	2	5	6	9	10	13	14				
	hoch	3	4	7	8	11	12	15	16				
hoch	niedrig	17	18	21	22	25	26	29	30				
	hoch	19	20	23	24	27	28	31	32				

Die Tabelle 3 gibt die hieraus abgeleiteten Typen von Nachfragern auf dem Wohnungsmarkt wieder.⁶ Die Vorteile dieser Typologie sind vielfältig und sollen hier nur kurz aufgezählt werden:

1. Die Wahl der Klassifikationsmerkmale ist theoretisch begründet. Zum einen handelt es sich um Ressourcen (Einkommen, Bildung), die zur Umsetzung der Lebensziele benötigt werden. Zum anderen sind es Merkmale, die Aussagen darüber zulassen, welche Ziele und Wünsche Priorität haben. Andere Merkmale, die ebenfalls Einfluß auf die Interessen und Wünsche (wie die Frage, ob eine Person allein oder mit dem Partner zusammen lebt) oder auf die Realisierungsmöglichkeiten haben, werden nicht berücksichtigt, um die Typologie möglichst übersichtlich zu halten. Jedes weitere dichotome Merkmal würde die Anzahl der Typen verdoppeln.
2. Alle herangezogenen Merkmale werden über Fragen der Standarddemographie erfaßt. Der Erhebungsaufwand ist damit relativ gering. Zudem sind Daten schnell verfügbar und es lassen sich Veränderungen über die Zeit analysieren.
3. Durch die Verwendung der Merkmale 'Äquivalenzeinkommen' und 'Bildung' besteht zudem die Möglichkeit, Effekte von Statusinkonsistenz zu analysieren. So könnten folgende Fragen beantwortet werden: Unterscheiden sich in einer Altersgruppe statuskonsistente von statusinkonsistenten Personen in bezug auf ihre Wohnbedürfnisse? Wie sieht es mit Unterschieden zwischen positiv (hohes Einkommen, niedrige Bildung) und negativ (niedriges Einkommen, hohe Bildung) Statusinkonsistenten aus? Gibt es jeweils auch Altersunterschiede usw.?
4. Die Klassifikation gewährleistet eine eindeutige Zuordnung jedes Nachfragers auf dem Wohnungsmarkt zu einem Zeitpunkt. Die Typen überlappen sich nicht.
5. Es lassen sich Aussagen über die möglichen Entwicklungen der Zusammensetzung von Wohnungsnachfragern machen. So können sich die einzelnen Personen in bezug auf die Individualmerkmale 'Alter' und 'Bildung' jeweils nur in eine Richtung verändern: sie werden älter und nicht jünger und sie können durch Weiterbildungsmaßnahmen eine höhere formale Bildung erlangen, diese aber nicht wieder verlieren. Innerhalb des Haushaltskontextes ist hingegen alles möglich. So kann das Äquivalenzeinkommen fallen oder steigen, es können Kinder geboren werden, aber auch ausziehen oder sterben. Gerade für Paneluntersuchungen bietet die Typologie damit große Vorteile bei der Überprüfung von Hypothesen, die sich auf "Karriereverläufe" der Befragten beziehen.

⁶ Einige von ihnen werden empirisch nur sehr selten auftreten, wie alte Menschen mit Kindern unter 18 Jahren im Haushalt (die Zellen 14, 16, 30 und 32), so daß die Typen u.U. zusammengefaßt werden können.

Zum Beispiel läßt sich die Frage nach dem Anteil von "dynamischen" und "konstanten" Pionieren mit Hilfe der Typologie und einer Paneluntersuchung genau bestimmen.

6. Nicht nur Veränderungen auf der Individualebene lassen sich mit Hilfe der Typologie analysieren, auch die Wirkungen sozialstruktureller Veränderungen auf quantitative Verschiebungen in den Nachfragergruppen lassen sich darstellen. So sollte beispielsweise durch die Bildungsreform der Anteil von Personen mit hoher Bildung zugenommen haben, was sich quantitativ durch einen größeren Anteil der Nachfragergruppen der Zellen 17 bis 24 ausdrücken würde. Nimmt die Anzahl von Personen mit hoher Bildung zu, während die Anzahl von gut bezahlten Arbeitsstellen konstant bleibt, wird die negative Statusinkonsistenz zunehmen. Die Anzahl der Nachfrager in den Zellen 17, 18, 21, 22 der Tabelle 3 wird mithin im Vergleich zu der Anzahl in den Zellen 19, 20, 23, 24 schneller steigen. Durch den Geburtenrückgang und die erhöhte Lebenserwartung nimmt der Anteil älterer Nachfrager zu. Gleichzeitig wird die Anzahl von Haushaltskontexten ohne Kinder ebenfalls zunehmen.

4. Empirische Ergebnisse

Im folgenden soll die Klassifikation auf das Phänomen der Aufwertung innenstadtnaher Wohnorte Anwendung finden. Zwei Fragen wird dabei nachgegangen:

- a) Wie haben sich die Anteile der relevanten Nachfragergruppen quantitativ verändert?
- b) Welche Schlüsse lassen sich aus den quantitativen Veränderungen für den Prozeß der Aufwertung ableiten?

Zur Beantwortung der Fragen wird auf Ergebnisse einer Analyse der Daten des kumulierten ALLBUS 1980-1990 zurückgegriffen. Es handelt sich dabei ausschließlich um die Bevölkerung in den alten Bundesländern.

Betrachten wir zunächst die Veränderungen zwischen 1980 und 1990. Die Tabelle 4 gibt hierfür die notwendigen Informationen.⁷ In der ersten Zeile ist der Anteil des jeweiligen Nachfragertyps für das Jahr 1980, in der zweiten Zeile für das Jahr 1990 aufgeführt. In der dritten Zeile ist die Prozentpunktdifferenz zu finden. Anhand der veränderten Randverteilungen können wir erkennen, daß der Anteil der Personen mit hoher Bildung um knapp 12 Prozentpunkte zugenommen, der Anteil der Haushalte mit einem überdurchschnittlichen Äquivalenzeinkommen jedoch um gut drei Prozentpunkte abgenommen hat. Immer mehr Personen mit hoher Bildung leben in Haushalten mit einem unterdurchschnittlichen Äquivalenzeinkommen. Waren es 1980 noch 6,04% aller im ALLBUS befragten Personen, hat

⁷ Als hohes Äquivalenzeinkommen gilt ein Einkommen über dem arithmetischen Mittel des Äquivalenzeinkommens in der jeweiligen Erhebung. Alle anderen Schwellenwerte wurden wie vorher beschrieben gewählt.

sich ihr Anteil bis 1990 auf 12,89% erhöht, also mehr als verdoppelt. Stark gesunken ist dagegen der Anteil der Haushalte mit Kindern unter 18 Jahren im Haushalt. Lag er 1980 noch bei 33,09%, sank er bis 1990 um 5,06 Prozentpunkte auf 28,03%. Während schließlich der Anteil der Personen im Alter zwischen 18 und 35 Jahren zugenommen hat, ist der Anteil der Personen zwischen 36 und 45 Jahren gesunken.

Die Ergebnisse deuten daraufhin, daß der Anteil junger Menschen mit hoher Bildung, die in Haushalten ohne Kinder mit einem geringen Äquivalenzeinkommen leben, d.h. der Anteil der Pioniere, stark zugenommen hat. Nicht eindeutig ersichtlich wird aus den bisher vorgestellten Zahlen allerdings die Entwicklung des Anteiles der Gentrifier. Sie kommen sowohl aus der Altersklasse, deren Anteil gestiegen ist (18-35 Jahre) als auch aus der Altersklasse, deren Anteil gesunken ist (36-45 Jahre). Während der Anteil kinderloser Haushalte gestiegen ist, ist der Anteil einkommensstarker Haushalte gesunken. Beides sind ebenfalls Definitionskriterien von Gentrifiern, die sich in entgegengesetzter Richtung entwickeln. Wir wollen uns daher die Entwicklung der im Aufwertungsprozeß beschriebenen Nachfragertypen genauer anschauen. Dazu unterscheiden wir fünf Typen: die Pioniere, die Gentrifier, die Jungen, die Gesetzten und die Alten. Pioniere und Gentrifier wurden so bestimmt, daß sie mit denen aus der Literatur zum Aufwertungsprozeß beschriebenen Pionieren und Gentrifiern vergleichbar sind. Von Pionieren wird aus diesem Grund dann gesprochen, wenn die Personen jung sind (unter 36 Jahre), eine hohe formale Bildung haben und das Äquivalenzeinkommen niedrig ist, obwohl keine Kinder im Haushalt leben. Es sind damit alle Personen in Zelle 17 der Tabelle 3. Gentrifier leben ebenfalls in kinderlosen Haushalten, allerdings mit hohem Äquivalenzeinkommen. Zudem können sie älter sein als die Pioniere (bis 45 Jahre). Da in der Literatur über ihre formale Bildung keine Aussagen gemacht werden, sollen alle Personen der Zellen 3, 7, 19 und 23 der Tabelle 3 als Gentrifier bezeichnet werden. Alle restlichen Personen im Alter zwischen 18 und 45 Jahren bilden die Gruppe der Jungen. Als Gesetzte werden alle Personen im Alter zwischen 46 und 59 Jahren und als Alte schließlich alle Personen über 59 Jahre bezeichnet, unabhängig vom Einkommen, der Bildung und der Haushaltsstruktur.

Tabelle 4: Anteile der Nachfragergruppen auf dem Wohnungsmarkt 1980 und 1990¹¹
(kumulierter ALLBUS 1980 und 1990)

Bildung	Einkommen	Alter												gesamt						
		18-35 J.				36-45 J.				46-59 J.					> 59 J.					
		Kinder		Kinder		Kinder		Kinder		Kinder		Kinder			Kinder		Kinder			
		nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja			
niedrig	niedrig	4,21	9,53	1,68	10,26	7,32	4,05	8,50	3,48	15,82	0,33	53,20	0,41	49,58	0,08	33,78	0,00	25,70	8,04	6,04
	hoch	4,47	8,59	2,30	5,83	8,50	3,48	1,18	-0,57	16,00	0,41	49,58	0,08	-3,62	0,00	33,78	0,00	25,70	8,04	6,04
hoch	niedrig	0,26	-0,94	0,62	-4,43	1,18	-0,57	7,65	0,94	8,50	0,00	33,78	0,00	-8,08	0,00	33,78	0,00	25,70	8,04	6,04
	hoch	8,59	2,17	3,72	2,21	7,65	0,94	5,69	0,32	8,50	0,00	33,78	0,00	-8,08	0,00	33,78	0,00	25,70	8,04	6,04
gesamt	niedrig	6,33	1,17	3,93	1,08	5,69	0,32	1,96	-0,62	15,82	0,33	53,20	0,41	49,58	0,08	33,78	0,00	25,70	8,04	6,04
	hoch	-2,26	-1,00	0,21	-1,13	-1,96	-0,62	0,25	0,08	16,00	0,41	49,58	0,08	-3,62	0,00	33,78	0,00	25,70	8,04	6,04
		3,31	1,02	0,12	0,65	0,25	0,08	0,36	0,68	0,61	0,00	6,04	0,00	12,89	0,00	6,04	0,00	12,89	6,85	6,85
hoch	niedrig	6,60	2,67	0,27	1,45	0,11	0,60	1,19	0,29	1,35	0,04	7,01	0,00	11,84	0,00	7,01	0,00	11,84	7,01	7,01
	hoch	3,29	1,65	0,15	0,80	0,75	-0,02	1,94	0,27	2,49	0,04	7,01	0,00	11,84	0,00	7,01	0,00	11,84	7,01	7,01
gesamt	niedrig	1,92	0,70	0,70	0,82	0,75	-0,02	1,19	0,29	1,35	0,04	7,01	0,04	11,84	0,04	7,01	0,04	11,84	7,01	7,01
	hoch	3,66	1,04	1,40	1,04	0,75	-0,02	1,94	0,27	2,49	0,04	7,01	0,04	11,84	0,04	7,01	0,04	11,84	7,01	7,01
		1,74	0,34	0,70	0,22	0,75	-0,02	0,75	-0,02	1,14	-0,04	4,83	-0,04	4,83	-0,04	4,83	-0,04	4,83	4,83	4,83
gesamt	niedrig	18,03	13,42	6,22	13,94	16,41	5,36	16,49	4,75	26,28	0,37	100,00	0,41	100,00	0,04	100,00	0,04	100,00	100,00	100,00
	hoch	21,06	13,47	7,90	9,40	16,49	4,75	16,49	4,75	26,28	0,41	100,00	0,41	100,00	0,04	100,00	0,04	100,00	100,00	100,00
		3,03	0,05	1,68	-4,54	0,08	-0,61	0,08	-0,61	0,25	0,04	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

¹¹ In der jeweils ersten Zeile stehen die Anteile für 1980, in der zweiten Zeile die Anteile für 1990, in der dritten Zeile sind die Prozentpunktdifferenzen zwischen den beiden Zeitpunkten aufgeführt.

Tabelle 5 gibt die jeweiligen Anteile zu den sechs Befragungszeitpunkten wieder. Deutlich ist die Verdoppelung des Anteils der Pioniere von 3,31% auf 6,60%. Diese Steigerung ist vor allem auf den Anstieg die Nachfragergruppe in den Städten zurückzuführen.⁸ Hat hier ihr Anteil von 5,78% auf 12,37% um 6,59 Prozentpunkte zugenommen, spielen die Pioniere auf dem Land so gut wie keine Rolle. So stieg zwar auch dort ihr Anteil, bleibt mit 2,84% allerdings sehr gering.

Tabelle 5: Entwicklung der Anteile von Pionieren, Gentrifiern, Jungen, Gesetzten und Alten im Zeitverlauf (kumulierter ALLBUS 1980-1990)

	Pioniere	Gentrifier	Junge	Gesetzte	Alte
Insgesamt					
1980	3,31	14,93	33,37	21,77	26,65
1982	3,61	14,06	33,21	22,16	27,00
1984	3,49	13,91	33,48	20,54	28,58
1986	4,52	13,66	36,52	20,51	24,79
1988	4,60	14,56	31,03	20,61	29,21
1990	6,60	15,32	29,91	21,24	26,94
Stadt (> 100.000 E.)					
1980	5,78	15,76	28,99	19,85	29,62
1982	6,88	17,42	27,53	20,51	27,67
1984	6,01	17,75	29,37	20,37	26,50
1986	7,97	17,58	30,90	18,01	25,55
1988	8,38	17,26	25,25	18,15	30,96
1990	12,37	17,75	26,35	19,82	23,71
Land (< 100.000 E.)					
1980	1,71	14,11	35,43	22,51	26,25
1982	1,47	11,85	36,91	23,23	26,54
1984	2,13	11,84	35,72	20,62	29,70
1986	2,59	11,64	39,42	21,90	24,44
1988	2,38	12,97	34,43	22,06	28,17
1990	2,84	13,73	32,24	22,16	29,03

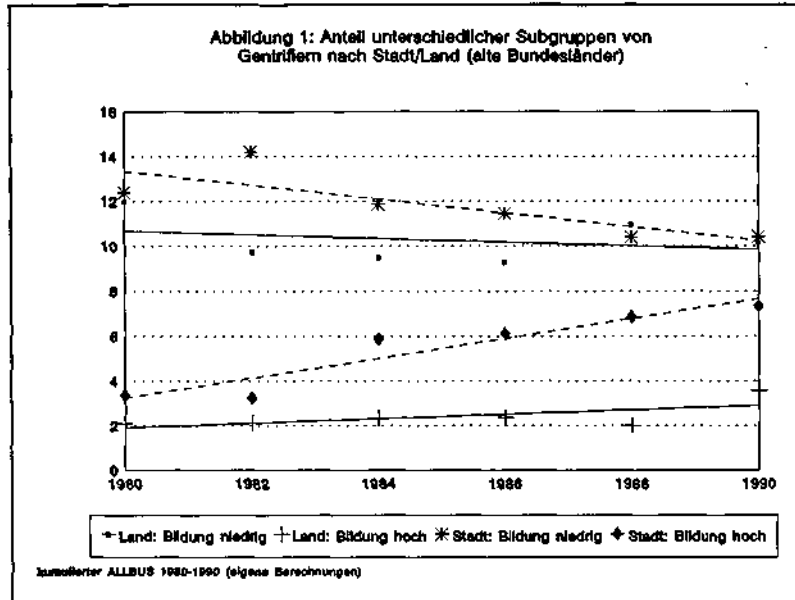
⁸ Als Städte gelten hier alle Gemeinden mit mindestens 100.000 Einwohnern. Als Land wird im folgenden von Gemeinden mit weniger als 100.000 Einwohnern gesprochen.

Überraschend ist die Entwicklung des Anteils der Gentrifier. Würde man den Annahmen in der Literatur zum Aufwertungsprozeß folgen, müßte ihr Anteil stark zugenommen haben. Die ALLBUS-Daten zeigen jedoch für den Bundesdurchschnitt eine U-förmige Verteilung im Zeitverlauf. So nahm der Anteil bis 1986 kontinuierlich ab, um bis 1990 wieder zuzunehmen. Nun könnte man annehmen, dieser Verlauf ist durch unterschiedliche Entwicklungen in der Stadt und auf dem Land zu erklären. Fokussieren wir also auf die Veränderungen in den Städten. Aber auch hier entspricht die Entwicklung des Anteils der Gentrifier nicht den Erwartungen. Zwar liegt er höher als im Bundesdurchschnitt und steigt zwischen 1980 und 1990 noch um zwei Prozentpunkte, doch ist dieser Anstieg auf die Zunahme zwischen 1980 und 1982 zurückzuführen, seitdem blieb der Anteil konstant. Die Zunahme des Anteils der Gentrifier insgesamt zwischen 1986 und 1990 geht fast ausschließlich auf eine Zunahme des Anteils auf dem Land zurück. Nun besteht allerdings die Gruppe der Gentrifier im Gegensatz zu den Pionieren aus zwei Alters- (18-35 Jahre und 36-45 Jahre) und zwei Bildungsgruppen (niedrig und hoch). Nur die beiden Haushaltsmerkmale Einkommen (hoch) und Kinder (nein) sind konstant. Eine genauere Analyse der einzelnen Subgruppen von Gentrifiern zeigt für die Stadt zwei gegenläufige Entwicklungen. Während der Anteil der Gentrifier mit niedriger Bildung stark abgenommen hat, ist der Anteil der Gentrifier mit hoher Bildung stark gestiegen. Auf dem Land ist die gleiche Entwicklung, allerdings mit deutlich geringeren Zu- bzw. Abnahmen zu beobachten. Abbildung 1 verdeutlicht dieses Ergebnis, indem auf der Grundlage der empirischen Ergebnisse die Trendgeraden gezogen wurden.

In der Gruppe der Gentrifier ist damit der Anteil ehemaliger Pioniere, die älter geworden sind, ihre Ausbildung abgeschlossen haben und nun in einem Beruf arbeiten, der ihnen ein hohes Einkommen beschert, stark gestiegen.⁹ Als Randbemerkung sei hier erwähnt, daß dieses Ergebnis andeutet, daß die formale Bildung zur Erlangung eines hohen Einkommens mehr und mehr an Bedeutung gewinnt. Aber auch hier ist der Umkehrschluß nicht gültig. Eine hohe Bildung garantiert kein hohes Einkommen. Kurz: Zur Erlangung eines hohen Einkommens wird eine hohe formale Bildung zunehmend wichtiger, eine hohe Bildung führt jedoch seltener zu einem hohen Einkommen. Aber zurück zum eigentlichen Thema. Aufgrund der Ergebnisse ist es nicht mehr überraschend, daß alle bundesdeutschen Studien zur Aufwertung innenstadtnaher Wohngebiete zeigen, daß Gentrifier im Mittel schon länger in den Wohngebieten leben als Pioniere (vgl. *Dangschat und Friedrichs* 1988; *Dangschat* 1991a; *Blasius* 1993; *Kecskes* 1993). Da ein Großteil der Gentrifier vorher den Status von Pionieren innehatte, werden sie zum überwiegenden Teil schon als Pioniere in die innenstadtnahen Wohngebiete gezogen und nun als Gentrifier verblieben sein.

Ein Verlauf des Aufwertungsprozesses in Form eines Doppelten Invasions-Sukzessions-Zyklus, wie er von *Dangschat* (1988, S. 208f.; 1991a, S. 102ff.) beschrieben wird, ist daher

⁹ Der Sachverhalt, daß fast alle Gentrifier vorher Pioniere waren bedeutet natürlich nicht, daß alle Pioniere Gentrifier werden.



relativ unwahrscheinlich. Nach *Dangschat* (1991a, S. 104) sieht der idealtypische Verlauf des Doppelten Invasions-Sukzessions-Zyklus "ein Eindringen der Pioniere vor, deren Anteil sich kontinuierlich erhöht ("Wiederbelebung"). Deren Maximum liegt knapp hinter dem Zeitpunkt, an dem die Gentrifier beginnen, in das Gebiet einzuziehen. Im nahezu gleichen Maße, wie deren Anteile zunehmen, gehen die Anteile der Pioniere wieder zurück ("Aufwertung")."

Im Gegensatz zu diesem Prozeßverlauf sprechen die aufgrund der ALLBUS-Daten ermittelten Ergebnisse eher dafür, daß immer mehr Pioniere auch nach ihrer Ausbildung in den innenstadtnahen Wohngebieten als Gentrifier wohnen bleiben und nicht an den Stadtrand oder die Suburbs ziehen, wie es zu Zeiten der Suburbanisierung der Fall war. Die Gründe für die Abschwächung der Abwanderung in die Suburbs liegen in der zunehmenden Berufstätigkeit der Frauen, der zunehmenden Anzahl von Haushalten, in denen beide Partner arbeiten und der späteren Geburt des ersten Kindes. Hierdurch bleibt ein innenstadtnahes Wohnquartier auch nach der Ausbildungszeit attraktiv. Des Weiteren haben die erhöhten Grundstücks-, Wohnungs- und Mietpreise in den Suburbs und die Be- und Zersiedelung dieser Gebiete zu einem Attraktivitätsverlust geführt.

Sollte aber der Aufwertungsprozeß nicht in der Form des Doppelten Invasions-Sukzessions-Zyklus ablaufen, sondern indem die Pioniere nun, im Gegensatz zu früher, häufiger als Gentrifier in dem Wohngebiet verbleiben, vielleicht nur die Wohnung innerhalb des Viertels wechseln, sind die Pioniere nicht ihre eigenen 'Totengräber', sondern die eigentlichen 'Aufwerter' auf der Nachfrageseite, ob sie es wollen oder nicht. Indem sie nach ihrer Ausbildung nicht an den Stadtrand ziehen, wird ein Austausch von ehemaligen durch neue Pioniere in den innenstadtnahen Wohngebieten gestoppt. Eine Verdrängung der Pioniere durch neu hinzuziehende Gentrifier scheint hingegen die Ausnahme.

Diese Schlußfolgerung sollte jedoch nicht zu der Annahme verleiten, daß Verdrängungsprozesse quantitativ nicht von Bedeutung sind. Durch das Verbleiben der Gentrifier in den innenstadtnahen Wohngebieten und ihre quantitative Zunahme ist es natürlich für einkommensschwächere Bevölkerungsgruppen schwerer geworden, in diesen Vierteln eine bezahlbare Wohnung zu finden. Hinzu kommt, daß mit der Erlangung eines höheren sozialen Status, wie es bei einem Übergang vom Status eines Pioniers zum Status eines Gentrifiers der Fall ist, sich auch die Ansprüche an eine Wohnung und das Wohnumfeld verändern. So können erhöhte Platzansprüche zu einer Zusammenlegung kleinerer Wohnungen (z.B. Studentenwohnungen) führen. Die Absicht, länger innenstadtnah zu wohnen, führt zudem zu einer zunehmenden Nachfrage nach Eigentumswohnungen, vor allem bei Steuervergünstigungen, was eine direkte Bedrohung des Wohnraums der noch in dem Gebiet lebenden anderen Bevölkerungsgruppen bedeuten kann. Hier bedarf es einer genaueren Analyse. Festzuhalten bleibt aber, daß Verdrängungsprozesse in Form des von *Dangschat* beschriebenen Doppelten Invasions-Sukzessions-Zyklus eher unwahrscheinlich sind.

Literatur:

Auger, Deborah A., 1979:

The Politics of Revitalization in Gentrifying Neighborhoods: The Case of Boston's South End. *Journal of the American Planning Association*, 45, S. 515-522.

Beauregard, Robert A., 1986:

The Chaos and Complexity of Gentrification. In: *Neil Smith und Peter Williams* (Hg.): *Gentrification of the City*. Boston et al.: Unwin Hyman, S. 35-55.

Blasius, Jörg, 1990:

Gentrification und Lebensstile. In: *Jörg Blasius und Jens S. Dangschat* (Hg.): *Gentrification. Die Aufwertung innenstadtnaher Wohnviertel*. Frankfurt/New York: Campus, S. 354-375.

Blasius, Jörg, 1993:

Gentrification und Lebensstile. Eine empirische Untersuchung. Wiesbaden: Deutscher Universitäts Verlag.

Bourdieu, Pierre, 1983:

Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: *Reinhard Kreckel* (Hg.): *Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderheft 2*, Göttingen: Otto Schwartz & Co., S. 183-198.

Dangschat, Jens S., 1988:

Gentrification: Der Wandel innenstadtnaher Wohnviertel. In: **Jürgen Friedrichs** (Hg.): Soziologische Stadtforschung. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 29, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 272-292.

Dangschat, Jens S., 1990:

Geld ist nicht (mehr) alles - Gentrification als räumliche Segregierung nach horizontalen Ungleichheiten. In: **Jörg Blasius** und **Jens S. Dangschat** (Hg.): Gentrification. Die Aufwertung innenstadtnaher Wohnviertel. Frankfurt a.M./New York: Campus Verlag, S. 69-92.

Dangschat, Jens S., 1991a:

Gentrification - Indikator und Folge globaler ökonomischer Umgestaltung, des Sozialen Wandels, politischer Handlungen und von Verschiebungen auf dem Wohnungsmarkt in innenstadtnahen Wohngebieten. Unveröffentlichte Habilitationsschrift, Hamburg.

Dangschat, Jens S., 1991b:

Gentrification in Hamburg. In: **Jan van** und **Sako Musterd** (Hg.): Urban Housing for the Better-Off: Gentrification in Europe. Utrecht: Stedelijke Netwerken, S. 63-88.

Dangschat, Jens S. und Jürgen Friedrichs, 1988:

Gentrification in Hamburg. Hamburg: Gesellschaft für Sozialwissenschaftliche Stadtforschung (GSS).

Fischer, Claude S., 1982:

To Dwell Among Friends. Personal Networks in Town and City. Chicago: The University of Chicago Press.

Häußermann, Hartmut und Walter Siebel, 1987:

Neue Urbanität. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Hudson, James R., 1980:

Revitalization of Inner-City Neighborhoods: An Ecological Approach. Urban Affairs Quarterly, 15, S. 397-408.

Herlyn, Ulfert, 1990:

Leben in der Stadt. Lebens- und Familienphasen in städtischen Räumen. Opladen: Leske + Budrich.

Kecskes, Robert, 1993:

Die Entstehung und Veränderung sozialräumlicher urbaner Strukturen: Erklärung und Modellbau am Beispiel der Wiederaufwertung innenstadtnaher Wohngebiete. Unveröffentlichter Forschungsbericht an die DFG, Köln.

Kecskes, Robert und Christof Wolf, 1994:

Religiosität und soziale Netzwerke. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung in Köln-Riehl. Unveröffentlichtes Manuskript, Köln.

Krause, Peter, 1992:

Einkommensarmut in der Bundesrepublik Deutschland. Aus Politik und Zeitgeschichte, Band 49/92, S. 3-17.

Marcuse, Peter, 1986:

Abandonment, Gentrification, and Displacement: The Linkages in New York City. In: **Neil Smith** und **Peter Williams** (Hg.): Gentrification of the City. Boston et al.: Unwin Hyman, S. 153-177.

Peuckert, Rüdiger, 1991: Familienformen im sozialen Wandel. Opladen: Leske + Budrich.**Zukin, Sharon, 1987:**

Gentrification: Culture and Capital in the Urban Core. Annual Review of Sociology, 13, S. 129-147.