



Pressespiegel

4.7.2020

EXCEPTIONAL
HOMES
SINCE 1864



Wissen, wer wie wohnen will

Zeig mir, wie du wohnst, und ich sag dir, wer du bist – dass in dieser Redewendung viel Wahrheit liegt, ist bekannt. Für Projektentwickler, Architekten, Makler und nicht zu vergessen die Bewohner selbst wäre es allerdings wunderbar, wenn dieser Satz auch in die andere Richtung gelten würde: Ich sag dir, wer ich bin, und du zeigst (bzw. baust) mir die ideale Wohnung für meine Bedürfnisse.

Sicherlich, eine zielgruppenspezifische Ausrichtung bei Wohnneubaumobili-
lien gilt heute als selbstverständlich. Doch orientiert man sich dabei an harten Faktoren wie Alter und Einkommen.

Aber möchte der 35-jährige Sport- und Englischlehrer, der gerade über Nachwuchs und die Anschaffung eines Familienwagens nachdenkt, tatsächlich so wohnen wie der gleichaltrige, selbstständige Grafikdesigner, der zwischen Aufträgen in München und Hamburg pendelt? Das Identifizieren von milieuspezifischen Wohnbedürfnissen sowie deren zielgerichtete Abdeckung würde eine nicht zu unterschätzende sozialpolitische Dimension erschließen: Fehlender, genauer gesagt örtlich falsch positionierter oder ungeeigneter Wohnraum würde vermindert werden. Stattdessen könnten mehr bezahlbare, auf ihre

Bewohner zugeschnittene Wohnungen entstehen.

Die Marktforschung, die recht präzise solch komplexe Variablen wie den Lebensstil erfasst, kann hier das Bindeglied zwischen Soziologie und Architektur sein. Wäre es nicht wünschenswert, genau zu wissen, wer wie wohnen will – und das schon, bevor sich der Architekt an die Arbeit macht?

Axel Martin Schmitz

Der Autor ist Geschäftsführender Gesellschafter der Ralf Schmitz GmbH&Co.KGaA.