

Wanderungsmotivanalyse für die Stadt Velbert Endbericht März 2009



Inhaltsverzeichnis

Untersuchungssteckbrief	S. 3
Methodik und Inhalt der Untersuchung	S. 4
Ziel- und Herkunftsregionen	S. 7
Soziodemografische und -ökonomische Merkmale	S. 9
Wanderungsmotive	S. 22
<i>Generelle Wanderungsgründe</i>	S. 24
<i>Wichtigster Wanderungsgrund</i>	S. 26
<i>Differenzierte Darstellung der wichtigsten Wanderungsgründe</i>	S. 28
Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug	S. 43
Wohntrends und -präferenzen	S. 58
Standortattraktivität und Veränderung der Wohnzufriedenheit	S. 73
<i>Teilbereich Wohnung/Wohngebäude</i>	S. 77
<i>Teilbereich näheres Wohnumfeld</i>	S. 84
<i>Teilbereich weiteres Wohnumfeld</i>	S. 93
<i>Gesamtzufriedenheit</i>	S. 105
<i>Vorheriger bzw. aktueller Stadtbezirk/ Präferierter Stadtbezirk</i>	S. 108
Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort	S. 119
Abschließende Zusammenfassung und Handlungsfelder	S. 135

Untersuchungssteckbrief

Projekt: Wanderungsmotivanalyse der Stadt Velbert

Zielgruppe: Zu- und Fortziehende (bei Fortziehenden wurden nur jene berücksichtigt, die in die Postleitzahlenbereiche 4 oder 5 gezogen sind)

Stichprobe, Erhebung:

standardisierter Fragebogen, schriftliche Befragung,

befragt wurden 483 mobile Haushalte (Zuziehende: n=254; Fortziehende n=229);

Rücklaufquote: ca. 15%;

durchgeführt von Oktober bis Dezember 2008.

Die wichtigsten Untersuchungsziele lassen sich anhand folgender Leitfragen formulieren:

- Welche soziodemografischen Merkmale charakterisieren die beiden Wanderungsgruppen?
- Welche Push- und Pullfaktoren Velberts beeinflussen die Entscheidung des Standortwechsels?
- Was charakterisiert die Wohnsituation der gewanderten Fort- und Zuzugshaushalte vor und nach dem Wohnungs- und Standortwechsel?
- Welche Wohnort- und Nachfragepräferenzen lassen sich herausstellen?
- Welchen Bindungsgrad weisen die mobilen Haushalte an ihren alten bzw. neuen Wohnort auf?

Methodik und Inhalt der Untersuchung

Auswertung und Analyse der Daten

- Vergleichsanalyse** Um die Aussagekraft der Ergebnisse zu erhöhen und zielgerichtet Handlungs- und Optimierungsfelder ableiten zu können, werden die Ergebnisse zu einer Vergleichsanalyse herangezogen.
- Kritische Grenze** Zur Beurteilung verschiedener Merkmale der Wohnsituation sind die Befragten zu einer Einschätzung auf einer Skala von 1 (=völlig zufrieden) bis 5 (=völlig unzufrieden) gebeten worden. Diese Beurteilung wird zur Ermittlung von Handlungsbedarfen durch die Betrachtung der erzielten Durchschnittswerte herangezogen. Merkmale, deren durchschnittliche Bewertung den Wert 2,5 übersteigt, weisen Handlungsbedarfe auf, da die Bewertung der Leistung als tendenziell durchschnittlich und nicht mehr als gut betrachtet werden kann.
- Indizes** Um die Daten zu aussagekräftigen Kernindikatoren zu verdichten, wird an verschiedenen Stellen mit Indizes operiert. Diese werden an den entsprechenden Orten explizit erläutert.
- Offene Fragen** Bei einer Reihe von Fragen waren keine Antwortkategorien vorgegeben. Die entsprechenden Fragen, bei denen die Bewohner ihre Meinungen bzw. Bewertungen frei artikulieren konnten, sind mit „*offene Frage*“ gekennzeichnet.
- Mehrfachnennungen möglich** Bei einer Reihe von Fragen konnten mehrere Antworten gegeben werden, weshalb sich hier Prozentwerte von über 100% ergeben können. Diese Fragen sind mit „*Mehrfachnennungen möglich*“ gekennzeichnet.
- Gefilterte Ergebnisse** Bei Mehrfachantworten werden gefilterte Ergebnisse dargestellt. Werden bspw. bei der Frage, inwiefern das Wohnumfeld familiengerecht gestaltet sein sollte, gefilterte Ergebnisse dargestellt, so werden nur jene berücksichtigt, die tatsächlich ein besonders familiengerechtes Wohnumfeld wünschen. Bei ungefilterten Ergebnissen gehen alle Befragten in die Berechnung ein.

Methodik und Inhalt der Untersuchung

Auswertung und Analyse der Daten

Ergebnisse werden im Vergleich differenziert analysiert nach:

- Altersgruppen
- Lebenszyklus/Haushaltstyp
- Haushaltsnettoeinkommen
- Wohnkaufkraftgruppen
- Gegenwärtiges Wohnverhältnis

Zuordnungskriterien der sechs Haushaltstypen nach Lebenszyklus:

- Single- oder Paarhaushalte, unterteilt in vier Altersklassen („18 bis 30 Jahre“, „31 bis 45 Jahre“, „46 bis 65 Jahre“, „über 65 Jahre“)
- Familien/Alleinerziehende: Mehrpersonenhaushalte mit minderjährigen Kindern
- Mehrpersonenhaushalte: Wohngemeinschaften, Mehrpersonenhaushalte mit Kindern über 18 Jahre

Methodik und Inhalt der Untersuchung

Auswertung und Analyse der Daten

Zuordnungskriterien der Wohnkaufkraftgruppen:

Während für das generelle Wanderungsverhalten die dargestellten Lebenszyklen bzw. Haushaltstypen die entscheidende Größe sind, wird die Wohnungsnachfrage sehr stark durch das Zusammenwirken von Alter, Haushaltsstruktur und Einkommen beeinflusst. Deswegen wurden basierend auf den drei Merkmalen (Wohn-) Kaufkraftgruppen gebildet. Da in diesem Kontext auch wichtig ist, wie viele Personen von dem Einkommen leben müssen bzw. wie viel vom Einkommen für Miete bzw. den Kapitaldienst ausgegeben werden kann, geht neben dem Alter und der Haushaltsstruktur das so genannte Äquivalenzeinkommen als dritte Komponente in die Bildung von (Wohn-) Kaufkraftgruppen ein. Das Äquivalenzeinkommen ist ein Wert, der sich aus dem Gesamteinkommen eines Haushalts und der Anzahl und dem Alter der von diesem Einkommen lebenden Personen ergibt. Grund dafür ist, dass die Einkommen von Personen, die in unterschiedlich großen Haushalten leben, nicht miteinander vergleichbar sind, da in größeren Haushalten Einspareffekte auftreten. Für die Berechnung werden für Erwachsene und Kinder unterschiedliche Gewichtungsfaktoren verwendet, wobei Erwachsene mit einer stärkeren Gewichtung in die Berechnung eingehen als Kinder. Aufbauend auf dem Äquivalenzeinkommen erfolgt eine Klassifizierung der Haushaltstypen „Single-“, „Paar-“ und „Familienhaushalte“ in jeweils zwei Äquivalenzklassen/Kaufkraftgruppen: „überdurchschnittliche Kaufkraft“ und „unterdurchschnittliche Kaufkraft“. Lediglich die Mehrpersonenhaushalte bleiben aufgrund zu geringer Fallzahlen davon ausgenommen.

Ziel- und Herkunftsregionen

Die Ziel- und Herkunftsorte der Befragten sind zu (Wohnungsmarkt-)Regionen zusammengefasst worden. In einigen Städten ist die Anzahl der Befragten groß genug gewesen, so dass sie als eigenständige Region bestehen können. Alle Städte, die sich nicht zuordnen ließen, sind unter der Kategorie „Sonstiges“ zusammengefasst worden. Das betrifft insbesondere die Wohnorte der Zuziehenden, die mitunter im gesamten Bundesgebiet verteilt liegen.

(1) Stadt Essen

(2) Stadt Wuppertal

(3) Gemeinde Heiligenhaus

(4) Stadt Wülfrath

(5) Wohnungsmarktregion (WMR) Düsseldorf

Düsseldorf, Meerbusch, Neuss, Dormagen, Mettmann, Erkrath, Ratingen, Mönchengladbach, Willich, Rommerskirchen, Monheim, Krefeld, Viersen

(6) WMR Ruhr

Bochum, Hattingen, Witten, Herdecke, Sprockhövel, Hagen, Gevelsberg, Wetter, Ennepetal, Iserlohn, Herne

(7) WMR westliches Ruhrgebiet

Oberhausen, Mülheim an der Ruhr, Duisburg, Bottrop, Gelsenkirchen

(8) WMR Bergisches Land West

Solingen, Hilden, Langenfeld, Wermelskirchen, Haan, Remscheid, Schwelm, Wipperfürth, Radevormwald, Burscheid

(9) WMR nördliches Ruhrgebiet

Dorsten, Gladbeck, Herten, Marl, Lünen, Borken, Castrop-Rauxel, Dortmund, Dülmen, Recklinghausen, Haltern, Oer-Erkenschwick, Reken, Raesfeld, Wesel

(10) Region Aachen

Linnich, Heinsberg, Jülich, Hückelhoven, Erkelenz, Würselen

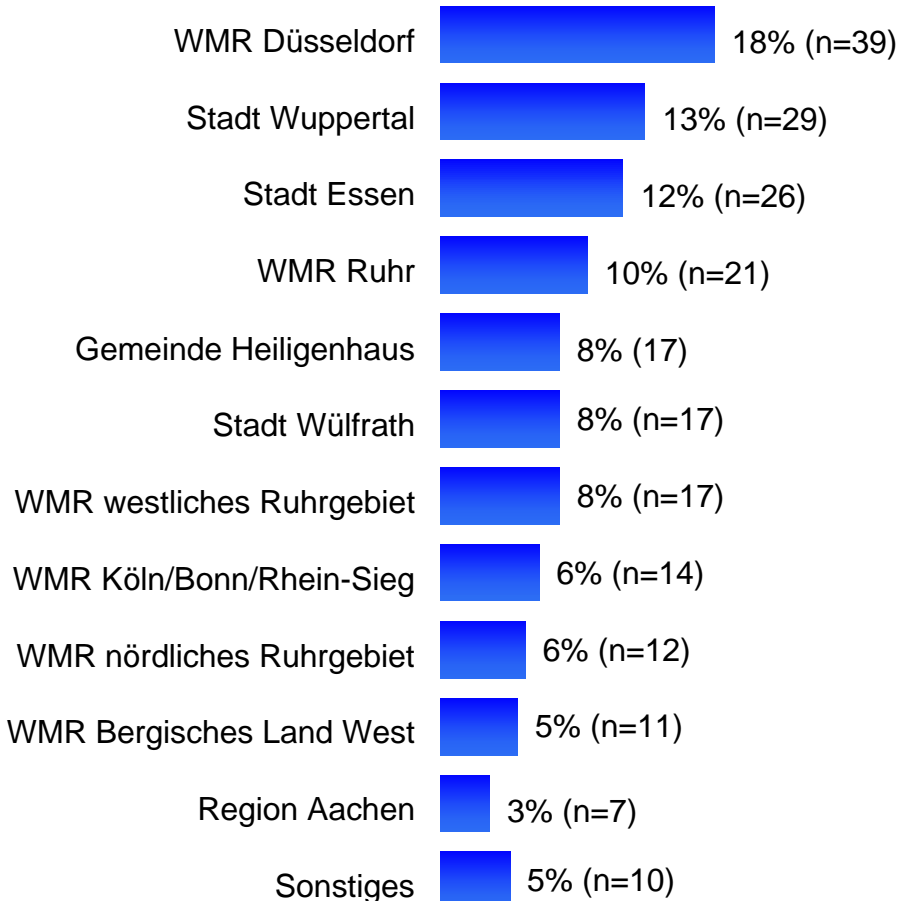
(11) WMR Köln/Bonn/Rhein-Sieg

Siegburg, Remagen, Reichshof, Pulheim, Overath, Kerpen, Köln, Bonn, Bergisch Gladbach, St. Augustin, Frechen

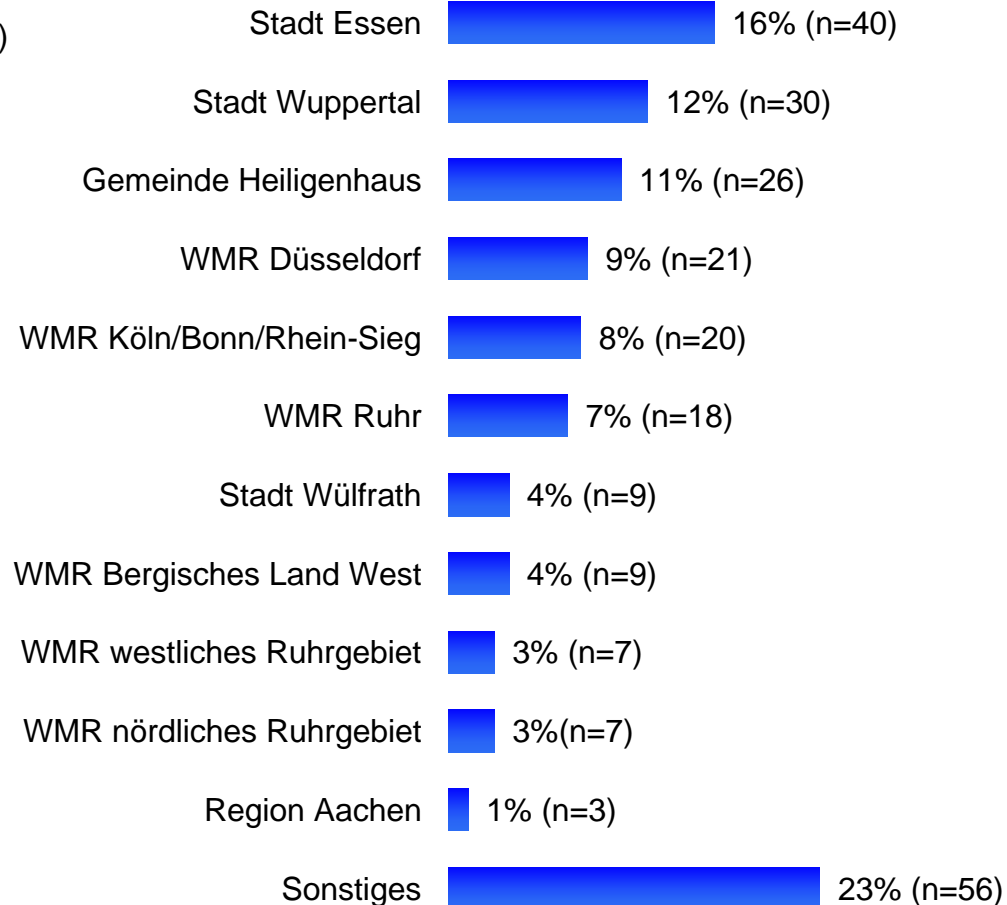
(12) Sonstiges

Ziel- und Herkunftsregionen

Zielregion der Fortziehenden



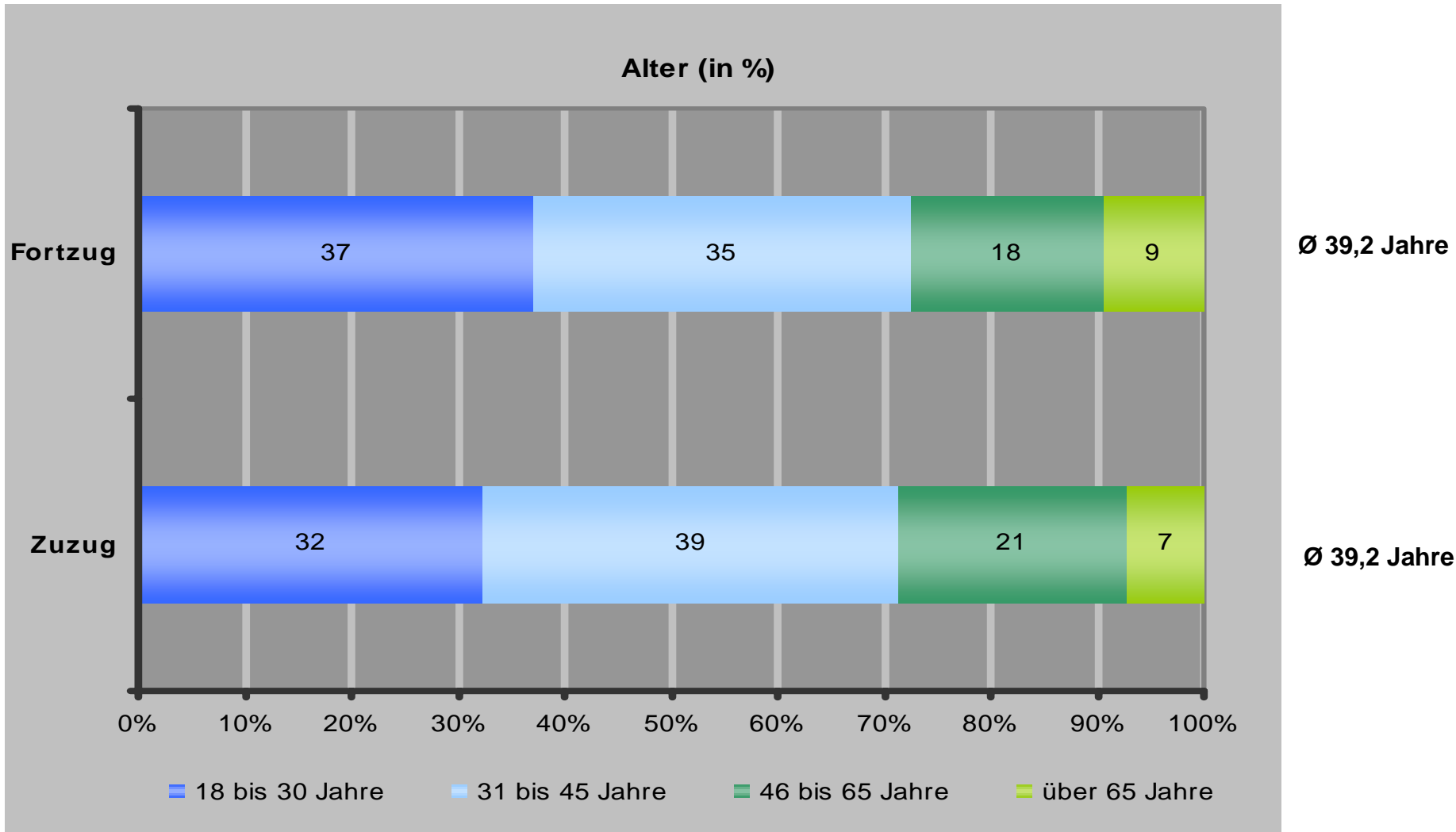
Herkunftsregion der Zuziehenden



Soziodemografische und -ökonomische Merkmale: Wer zieht fort – wer zieht zu?

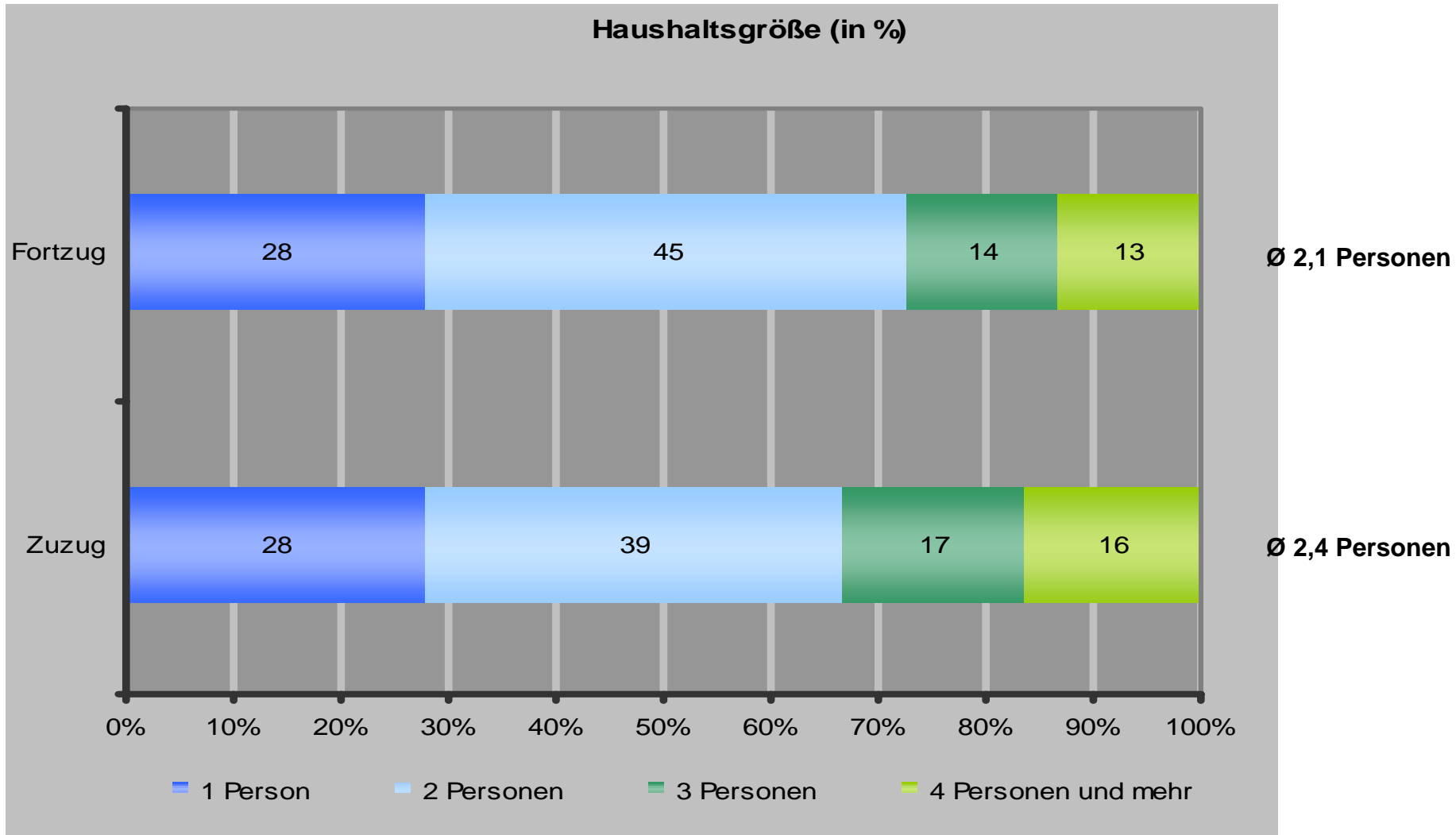
Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Alter



Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Haushaltsgröße



Soziodemografische und -ökonomische Merkmale Lebenszyklus/Haushaltstyp

Lebenszyklus/Haushaltstyp (in %)		
	Fortzug	Zuzug
Single- oder Paarhaushalt 18-30 Jahre	26,0	23,5
Single- oder Paarhaushalt 31-45 Jahre	18,4	17,0
Single- oder Paarhaushalt 46-65 Jahre	12,6	16,2
Single- oder Paarhaushalt über 65 Jahre	8,1	5,7
Familien/Alleinerziehende	22,4	26,7
Mehrpersonenhaushalt	12,5	10,8

Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Haushaltsnettoeinkommen

Haushaltsnettoeinkommen (in %)		
	Fortzug	Zuzug
Haushaltsnettoeinkommen	Ø 2.614€	Ø 2.310€
Einkommen pro Person	Ø 1.317€	Ø 1.185€
Unter 1.000,- €	17,0	15,7
Zwischen 1.000,- bis unter 1.500,- €	13,0	18,3
Zwischen 1.500,- bis unter 2.000,- €	12,0	14,3
Zwischen 2.000,- bis unter 2.500,- €	14,5	15,7
Zwischen 2.500,- bis unter 3.000,- €	8,0	10,4
Zwischen 3.000,- bis unter 4.000,- €	13,0	12,6
4.000,- € und mehr	22,5	13,0

Soziodemografische und -ökonomische Merkmale Wohnkaufkraftgruppen

Wohnkaufkraftgruppen (in %)		
	Fortzug	Zuzug
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	20,0	16,4
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	8,9	11,2
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	15,1	17,2
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	21,3	18,0
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	9,8	15,6
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	12,4	10,8
Mehrpersonenhaushalte	12,5	10,8

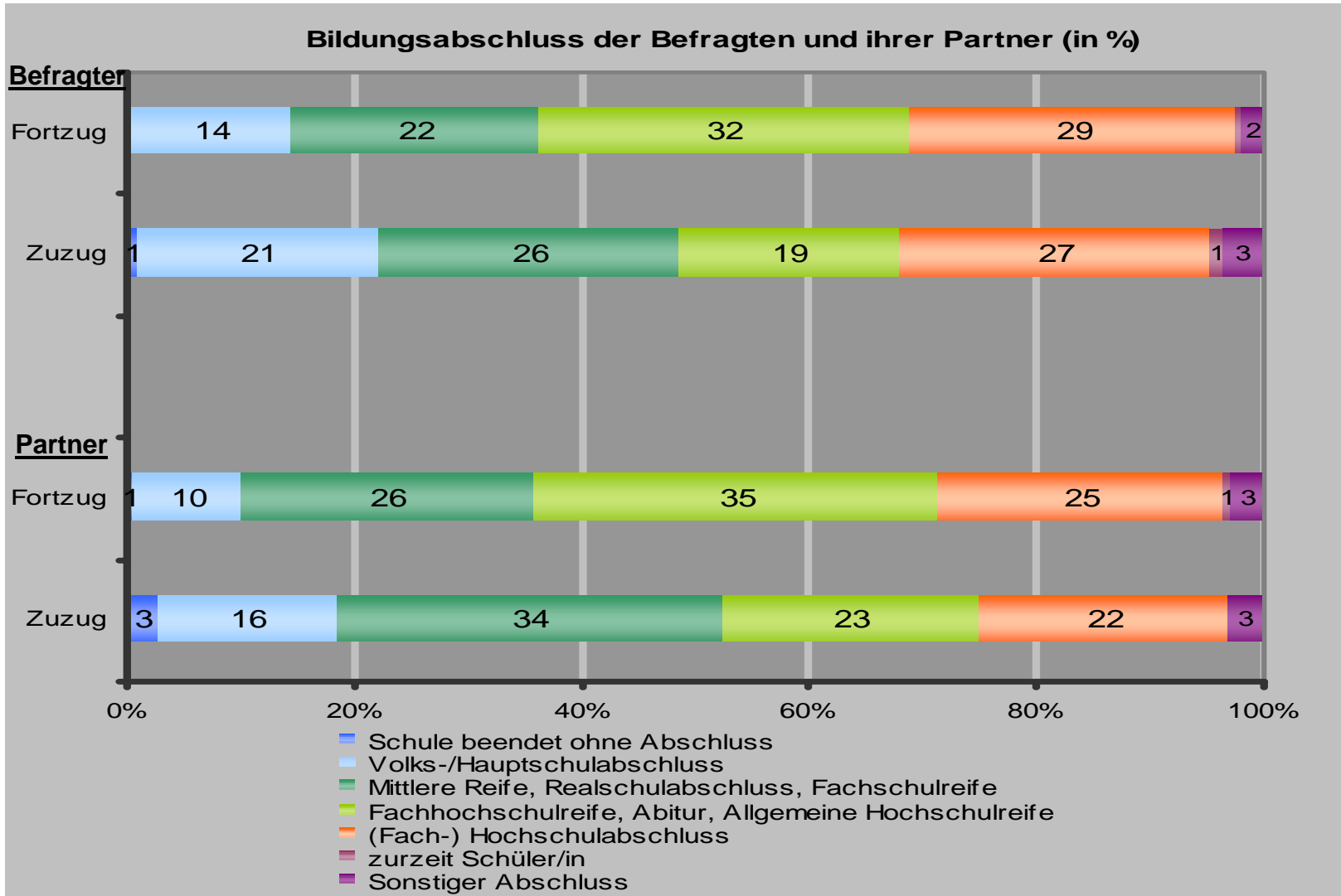
Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Berufsstatus

Berufsstatus Befragter (in %)		
	Fortzug	Zuzug
Schule	0,5	1,6
Studium	8,2	3,6
Ausbildung	4,5	4,4
Berufstätig	62,7	62,9
Arbeitslos	2,3	5,6
Rente/Pension	10,9	8,1
Hausfrau/-mann	3,6	4,4
Mutterschutz/Elternzeit	3,2	5,2
Sonstiges	4,1	4,0

Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Bildungsabschluss



Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Berufliche Stellung

Berufliche Stellung Befragter (in %)		
	Fortzug	Zuzug
Arbeiter(in) ohne Leitungsfunktion	12,8	10,1
Arbeiter(in) mit Leitungsfunktion/Facharbeiter(in)	6,1	12,2
Angestellte(r) ohne Führungsfunktion	39,0	39,2
Angestellte(r) mit Führungsfunktion	21,3	21,2
Beamte(r) im einfachen und mittleren Dienst	4,9	1,6
Beamte(r) im gehobenen und höherem Dienst	6,7	4,8
Selbständige(r) mit Angestellten	1,8	4,8
Selbständige(r) ohne Angestellten	4,9	3,7
Sonstiges	2,4	2,6

Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Branchenzugehörigkeit

Branchenzugehörigkeit Befragter (in %)		
	Fortzug	Zuzug
Land- und Forstwirtschaft		1,2
Industrie, Verarbeitendes Gewerbe	20,5	21,3
Handwerk, Baugewerbe	6,2	5,9
Energiewirtschaft, Energie- und Wasserversorgung	0,7	4,1
Handel (Groß- und Einzelhandel)	6,2	8,9
Verkehr/Logistik/Transport	6,8	3,6
Kommunikation/IT	8,2	7,1
Kreditinstitute/Versicherungen/Finanzwesen/Steuern	6,2	4,1
Wohnungswesen/Immobilienwirtschaft	0,7	
Soziale Dienstleistungen (Soziale Arbeit/Dienste, Gesundheitswesen)	13,7	13,6
Öffentlicher Dienst, Gebietskörperschaften	15,8	16,0
Medien/Multimedia	2,7	
Marketing/Werbung	1,4	1,2
Sonstiges	11,0	13,0

Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Zusammenfassung (I/III): Fortzug

Das Durchschnittsalter der Fortziehenden beträgt – ähnlich wie jenes der Zuziehenden – ca. 39 Jahre. Im Vergleich zu den Zuziehenden befinden sich unter den Fortziehenden vermehrt Personen zwischen 18 und 30 Jahren: 37% von ihnen sind dieser Altersklasse zuzuordnen (Zuziehende 32%).

45 Prozent der Fortzugshaushalte bestehen aus zwei Personen (Zuziehende: 39%), 28 Prozent geben an alleine zu leben (Zuziehende: 28%). Haushalte mit mehr als drei Personen sind unter den Fortziehenden mit 27 Prozent geringer vertreten als unter den Zuziehenden (33%). Entsprechend ist die durchschnittliche Haushaltsgröße mit 2,1 Personen bei den Fortziehenden deutlich geringer als bei den Zuziehenden (2,4).

Die Einordnung der Befragten in Haushaltstypen zeigt, dass Single- oder Paarhaushalte im Alter zwischen 18 und 30 Jahren mit 26 Prozent den größten Anteil an der fortziehenden Bevölkerung haben, gefolgt von Familien mit 22 Prozent. Im Vergleich mit den Zuziehenden zeigt sich, dass vergleichsweise häufig Single- oder Paarhaushalte bis 45 Jahre sowie über 65 Jahre vertreten sind.

Betrachtet man das Haushaltsnettoeinkommen der fortziehenden Haushalte ist festzuhalten, dass gegenüber den Zuziehenden ein hoher Anteil an Haushalten über ein Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 4.000 Euro verfügt (Fortziehende ca. 23%; Zuziehende: 13%). Das durchschnittliche Haushaltsnettoeinkommen liegt bei den Fortgezogenen mit ca. 2.600 Euro auch deutlich über dem der Zugezogenen (ca. 2.300 Euro).

Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Zusammenfassung (II/III): Fortzug

Differenziert nach Wohnkaufkraftgruppen zeigt sich, dass Singlehaushalte mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft sowie Paarhaushalte und Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft besonders stark vertreten sind.

Die höhere Kaufkraft der Fortgezogenen im Vergleich zu den Zugezogenen liegt auch in einem tendenziell höheren Bildungsabschluss der Befragten und deren (Ehe-) Partner begründet. Jeweils 60 Prozent der befragten Fortziehenden und deren (Ehe-) Partner verfügen über die Fachhochschulreife, das Abitur, die allgemeine Hochschulreife oder einen (Fach-) Hochschulabschluss, bei den Zuziehenden sind es 45 Prozent. Beim Vergleich des Berufsstatus der beiden Wanderungsgruppen zeigt sich, dass sowohl die Fortziehenden als auch die Zuziehenden größtenteils berufstätig sind (jeweils zu ca. 63%). Allerdings sind bei den Fortziehenden vermehrte Anteile an Rentnern/Pensionären (Fortziehende: 11%; Zuziehende: 8%) und v.a. Studenten (Fortziehende: 8%; Zuziehende: 3,5%) auffällig.

In Bezug auf die berufliche Stellung zeigt sich, dass unter den Fortziehenden der Anteil an Arbeitern mit 19 Prozent etwas geringer ist als bei den Zuziehenden (22%), der Anteil an Beamten ist hingegen höher (Fortziehende 12%; Zuziehende 6,5%).

Eine Differenzierung nach Branchenzugehörigkeit ergibt, dass Fortziehende etwas häufiger in den Branchen „Verkehr/Logistik/Transport“, „Kreditinstitute/Versicherungen/ Finanzwesen/Steuern“ und „Medien/Multimedia“ tätig sind.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass der Fortzug von höherqualifizierten, jungen Single- oder Paarhaushalten sowie Familien bestimmt wird. Das Auftreten von leistungsschwächeren Single- oder Paarhaushalten ist im engen Zusammenhang mit dem vergleichsweise hohen Anteil an Studenten zu sehen, die gegenwärtig über eher geringe finanzielle Mittel verfügen.

Soziodemografische und -ökonomische Merkmale

Zusammenfassung (III/III): Zuzug

Die Haushalte der Zuziehenden sind verstärkt in der „Expansions- und Konsolidierungsphase“: 39 Prozent der Zuziehenden sind zwischen 31 und 45 Jahre alt (Fortziehende: 35%), jeder Fünfte ist zwischen 46 und 65 Jahre alt (Fortziehende: 18%).

Ein Blick auf die Haushaltsgröße zeigt, dass Haushalte mit mehr als drei Personen überdurchschnittlich häufig vertreten sind. Die Differenzierung nach Haushaltstypen ergibt, dass der Anteil an Familien mit 27 Prozent gegenüber den Fortziehenden (22,5%) vergleichsweise hoch ist. Vergleichsweise stark treten auch die Single- oder Paarhaushalte zwischen 46 und 65 Jahren auf, denen jeweils ca. jeder sechste Befragte zuzuordnen ist.

Die Zuziehenden sind gegenüber den Fortziehenden verstärkt in den Einkommensklassen „1.000 bis unter 2.000 Euro“ vorzufinden.

Die Unterscheidung nach Wohnkaufkraftgruppen offenbart, dass in dieser Wanderungsgruppe vergleichsweise häufig Singlehaushalte mit überdurchschnittlicher Kaufkraft (11,2%; Fortziehende: 8,9%) sowie Familien mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft (15,6%; Fortziehende: 9,8%) auftreten.

Im Gegensatz zu den Fortziehenden verfügen die Zuziehenden über eine tendenziell geringere Qualifizierung. 47 Prozent der Befragten und 50 Prozent ihrer (Ehe-) Partner haben einen Volks-/Hauptschulabschluss, die mittlere Reife, einen Realschulabschluss oder eine Fachschulreife (Fortziehende: ca. 35%). Die Analyse des Berufsstatus zeigt darüber hinaus einen erhöhten Anteil an Arbeitslosen (6%) gegenüber den Fortziehenden (2%). Die Unterscheidung nach beruflicher Stellung ergibt, dass bei den Zuziehenden vergleichsweise häufig Arbeiter vertreten sind. Branchenspezifisch sind die Zuziehenden vermehrt in der „Energiewirtschaft/Energie- und Wasserversorgung“ sowie im „Handel“ tätig.

Wanderungsmotive im Überblick

Wanderungsmotive im Überblick

Vorbemerkungen

An dieser Stelle sind die Fortziehenden gebeten worden, zunächst **alle Gründe** zu nennen, wieso sie aus Velbert weggezogen sind. Hier konnten demnach mehrere Nennungen abgegeben werden. Im Anschluss ist nach dem **wichtigsten Grund** für den Fortzug gefragt worden.

Bei den Zuziehenden ist entsprechend zuerst nach den generellen Gründen für den Zuzug und anschließend nach dem wichtigsten Grund für den Zuzug nach Velbert gefragt worden.

In diesem Zusammenhang werden die am häufigsten genannten Wanderungsgründe nach Haushaltstyp, Einkommen, Wohnkaufkraftgruppe und Wohnverhältnis analysiert.

Wanderungsmotive im Überblick

Generelle Gründe für den Wohnungswechsel (I/II)

„Führen Sie bitte alle Gründe auf, wieso Sie aus Velbert fortgezogen sind “

„Führen Sie bitte alle Gründe auf, wieso Sie nach Velbert zugezogen sind “

Fortzug in %			Zuzug in %		
1	Familiäre Gründe	41,4	1	Familiäre Gründe	44,7
2	Persönliche Gründe	36,8	2	Persönliche Gründe	42,1
3	Berufliche Gründe	35,0	3	Passendes Wohnungsangebot an Mietwohnungen	37,0
4	Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz	31,8	4	Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz	36,2
5	Lifestyleangebote	27,7	5	Berufliche Gründe	34,5
6	Verkehrsinfrastrukturen	22,3	6	Wohnlage	33,2
7	Einzelhandelsinfrastrukturen	21,8	7	Sauberkeit des Wohnumfelds	28,5
8	Soziales Wohnumfeld	20,0	8	Ambiente der Wohngegend	24,7
9	Gastronomische Angebote	20,0	9	Soziales Wohnumfeld	24,7
10	Kulturelle Einrichtungen	18,6	10	Mietpreise in Velbert	24,3
11	Ambiente der Wohngegend	15,9	11	Verkehrsinfrastrukturen	22,6
12	Kein passendes Wohnungsangebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken	15,5	12	Umweltbelastungen	20,0
13	Image/Prestige	14,5	13	Rückkehr in die Heimatstadt	19,6
14	Mietpreise in Velbert	13,6	14	Kinder- und Familienfreundlichkeit	19,1

Mehrfachnennungen möglich

Wanderungsmotive im Überblick

Generelle Gründe für den Wohnungswechsel (II/II)

Fortzug in %			Zuzug in %		
15	Kein passendes Wohnungsangebot an Mietwohnungen	13,6	15	Zentralität	17,4
16	Freizeit- und Sportangebot	13,2	16	Image/Prestige	16,6
17	Zentralität	13,2	17	Immobilien-/Grundstücks-/Baulandpreise	12,3
18	Sauberkeit des Wohnumfelds	12,7	18	Passendes Wohnungsangebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken	11,1
19	Rückkehr in die Heimatstadt	12,7	19	Einzelhandelsinfrastrukturen	10,2
20	Immobilien-/Grundstücks-/Baulandpreise in Velbert	10,5	20	Freizeit- und Sportangebot	9,8
21	Umweltbelastungen	8,6	21	Medizinische Infrastrukturen	9,4
22	Wohnlage	7,7	22	Gastronomische Angebote	8,4
23	Kinder- und Familienfreundlichkeit	6,8	23	Soziale Infrastrukturen	8,1
24	Gesundheitliche Gründe	6,8	24	Gesundheitliche Gründe	5,5
25	Soziale Infrastrukturen	5,9	25	Kulturelle Einrichtungen	4,3
26	Medizinische Infrastrukturen	3,6	26	Lifestyleangebote	3,8
27	Wohnung/Haus/Grundstück am neuen Wohnstandort geerbt	1,8	27	Wohnung/Haus/Grundstück in Velbert geerbt	3,0
28	Sonstiges	3,6	28	Sonstiges	1,3

Mehrfachnennungen möglich

Wanderungsmotive im Überblick

Wichtigster Grund für den Wohnungswechsel (I/II)

„Geben Sie bitte den wichtigsten Grund für Ihren Fortzug an“

„Geben Sie bitte den wichtigsten Grund für Ihren Zuzug an“

Fortzug in %			Zuzug in %		
1	Berufliche Gründe	17,5	1	Familiäre Gründe	20,2
2	Familiäre Gründe	17,5	2	Persönliche Gründe	18,8
3	Persönliche Gründe	14,2	3	Berufliche Gründe	13,5
4	Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz	12,3	4	Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz	9,9
5	Kein passendes Wohnungsangebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken	11,8	5	Wohnlage	5,4
6	Gesundheitliche Gründe	4,2	6	Passendes Wohnungsangebot an Mietwohnungen	4,9
7	Rückkehr in die Heimatstadt	2,8	7	Passendes Wohnungsangebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken	4,9
8	Kein passendes Wohnungsangebot an Mietwohnungen	2,4	8	Rückkehr in die Heimatstadt	4,9
9	Lifestyleangebote	1,9	9	Mietpreise	3,1
10	Mietpreise in Velbert waren zu hoch	1,4	10	Gesundheitliche Gründe	3,1
11	Immobilien-/Grundstücks-/Baulandpreise	1,4	11	Immobilien-/Grundstücks-/Baulandpreise	2,2
12	Wohnung/Haus/Grundstück am neuen Wohnstandort geerbt	1,4	12	Verkehrsinfrastrukturen	1,8

Wanderungsmotive im Überblick

Wichtigster Grund für den Wohnungswechsel (II/II)

Fortzug in %			Zuzug in %		
13	Wohnlage	1,4	13	Sauberkeit des Wohnumfeldes	1,3
14	Verkehrsinfrastrukturen	1,4	14	Umweltbelastungen	1,3
15	Zentralität	1,4	15	Wohnung/Haus/Grundstück in Velbert geerbt	0,9
16	Ambiente der Wohngegend	0,9	16	Ambiente der Wohngegend	0,9
17	Umweltbelastungen	0,9	17	Lifestyleangebote	0,9
18	Soziales Wohnumfeld	0,9	18	Kinder- und Familienfreundlichkeit	0,4
19	Kinder- und Familienfreundlichkeit	0,9	19	Soziale Infrastrukturen	0,4
20	Image/Prestige	0,5	20	Einzelhandelsinfrastrukturen	0,4
21	Soziale Infrastrukturen	0,5	21	Sonstiges	0,4
22	Gastronomische Angebote	0,5			
23	Einzelhandelsinfrastrukturen	0,5			
24	Sonstiges	1,4			

Wanderungsmotive im Überblick

Differenzierung wohnungsmarktspezifischer Wanderungsgründe

„Falls für Sie das Wohnungsangebot bei Ihrer Fort- bzw. Zuzugsentscheidung eine Rolle gespielt hat: Was war für Ihren Haushalt genau von Bedeutung?“

Gefilterte Ergebnisse – nur jene, für die das Wohnungsangebot umzugsentscheidend gewesen ist

Differenzierung wohnungsmarktspezifischer Wanderungsgründe – Mehrfachnennungen möglich

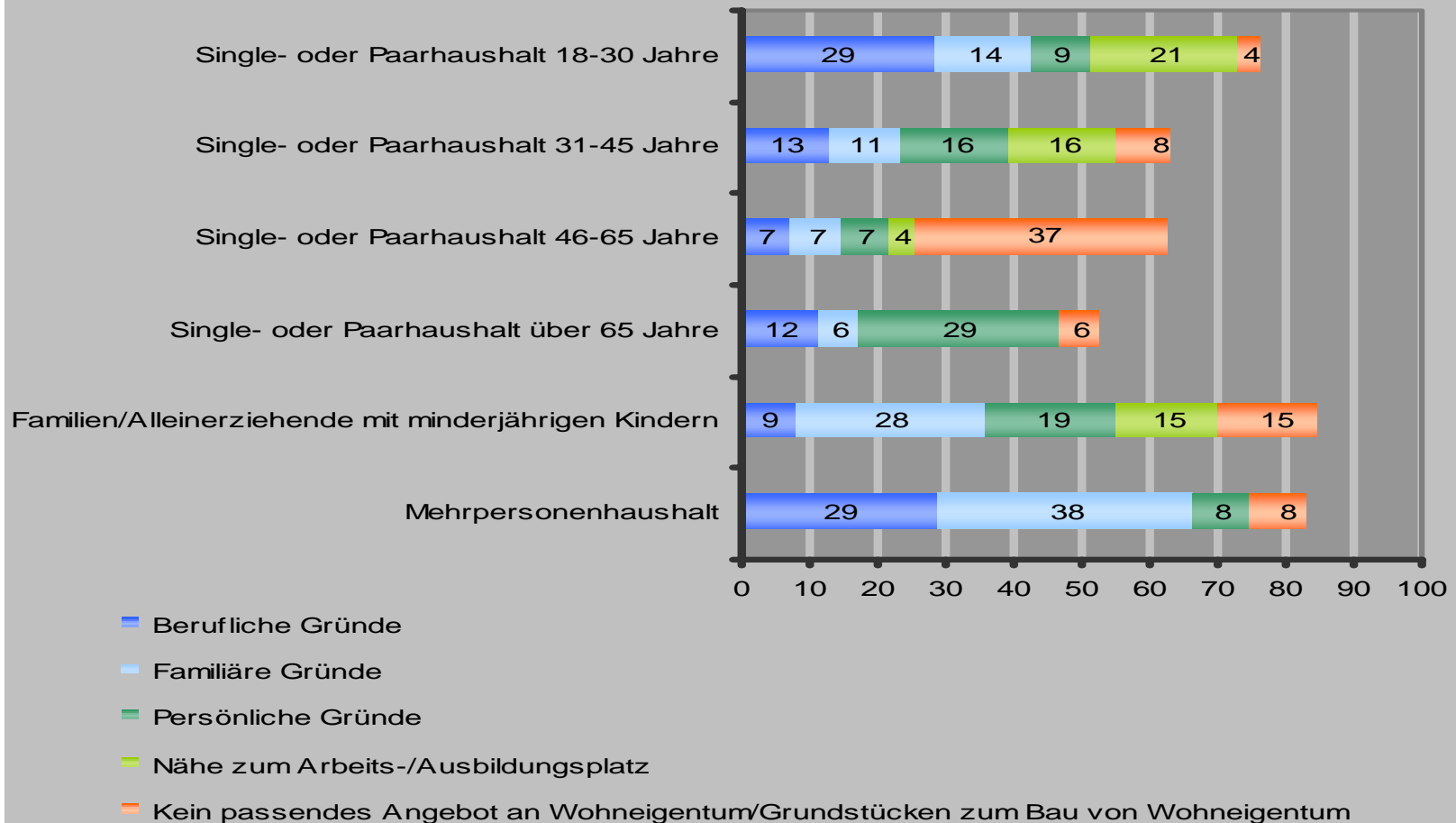
	Fortzug		Zuzug		Gesamt	
	Prozent	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent	Anzahl
(Kein) passendes Grundstück / Haus / Wohnung gefunden	52,0	15	9,8	4	27,1	19
Mietpreis/ Kaufpreis / Preis-Leistung	37,9	11	51,2	21	45,7	32
Größe der Wohnung/ des Hauses	37,9	11	22,0	9	28,6	20
Zentrale Lage (Innenstadt, Arbeitsplatz)	3,4	1	31,7	13	20,0	14
Lage allgemein	17,2	5	22,0	9	20,0	14
Wohnumfeld			14,6	6	8,6	6
Terrasse/Garten/Balkon			19,5	8	11,4	8
Ausstattungsmerkmale der Wohnung / des Hauses (Altbau, Grundriss etc.)	6,9	2	29,3	12	20,0	14
Sonstiges	6,9	2	2,4	1	4,3	3
		29		41		70

An dieser Stelle wurden jene, die wohnungsmarktspezifische Motive als wichtigsten Umzugsgrund genannt haben, gebeten, dies zu spezifizieren. Bei den Fortziehenden konstatieren über 50%, dass sie kein(e) passendes Grundstück/ Haus/ Wohnung gefunden haben. Die Zuziehenden spezifizieren dies mehrheitlich mit dem (Miet-) Preis.

Wanderungsmotive im Überblick

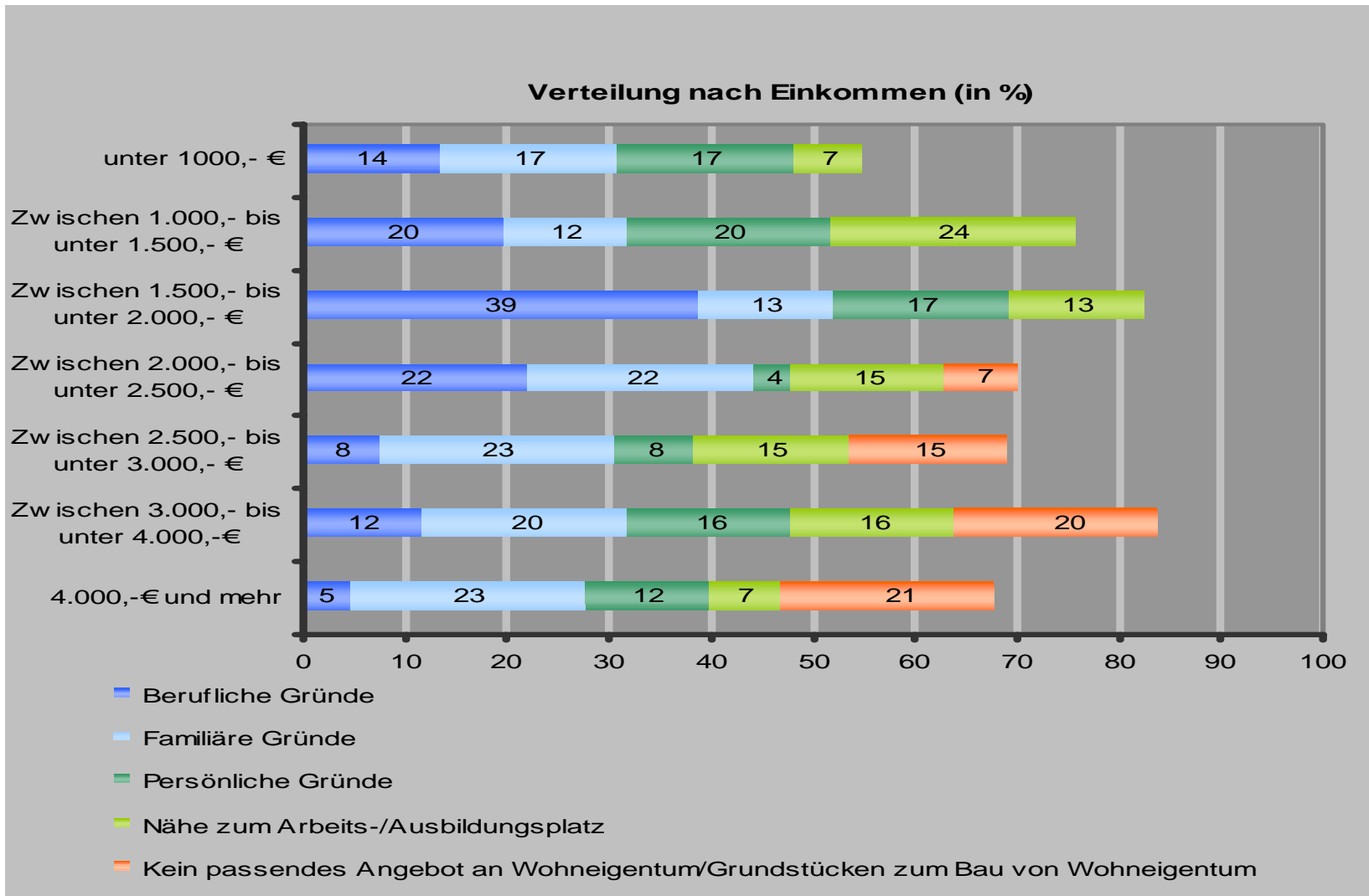
Fortzug: Verteilung der wichtigsten Motive nach Haushaltstypen

Verteilung nach Haushaltstypen (in %)



Wanderungsmotive im Überblick

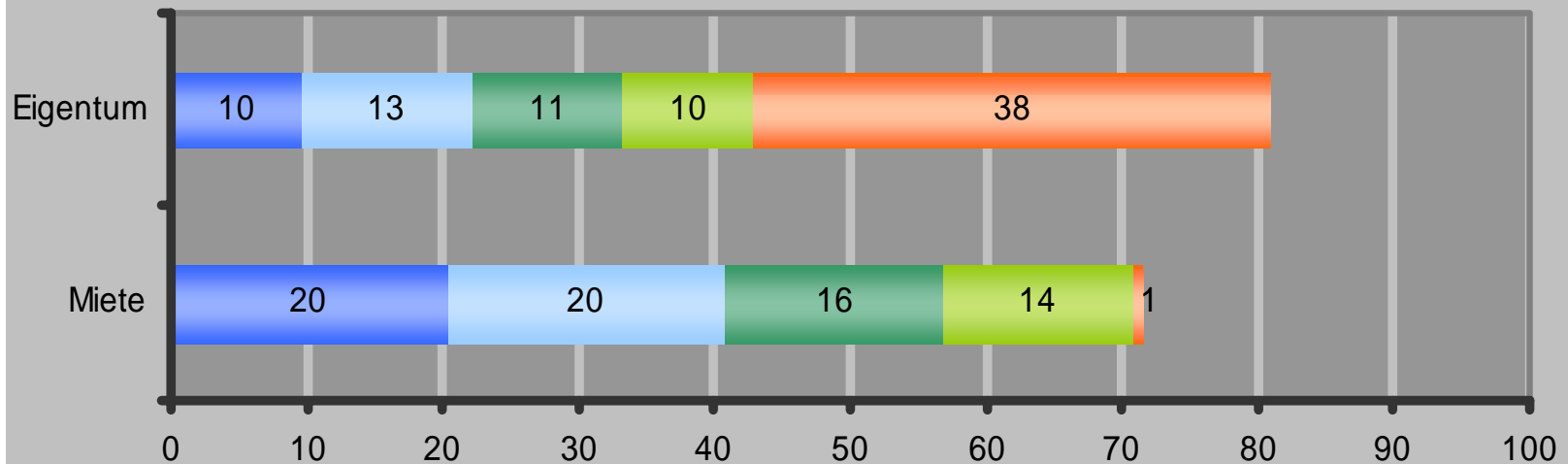
Fortzug: Verteilung der wichtigsten Motive nach Einkommen



Wanderungsmotive im Überblick

Fortzug: Verteilung der wichtigsten Motive nach Wohnverhältnis

Verteilung nach Wohnverhältnis (in %)



■ Berufliche Gründe

■ Familiäre Gründe

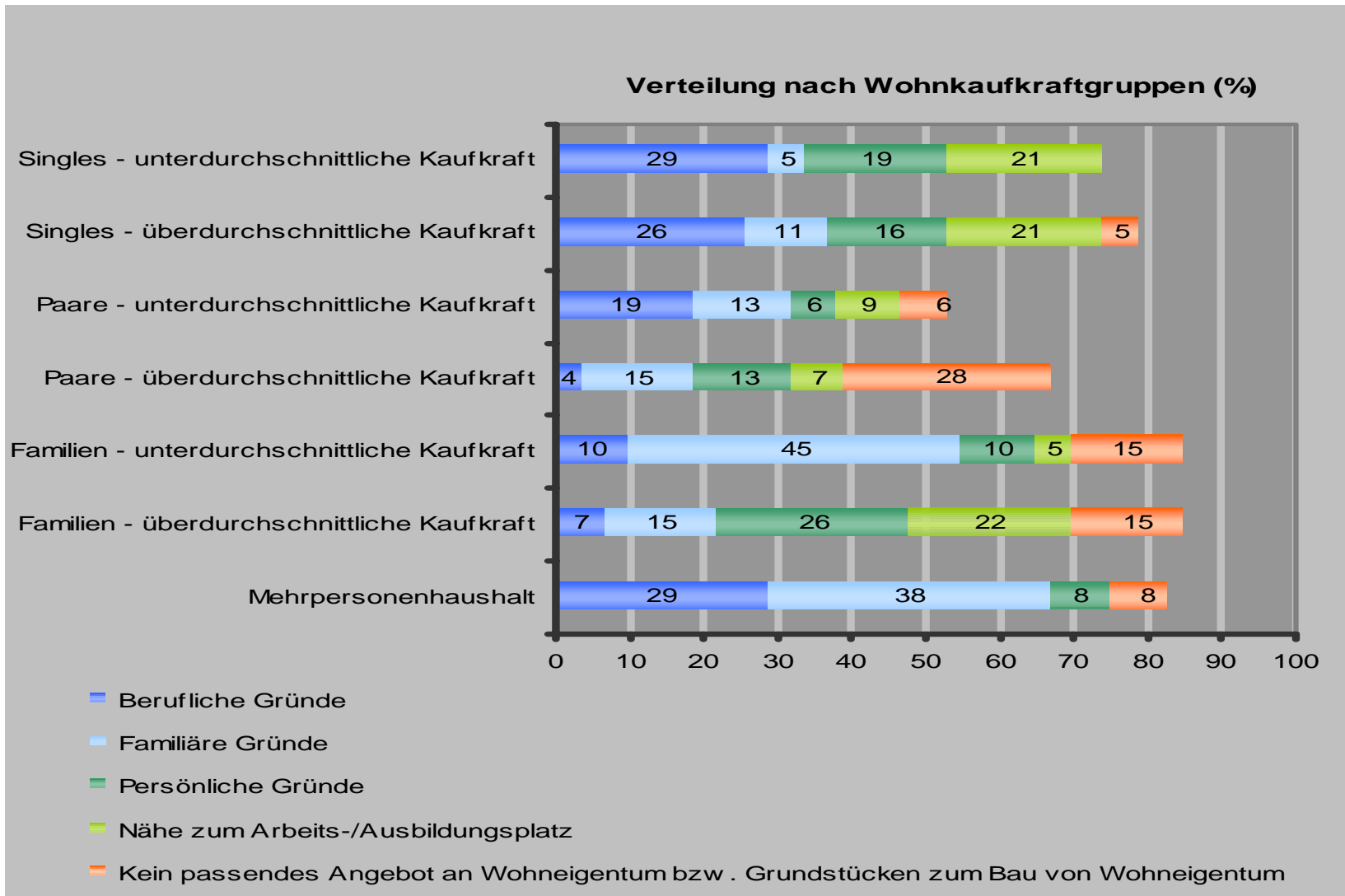
■ Persönliche Gründe

■ Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz

■ Kein passendes Angebot an Wohneigentum/Grundstücken zum Bau von Wohneigentum

Wanderungsmotive im Überblick

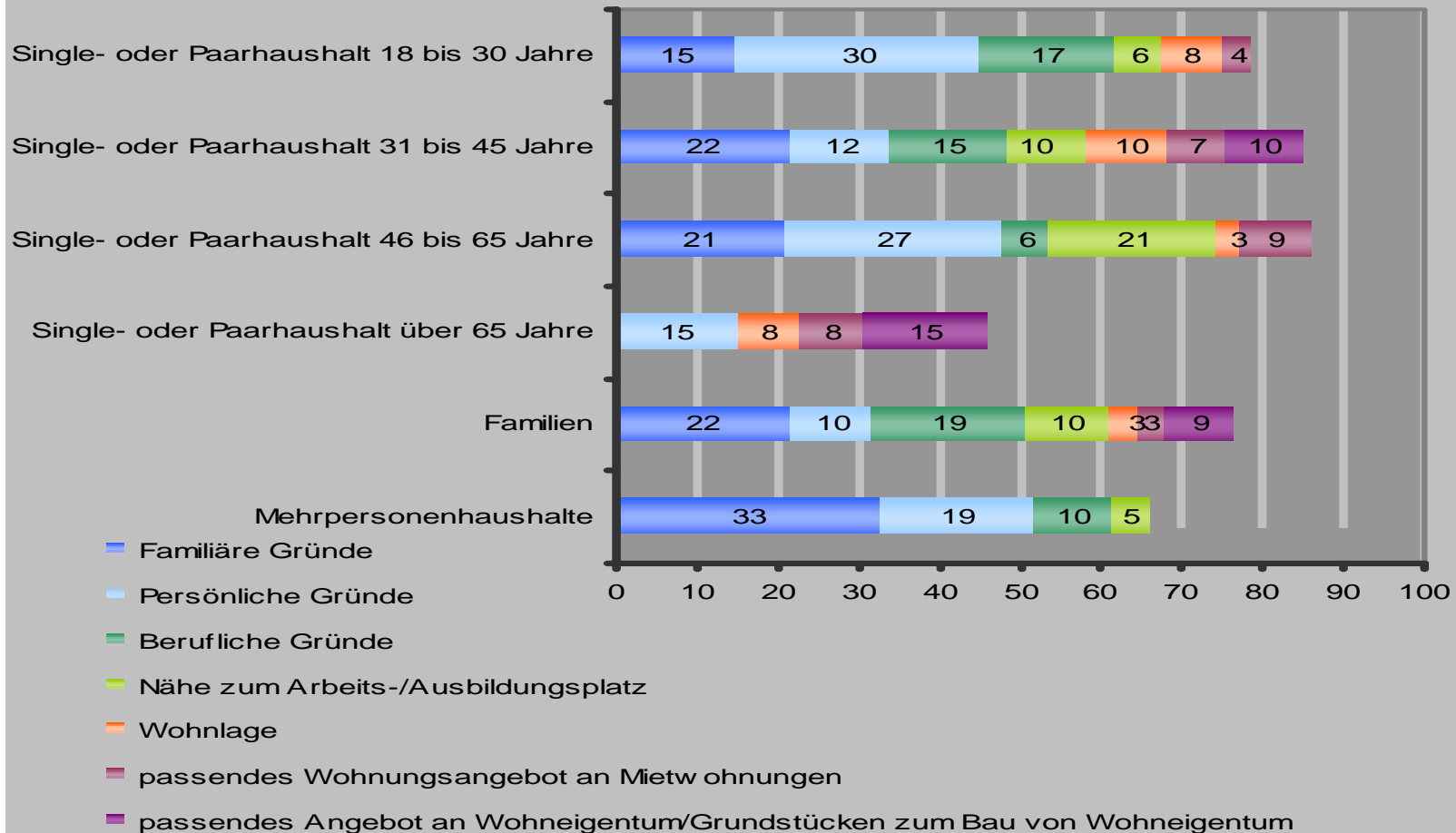
Fortzug: Verteilung der wichtigsten Motive nach Wohnkaufkraftgruppen



Wanderungsmotive im Überblick

Zuzug: Verteilung der wichtigsten Motive nach Haushaltstypen

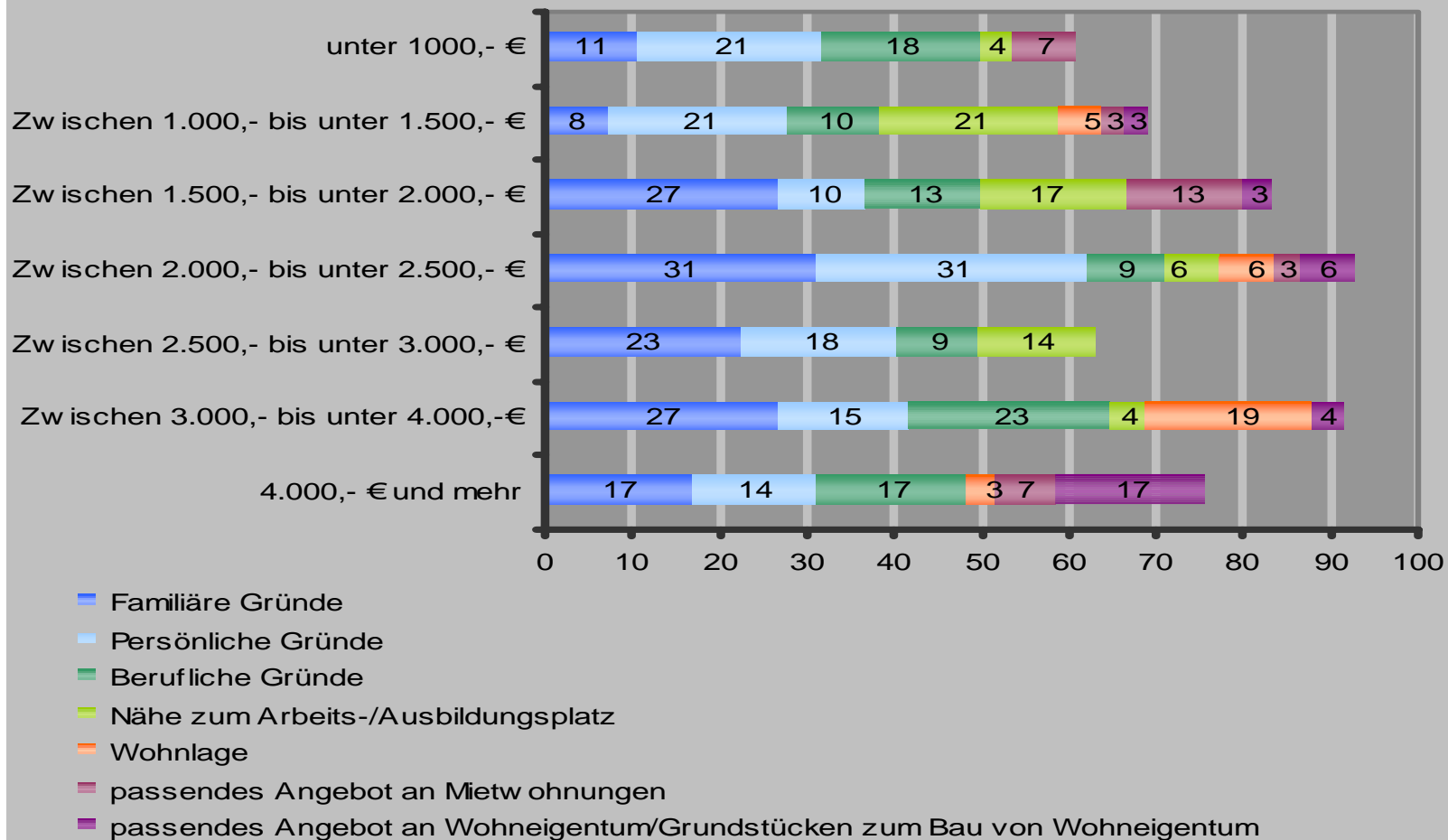
Verteilung nach Haushaltstypen (in %)



Wanderungsmotive im Überblick

Zuzug: Verteilung der wichtigsten Motive nach Einkommen

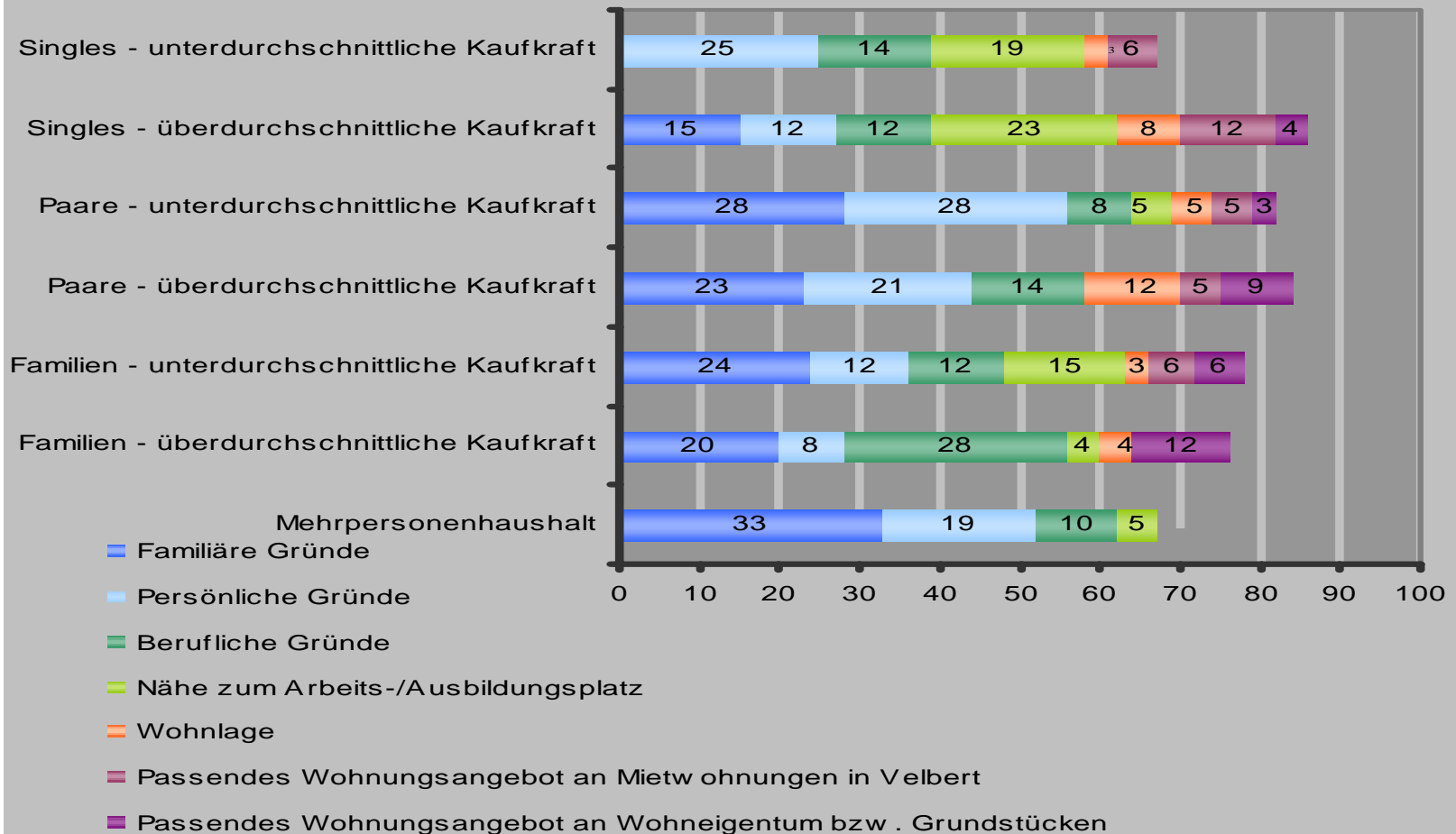
Verteilung nach Einkommen (in %)



Wanderungsmotive im Überblick

Zuzug: Verteilung der wichtigsten Motive nach Wohnkaufkraftgruppen

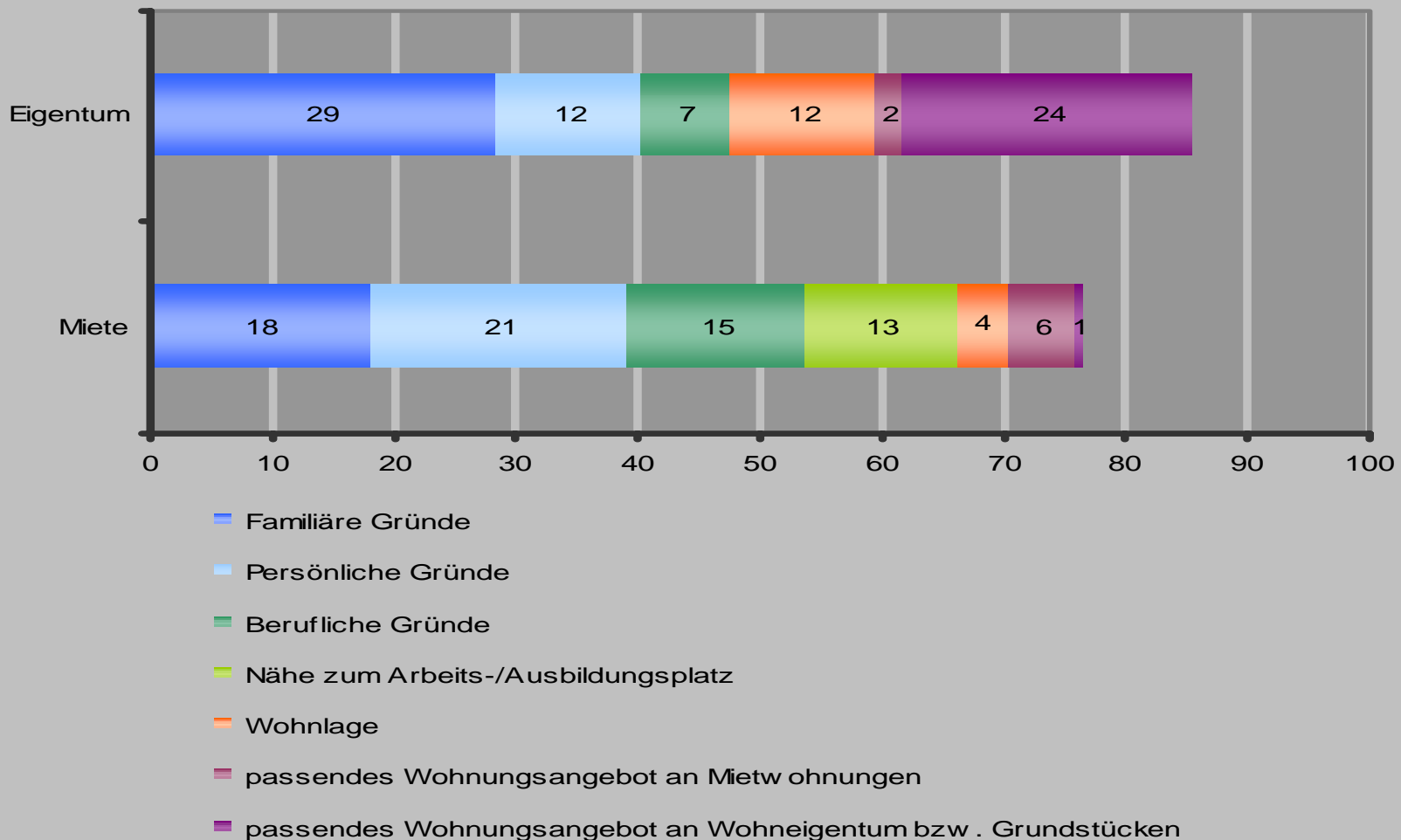
Verteilung nach Wohnkaufkraftgruppen (in %)



Wanderungsmotive im Überblick

Zuzug: Verteilung der wichtigsten Motive nach Wohnverhältnis

Verteilung nach Wohnverhältnis (in %)



Wanderungsmotive im Überblick

Arbeitsort vor und nach dem Umzug

<u>Fortgezogene</u>	Arbeitsort vor dem Umzug
Arbeitsort nach dem Umzug	Velbert
Essen	
Wuppertal	6,7
Heiligenhaus	4,4
Wülfrath	
WMR Düsseldorf	13,3
WMR Ruhr	4,4
WMR westliches Ruhrgebiet	8,9
WMR Bergisches Land West	4,4
WMR nördliches Ruhrgebiet	2,2
WMR Aachen	
WMR Köln/ Bonn/ Rhein-Sieg	8,9
Velbert	44,4
Sonstiges	2,2

- Vor dem Fortzug haben 30% in Velbert gearbeitet.
- 56% der Fortgezogenen, die vorher in Velbert gearbeitet haben, wechseln mit dem Fortzug auch den Arbeitsort.
- Nach dem Fortzug arbeiten noch knapp 15% in Velbert.
- Vor dem Zuzug haben 23% der Zugezogenen in Velbert gearbeitet.
- Nach dem Zuzug arbeiten ca. 41% in Velbert.

Wanderungsmotive im Überblick

Zusammenfassung (I/V): Fortzug

Auf die Frage nach den **generellen Fortzugsmotiven** geben 41 Prozent familiäre Gründe, 37 Prozent persönliche Gründe, 35 Prozent berufliche Gründe und 32 Prozent die Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz an. Im Anschluss daran folgen Kriterien des näheren sowie weiteren Wohnumfeldes. So werden als generelle Fortzugsgründe – und dies offenbart auch der Vergleich mit den Zuziehenden – Lifestyleangebote (Fortziehende: 28%; Zuziehende: 4%), Einzelhandelsinfrastrukturen (Fortziehende: 22%; Zuziehende: 10%), das Gastronomieangebot (Fortziehende: 20%; Zuziehende: 8%) und auch das kulturelle Angebot (Fortziehende 19%; Zuziehende: 4%) vergleichsweise häufig genannt. Verkehrsinfrastrukturen werden bei beiden Wanderungsgruppen ungefähr zu gleichem Anteil als generelle Gründe genannt (jeweils zu ca. 22%). Das nahe Wohnumfeld betreffend werden v.a. das soziale Wohnumfeld (Fortziehende: 20%; Zuziehende 25%), das Ambiente der Wohngegend (Fortziehende: 16%; Zuziehende: 25%), das Image/Prestige (Fortziehende:15%; Zuziehende: 17%) sowie die Sauberkeit des Wohnumfeldes (Fortziehende: 14%; Zuziehende: 29%) als generelle Gründe benannt. Die Qualität der sozialen Infrastruktur (Fortziehende: 6%; Zuziehende: 8%) und die Kinder- und Familienfreundlichkeit (Fortziehende: 7%; Zuziehende: 19%) werden bei den Fortziehenden in wesentlich geringerem Umfang als Fortzugsgrund genannt, als dass die Zuziehende dies als Zuzugsgrund anführen.

Betrachtet man wohnungsmarktspezifische Motive, so zeigt sich, dass knapp 16 Prozent der Fortziehenden ein unpassendes Wohnungsangebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken bemängeln, während 11 Prozent der Zuziehenden ein passendes Wohnungsangebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken als generellen Zuzugsgrund benennen. Jeweils 14 Prozent der Fortziehenden nennen die Mietpreise in Velbert (Zuziehende: 24%) bzw. das unpassende Angebot an Mietwohnungen als Fortzugsgrund, das passende Angebot an Mietwohnungen benennen demgegenüber 37 Prozent der Zuziehenden als generellen Zuzugsgrund.

Wanderungsmotive im Überblick

Zusammenfassung (II/V): Fortzug

Als **wichtigste Gründe** stellen sich für die Fortziehenden gleichermaßen berufliche (Fortziehende: 17,5%; Zuziehende: 13,5%) und familiäre (Fortziehende: 17,5%; Zuziehende: 20%) Gründe heraus, gefolgt von persönlichen Gründen (Fortziehende: 14%; Zuziehende: 19%), der Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz (Fortziehende: 12%; Zuziehende: 10%) und dem unpassenden Angebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken (Fortziehende: 12%; 5% der Zuziehenden benennen das passende Angebot in Velbert als wichtigsten Zuzugsgrund).

Differenziert man die wichtigsten Wanderungsmotive nach dem Haushaltstyp der Befragten, so zeigt sich, dass für Single- oder Paarhaushalte zwischen 18 und 30 Jahren sowie für Mehrpersonenhaushalte vergleichsweise häufig berufliche Gründe eine Rolle gespielt haben. Die Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz ist v.a. für Single- oder Paarhaushalte zwischen 18 und 45 Jahren sowie für Familien ausschlaggebend gewesen. Mehr als ein Drittel der Single- oder Paarhaushalte zwischen 46 und 65 Jahren haben kein passendes Angebot an Wohneigentum in Velbert finden können. Dies benennt auch noch immerhin ca. jeder siebte Familienhaushalt. Naturgemäß sind aber für Familien und Mehrpersonenhaushalten familiäre Gründe dominierend gewesen.

Eine weitere Differenzierung der wichtigsten Fortzugsgründe nach Einkommen legt dar, dass berufliche Gründe vorwiegend für Haushalte der mittleren und unteren Einkommensklassen und insbesondere für Haushalte mit einem Einkommen zwischen 1.500 und unter 2.000€ ausschlaggebend gewesen sind. Familiäre Gründe sind ebenso wie das Angebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken vorwiegend für die gehobenen Einkommenschichten treibend gewesen. Die Differenzierung nach Wohnkaufkraftgruppen ergibt, dass v.a. Paare mit einer überdurchschnittlichen Kaufkraft ein unpassendes Angebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken zum Bau von Wohneigentum als wichtigsten Fortzugsgrund nennen.

Bei der Unterscheidung nach aktuellem Wohnverhältnis zeigt sich, dass gegenwärtige Eigentümer ihren Fortzug zu 38 Prozent aufgrund eines unpassenden Angebots an Wohneigentum bzw. Grundstücken motiviert sehen. Gegenwärtige Mieter begründen ihre Entscheidung im Wesentlichen mit familiären und beruflichen Gründen. Gegenüber den derzeitigen Eigentümern geben sie auch vergleichsweise häufig die Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz als Beweggrund an.

Wanderungsmotive im Überblick

Zusammenfassung (III/V): Zuzug

Als **generelle Gründe** nennen die Zuziehenden mit 45 Prozent familiäre Gründe, mit 42 Prozent persönliche Gründe und mit 37 Prozent ein passendes Wohnungsangebot an Mietwohnungen deutlich häufiger als die Fortziehenden (nur 15% der Fortziehenden konstatieren, dass ein unpassendes Angebot an Mietwohnungen in Velbert ein Fortzugsgrund gewesen ist). Mehr als ein Drittel benennen jeweils die Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz (Fortziehende: 32%) und berufliche Gründe (Fortziehende: 35%). Weiterhin stellen sie die Wohnlage (Zuziehende: 33%; Fortziehende: 8%), die Sauberkeit des Wohnumfeldes (Zuziehende: 29%; Fortziehende: 13%) und das Ambiente der Wohngegend (Zuziehende 25%; Fortziehende: 16%) wesentlich häufiger als generelle Pull-Faktoren Velberts heraus, als dies die Fortziehenden als Push-Faktoren benennen. Das soziale Wohnumfeld wird von jedem Vierten (Fortziehende: 20%), die geringeren Umweltbelastungen am neuen Wohnstandort von jedem Fünften (Fortziehende: 9%) und das Image/Prestige von ca. jedem Sechsten (Fortziehende: 15%) als Zuzugsgrund benannt. Ca. jeden vierten Zuziehenden haben die Mietpreise in Velbert überzeugt, während 14 Prozent der Fortziehenden den Weggang aus Velbert damit begründen. Mehr als jeder Zehnte hat sowohl die Immobilien-/Grundstücks-/Baulandpreise als auch das Angebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken als überzeugend und passend empfunden. Auffallend ist, dass jeder Fünfte die Kinder- und Familienfreundlichkeit Velberts (nur 7% der Fortziehenden benennen dies als Push-Faktor) als auch die Rückkehr in seine Heimatstadt (Fortziehende: 13%) als generellen Grund herausstellt. Das weitere Wohnumfeld mit seiner infrastrukturellen Ausstattung scheint eher von nachrangigem Interesse gewesen zu sein.

Wanderungsmotive im Überblick

Zusammenfassung (IV/V): Zuzug

Zuzugsentscheidend sind aber letztlich im Wesentlichen familiäre, persönliche und berufliche Gründe gewesen. Jeder Fünfte äußert, dass sein Zuzug familiär motiviert gewesen ist, 14 Prozent geben berufliche Gründe und immerhin noch jeder Zehnte suchte die Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz. Auffallend ist in diesem Zusammenhang, dass die Wohnlage und das passende Wohnungsangebot an Mietwohnungen mit jeweils fünf Prozent häufiger von den Zuziehenden als wichtigste Zuzugsgründe aufgeführt werden als dies die Fortziehenden als Push-Faktoren Velberts herausstellen.

Differenziert man diese wichtigsten Gründe nach der Haushaltsstruktur der Zugezogenen so wird offensichtlich, dass berufliche Gründe vergleichsweise häufig den Zuzug von Familien, gefolgt von Single- oder Paarhaushalten unter 45 Jahren, bestimmt haben. Jeder fünfte Single- oder Paarhaushalt zwischen 46 und 65 Jahren hat die Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz gesucht. Ein Drittel der Mehrpersonenhaushalte benennt familiäre Zuzugsgründe. Auf immerhin noch ca. jeden fünften Single- oder Paarhaushalt zwischen 31 und 65 sowie auf ca. jede fünfte Familie trifft dieses Motiv ebenfalls zu. Die Single- oder Paarhaushalte ab 31 Jahren nennen das passende Angebot an Mietwohnungen überdurchschnittlich häufig als wichtigsten Zuzugsgrund. Die Wohnlage hat jeden zehnten Single- oder Paarhaushalt zwischen 31 und 45 Jahren überzeugen können.

Eine Betrachtung nach dem Haushaltsnettoeinkommen zeigt, dass familiäre Gründe für mittlere bis höhere Einkommen vergleichsweise häufig entscheidend gewesen sind. Vergleichsweise häufig benennen Haushalte mit einem Einkommen unter 1000€ und höhere Einkommensschichten berufliche Beweggründe. Die Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz ist tendenziell für mittlere Einkommensschichten von besonderer Bedeutung gewesen. 17 Prozent der Haushalte mit einem Einkommen über 4.000€ geben das passende Angebot an Wohneigentum als Pullfaktor an.

Differenziert nach Wohnkaufkraftgruppen zeigt sich, dass Paare und Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft vergleichsweise häufig das passende Angebot an Wohneigentum als wichtigsten Zuzugsgrund nennen.

Die Unterscheidung nach Wohnverhältnis ergibt, dass für gegenwärtige Eigentümer vorrangig familiäre Gründe und das passende Angebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken entscheidend für den Zuzug gewesen sind, während derzeitige Mieter vergleichsweise häufig berufliche und persönliche Beweggründe angeben.

Wanderungsmotive im Überblick

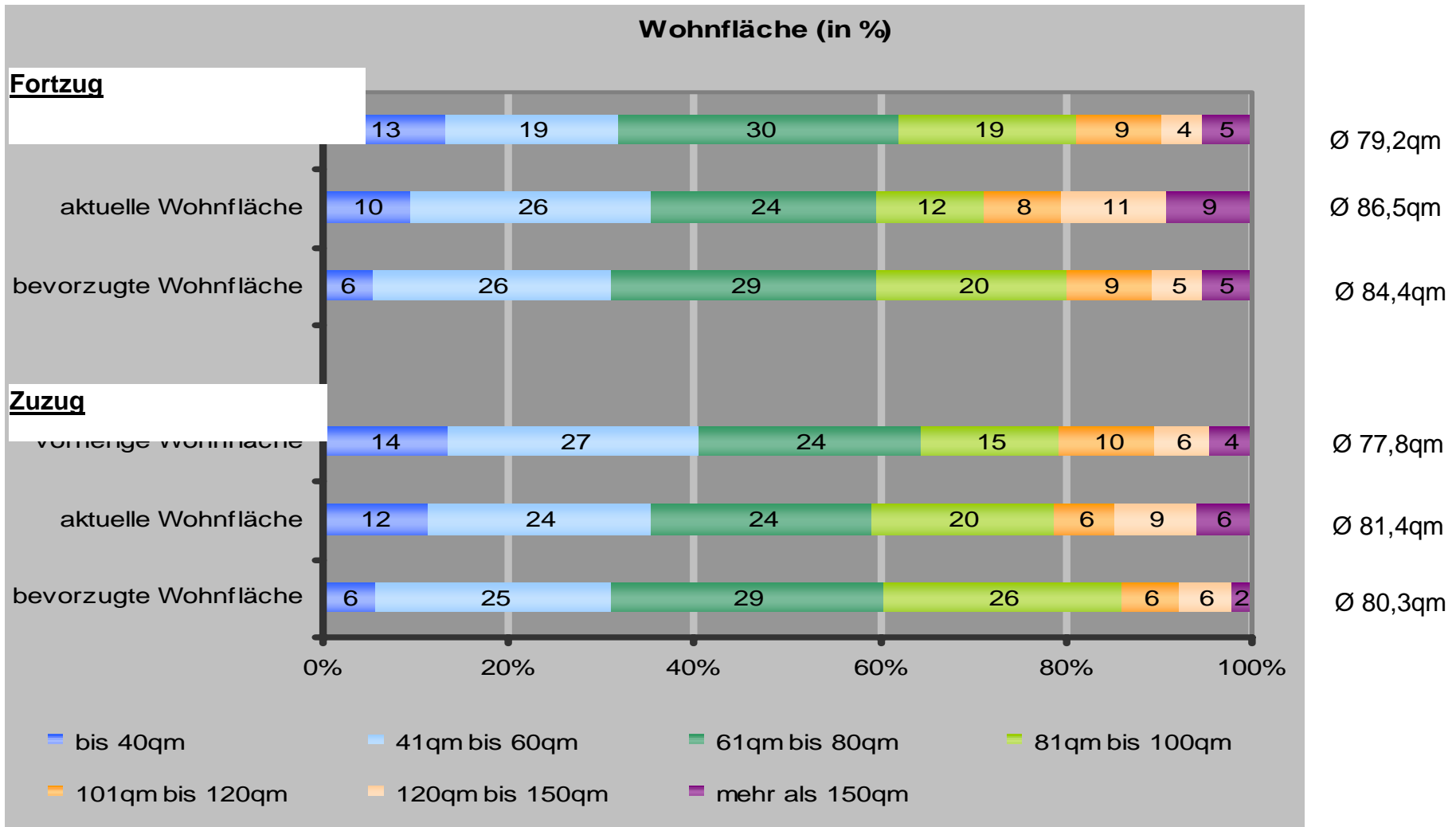
Zusammenfassung (V/V)

Als Resümee lässt sich aus der Gegenüberstellung der Wanderungsmotive der Fort- und Zuziehenden festhalten, dass berufliche, persönliche und familiäre Gründe sowie die Nähe zum Arbeits-/Ausbildungsplatz den Fort- und Zuzug dominieren. Allerdings erhalten familiäre Gründe bei den Zuziehenden eine höhere Wertigkeit als berufliche Gründe, während Fortziehende berufliche und familiäre Gründe als gleichgewichtig betrachten. Generell legen die Fortziehenden gesteigerten Wert auf die infrastrukturelle Ausstattung des weiteren Wohnumfeldes, während für die Zuziehenden das nahe Wohnumfeld sowie die Kinder- und Familienfreundlichkeit des Standortes bedeutender sind. Hinsichtlich des Wohnungsmarktes bleibt zu konstatieren, dass vorwiegend ein als unpassend empfundenenes Angebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken zum Bau von Wohneigentum und weniger das Angebot an Mietwohnungen den Fortzug bestimmt hat. Weitergehend zeigte sich, dass das Angebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken zum Bau von Wohneigentum keine entscheidende Anreizpunkte für den Zuzug setzten.

Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

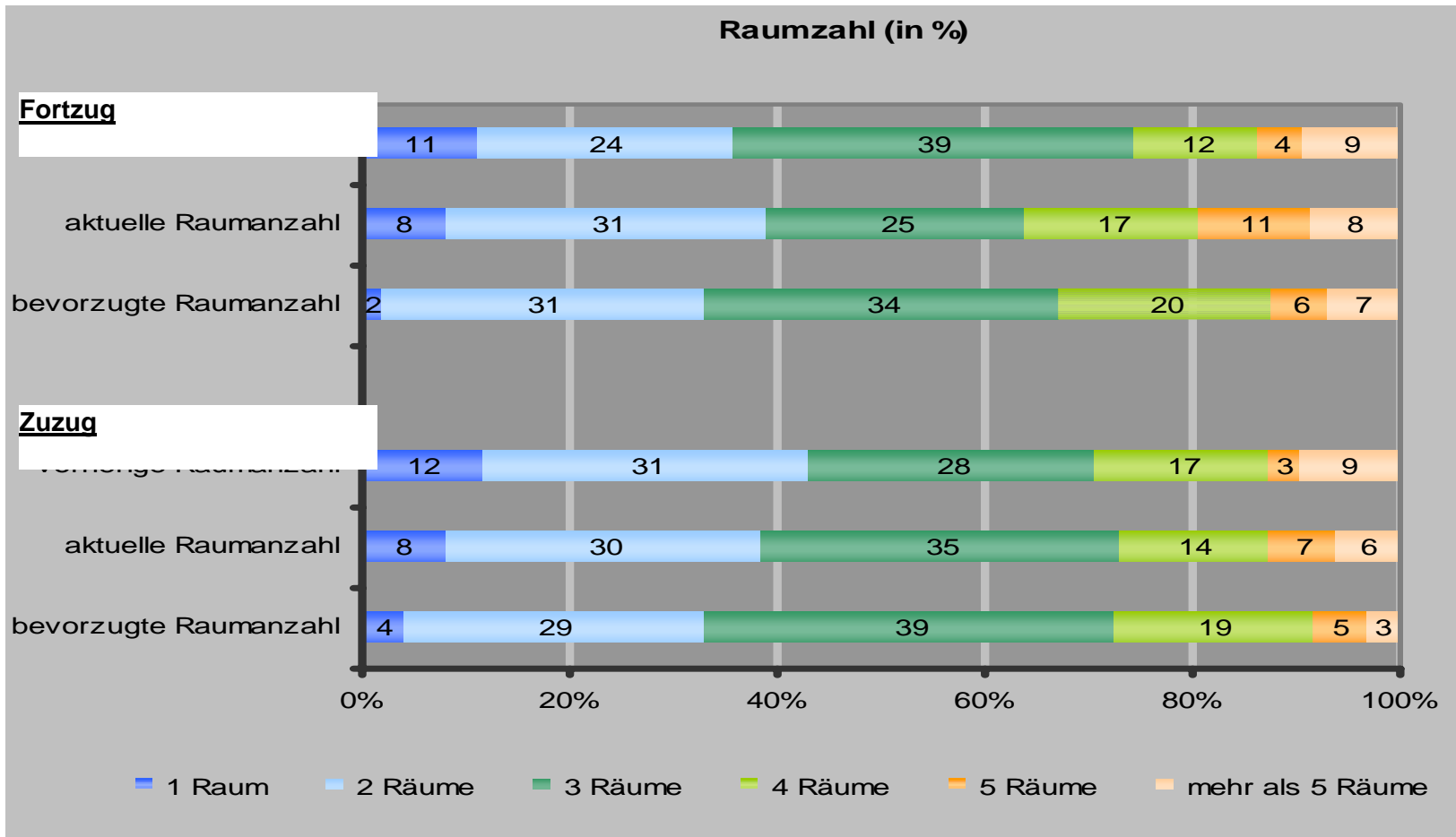
Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Vorherige und aktuelle Wohnfläche



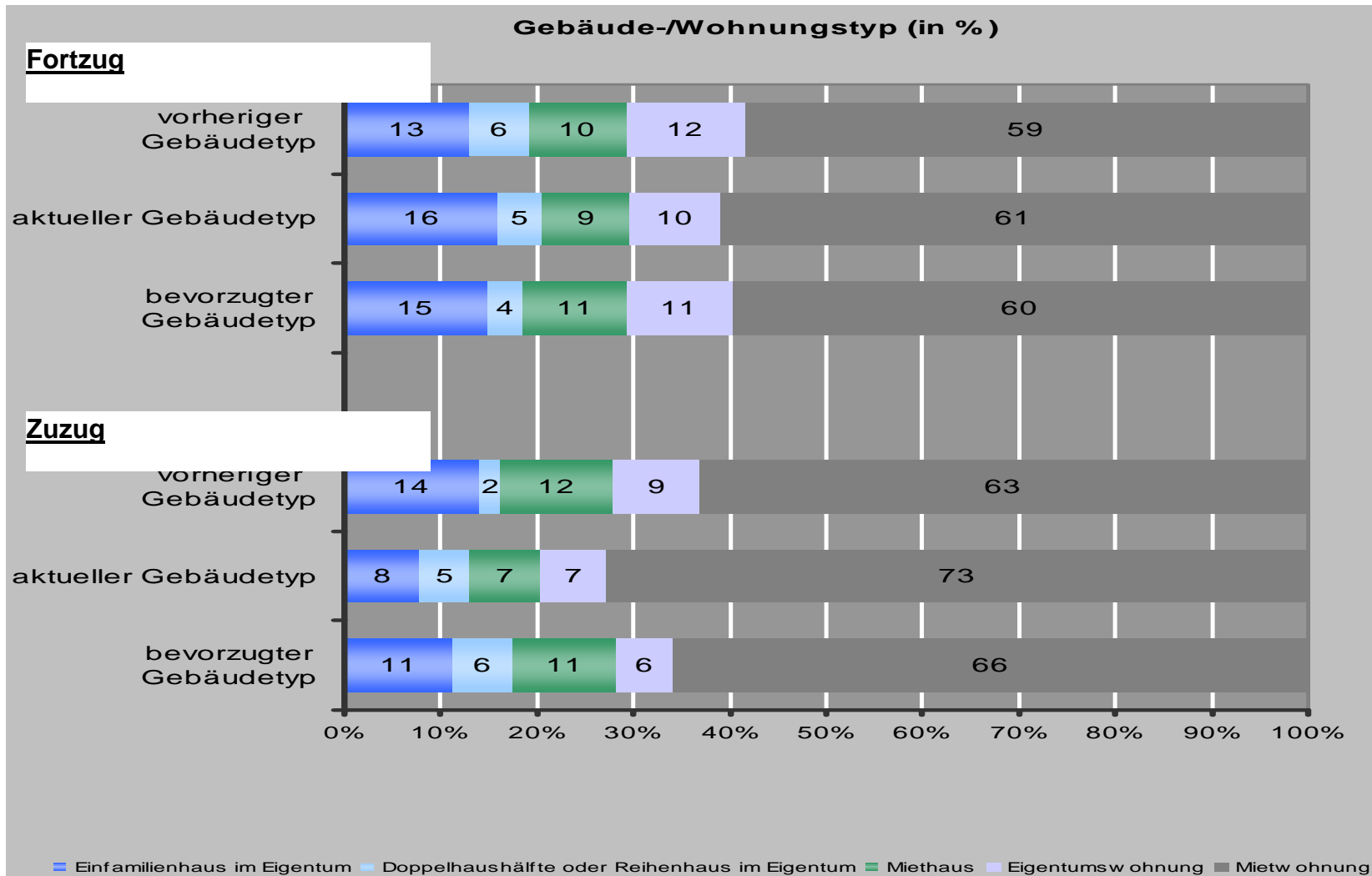
Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Raumanzahl



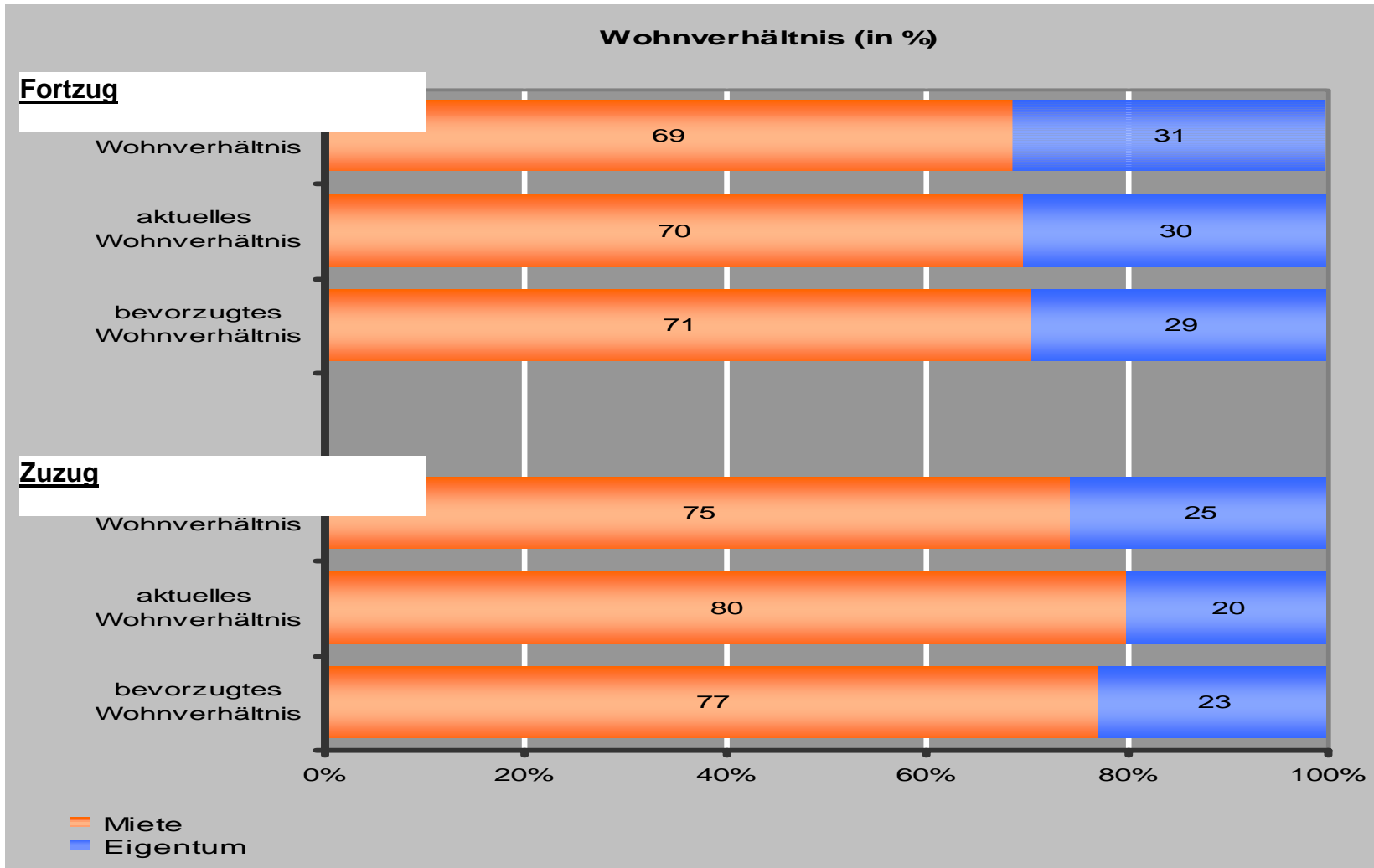
Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Gebäude-/Wohnungstyp













Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Wohnverhältnis



Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

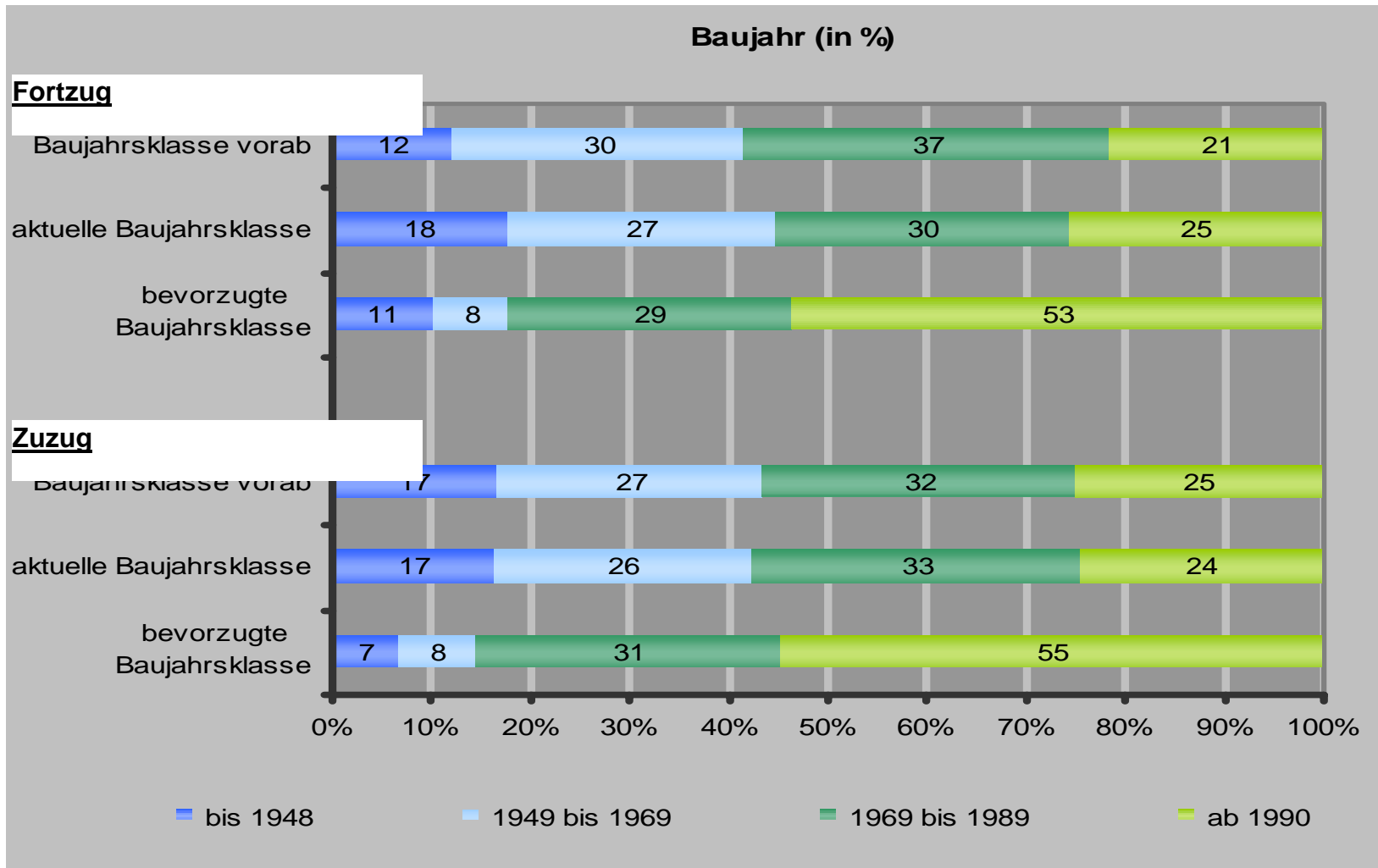
Wohnungstypisierung

Wohnungstyp aktuell (in %) – vorheriger Wohnungstyp in Klammern			
	Fortzug		Zuzug
EFH/bis 120 qm	4,7 (6,0)		0,9 (5,8) 
EFH/über 120 qm	10,8 (6,0) 		6,1 (6,7)
DHH-RH	4,7 (5,6)		5,6 (1,8) 
Miethaus/bis 80 qm	4,2 (4,2)		4,8 (5,8)
Miethaus/über 80 qm	4,7 (5,6)		2,6 (4,9)
ETW	9,9 (12,6) 		6,9 (10,3) 
MFH/bis 40 qm	9,0 (8,8)		9,1 (10,7)
MFH/40 bis 60 qm	19,3 (16,3) 		21,2 (21,4)
MFH/60 bis 80 qm	18,4 (23,3) 		20,8 (17,4) 
MFH/80 bis 100 qm	6,6 (8,4)		16,9 (9,8) 
MFH/über 100 qm	7,5 (3,3) 		5,2 (5,4)

Oftmals wird die Wohnungsnachfrage nicht durch ein einzelnes Merkmal sondern durch das Zusammenwirken diverser wohnungsspezifischer Merkmale bestimmt. Demnach wurden die vorab aufgeführten Einzelmerkmale im Sinne der Bildung von Wohnungstypen verdichtet. Bei Doppelhaushälften/Reihenhäusern und Eigentumswohnungen war die Fallzahl jeweils zu gering um diese mit der Wohnungsgröße zu kombinieren.

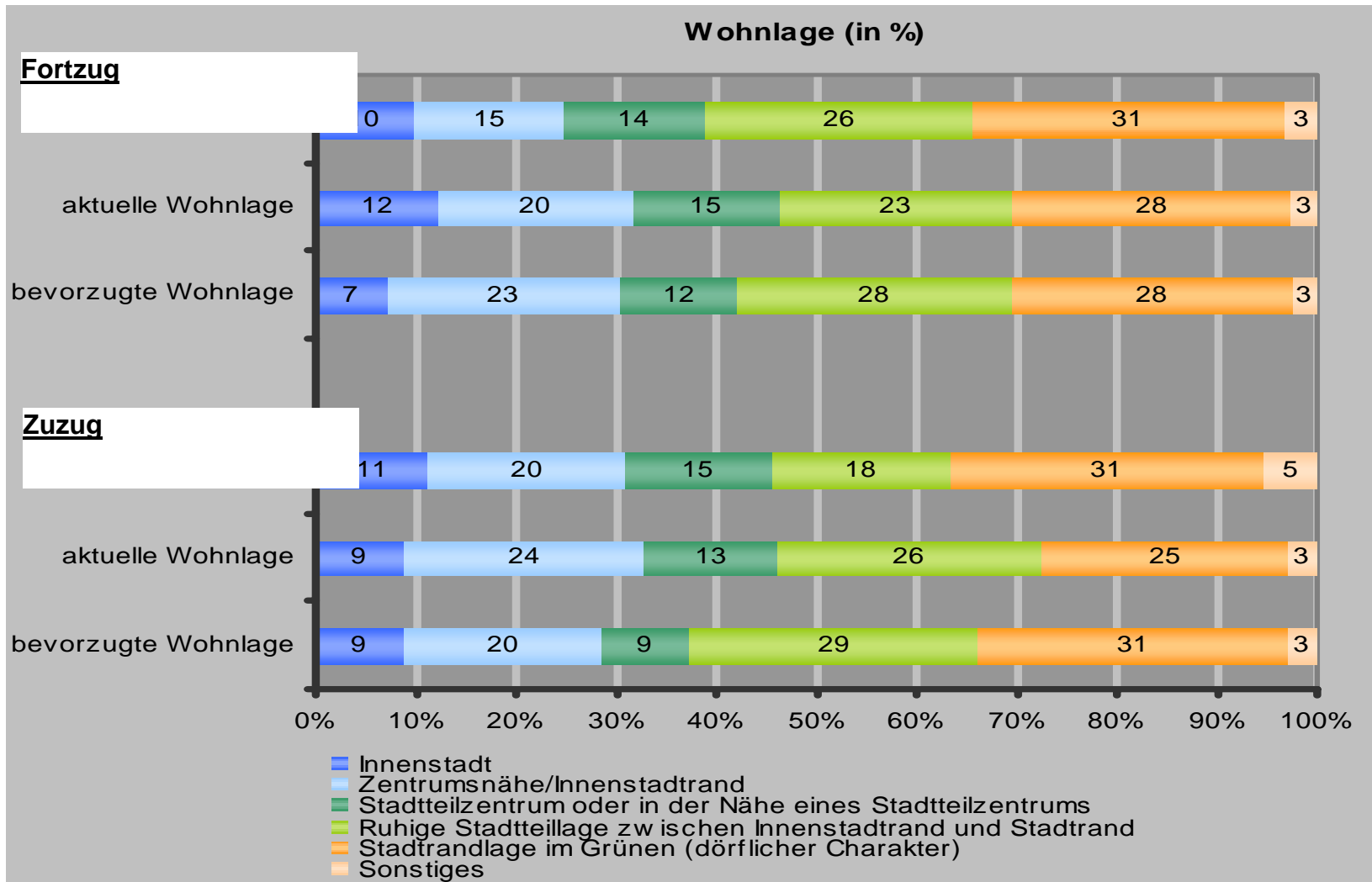
Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Baujahr



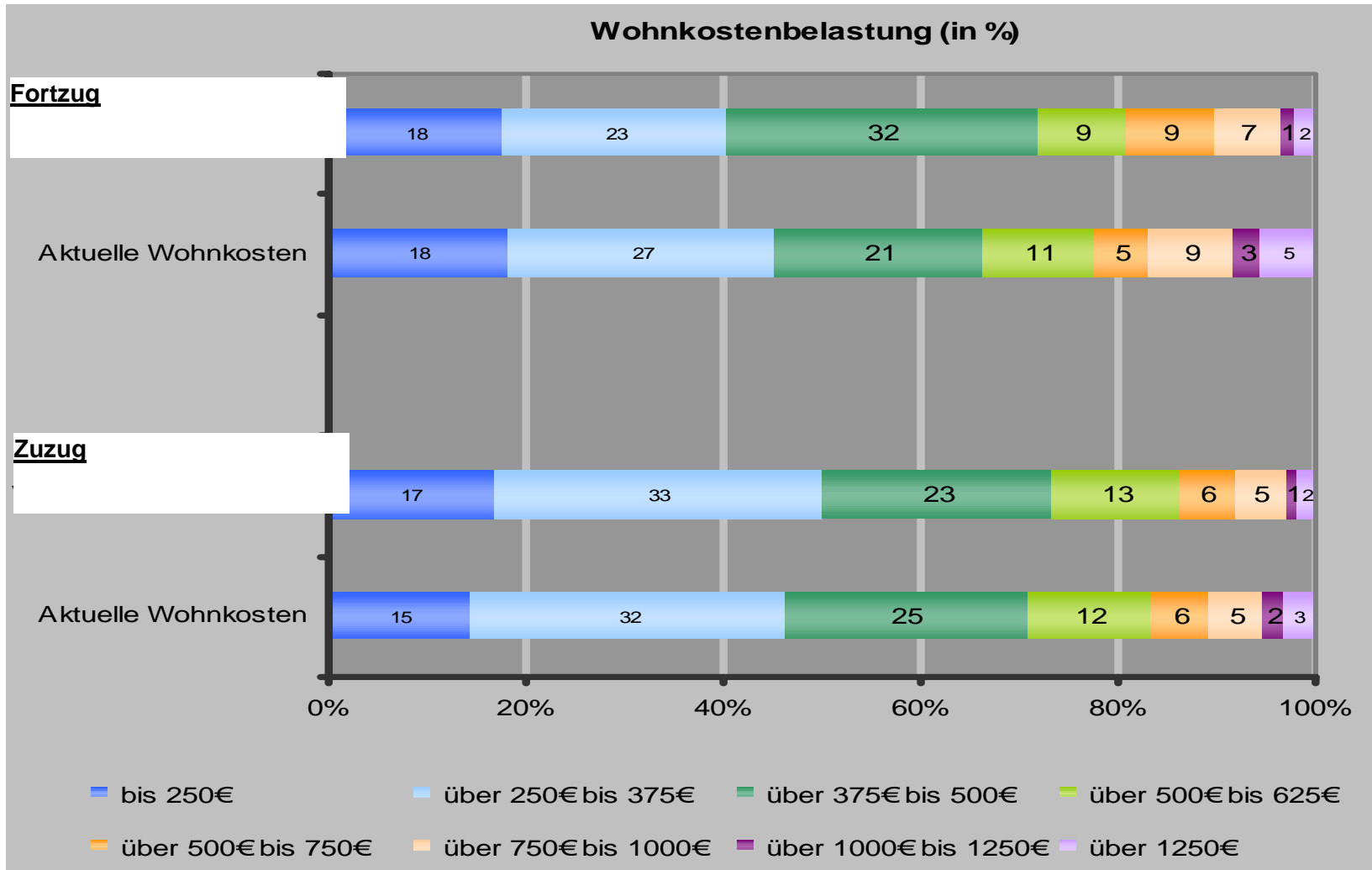
Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Wohnlage



Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Wohnkostenbelastung (Nettokaltbelastung)



Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Wohnkostenbelastung (Nettokaltbelastung)

Wohnkostenbelastung in Euro				
	Fortzug		Zuzug	
	vorher	nachher	vorher	nachher
Pro Haushalt	381	524	382	486
Pro qm	5,1	6,4	5,3	6,6

Erfragt wurde an dieser Stelle die monatliche Nettokaltmiete bzw. bei Eigentümern die monatliche Belastung (aus Zinsen und Tilgung). In den Angaben sind also keine Nebenkosten enthalten.

Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Wohnkostenbelastung (Nettokaltbelastung) – nur Mieter

Wohnkostenbelastung in Euro				
	Fortzug		Zuzug	
	vorher	nachher	vorher	nachher
Pro Haushalt	322	431	357	433
Pro qm	5,1	6,2	5,5	6,5

Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Zusammenfassung (I/IV): Fortzug

Betrachtet man die Veränderung der Wohnungsgröße im Zuge des Wohnungswechsels, so fällt ein Zuwachs sowohl an Wohnungen zwischen 41 und 60qm als auch an Wohnungen mit mehr als 120qm auf. Dagegen werden Wohnungen bis 40qm und zwischen 61qm und 100qm in geringerem Umfang bewohnt als vorab. Die durchschnittliche Wohnfläche pro Haushalt steigt von ca. 79 auf 87qm. Nimmt man einen Vergleich mit der bevorzugten Wohnfläche vor, so ergibt sich, dass Wohnungen zwischen 41qm und 80qm am häufigsten bevorzugt werden. Dagegen sind Wohnungen bis 40qm kaum erwünscht. Nur ca. 10 Prozent geben an, eine Wohnung über 120qm bevorzugt zu haben, obgleich aktuell 20 Prozent eine solche Wohnungsgröße bewohnen.

Der Vergleich mit der Wohnsituation vor dem Fortzug zeigt, dass Wohnungen mit vier bis fünf Räumen (vorab: 16%; nach dem Fortzug: 28%) sowie Zweiraumwohnungen (vorab: 24%; nach dem Umzug: 31%) nun häufiger bewohnt werden, Dreiraumwohnungen hingegen seltener (vorab: 40%; nach dem Fortzug: 25%). Betrachtet man die bevorzugte Raumzahl, so ergibt sich, dass im Vergleich zur Wohnsituation vor dem Fortzug, Zwei- und Vierraumwohnungen besonders präferiert werden: Ca. ein Drittel bevorzugte bei der Wohnungssuche eine Zweiraumwohnung und jeder Fünfte eine Vierraumwohnung.

Bei der Analyse des Mietverhältnis zeigt sich, dass Fortziehende eine gleich bleibende Tendenz zu einem Mietverhältnis gegenüber der vorherigen Wohnsituation offenbaren (jeweils ca. 70%).

Die Differenzierung nach Gebäude-/Wohnungstyp ergibt, dass die Fortziehenden eine konstant hohe Nachfrage nach Mietwohnungen haben. So wohnten sowohl vor als auch nach dem Umzug ca. 60 Prozent in einer Mietwohnung. Einfamilienhäuser werden nach dem Fortzug etwas häufiger bewohnt als zuvor (vorab: 13%; momentan: 16%), die Eigentumswohnung in etwas geringerem Umfang (vorab: 12%; momentan: 9,5%).

Bildet man aus den Kriterien Wohnungsgröße und Gebäudetyp Wohnungstypen, so zeigt sich, dass Fortziehende aktuell weniger Wohnungen mit einer Wohnfläche zwischen 60 und 100qm in Mehrfamilienhäusern bewohnen. Eine Erhöhung der Nachfrage ist einerseits v.a. bei Wohnungen mit einer Wohnfläche zwischen 40 und 60qm und über 100qm in Mehrfamilienhäusern und andererseits bei Einfamilienhäusern mit einer Wohnfläche über 120 qm festzustellen.

Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Zusammenfassung (II/IV): Fortzug

Analysiert man im Weiteren die Wohnungsnachfrage differenziert nach den Baujahrsklassen der Gebäude, so zeigt sich, dass bei der Wohnungssuche mehr als die Hälfte der Fortziehenden ein Gebäude ab Baujahr 1990 bevorzugte. Momentan wohnt jeder Vierte in einem Gebäude dieses Alters (vorab: 21%). Weiterhin ist eine abnehmende Nachfrage nach Gebäuden eines Baujahres zwischen 1949 und 1989 zu konstatieren.

Nimmt man eine Differenzierung nach Wohnlage vor, so ergibt sich, dass sich die Fortziehenden vielfach für eine infrastrukturell gut ausgestattete Wohnlage entschieden haben. So befinden sich im Vergleich zur Wohnsituation vorab die Wohnungen häufiger in Zentrumsnähe (vorab: 15%; momentan: 20%; Wunsch: 23%). Dagegen werden Wohnungen in einer ruhigen Stadtteillage (vorab: 26%; momentan: 23%) bzw. einer Stadtrandlage im Grünen (vorab: 31%; momentan: 28%) etwas seltener bewohnt.

Die Analyse der Wohnkosten zeigt, dass der Anteil der Fortziehenden, deren Wohnkostenbelastung (Nettokaltbelastung) zwischen 250€ und 375€ beträgt, gegenüber der vorherigen Wohnsituation von 22 Prozent auf 27 Prozent angestiegen ist. Der Anteil derer, die 500€ und mehr zahlen, hat sich von 10 Prozent auf 17 Prozent erhöht. Demgegenüber ist der Anteil jener, deren Wohnkosten mehr als 375€ bis 500€ betragen, von 33 Prozent auf 21 Prozent gesunken. Die Wohnkostenbelastung (Nettokaltbelastung) der fortziehenden Haushalte hat sich von durchschnittlich 381€ auf 524€ erhöht. Betrachtet man nur die Mieter, so ist eine Erhöhung von 322€ auf 431€ festzustellen. Betrachtet man die durchschnittliche Wohnkostenbelastung pro qm, so ist ein Anstieg von 5,10 Euro auf 6,40 Euro zu konstatieren. Bei den Mietern ergibt sich eine Zunahme von 5,10€ auf 6,20€

Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Zusammenfassung (III/IV): Zuzug

Vergleicht man den Wohnflächenverbrauch der Zugezogenen vor und nach dem Umzug, so ergibt sich, dass Wohnungen zwischen 81 und 100qm (vorab: 15%; momentan: 20%) und Wohnungen mit einer Wohnfläche ab 120qm häufiger bewohnt werden (vorab: 10%; momentan: 15%). Die Nachfrage nach Wohnungen bis zu 60qm (vorab: 41%; momentan: 36%) hat sich demgegenüber reduziert. Bevorzugte Wohnflächen liegen vielfach zwischen 61 und 100qm. Der Wohnflächenverbrauch der Zuziehenden hat sich im Vergleich mit der Wohnsituation vorab von 78 auf 81qm erhöht.

Die Zuziehenden haben sich im Vergleich mit der vorherigen Wohnsituation häufig für eine Dreiraumwohnung entschieden (vorab: 28%; momentan: 35%). Diese haben sie auch bei der Wohnungssuche am häufigsten bevorzugt (39%). Dagegen werden – vergleichbar mit den Veränderungen bei den Fortziehenden – Einraumwohnungen seltener nachgefragt.

Gegenüber der vorherigen Wohnsituation haben Zuziehende ihre Eigentumsquote um ca. fünf Prozent reduziert (vorab: 25%; nach dem Umzug: 20%).

Nimmt man eine Differenzierung nach Gebäudetyp vor, so ergibt sich, dass die Nachfrage nach einer Mietwohnung im Vergleich zur Wohnsituation vorab deutlich zugenommen hat, und zwar von 63 Prozent auf 73 Prozent. Demgegenüber werden das Miethaus (vorab: 12%; momentan: 7%) und v.a. das Einfamilienhaus (vorab: 14%; momentan: 8%) seltener bewohnt als vorab. Betrachtet man den bevorzugten Gebäudetyp, so ist zu erkennen, dass ein vorhandener Wunsch nach einem Einfamilienhaus, einer Doppelhaushälfte/ einem Reihenhaus und auch einem Miethaus teilweise nicht erfüllt werden konnte.

Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Zusammenfassung (IV/IV): Zuzug

Verwendet man zur weiteren Analyse das Konstrukt des Wohnungstyps, so zeigt sich, dass die Zuziehenden aktuell seltener Eigentumswohnungen (vorab: 10%; momentan: 7%) und v.a. seltener Einfamilienhäuser bis 120qm (vorab: 6%; momentan: 1%) bewohnen. Stattdessen steigerte sich der Anteil jener, die in Wohnungen mit einer Wohnfläche zwischen 80 und 100qm in Mehrfamilienhäusern wohnen (vorab: 10%; momentan: 17%). Durch das Wanderungsverhalten entsteht insgesamt eine erhöhte Nachfrage nach Mietwohnungen zwischen 80 und 100qm.

Richtet man den Blick auf die Nachfrage nach Baujahrsklassen der Gebäude, so ist festzustellen, dass Zuziehende gegenüber der vorherigen Wohnsituation nur marginale Veränderungen aufweisen. Jeder Dritte wohnt(e) in einem Gebäude, welches zwischen 1969 und 1989 erbaut worden ist, jeweils ca. jeder Vierte in einem Gebäude, welches 1949 bis 1969 bzw. ab 1990 erbaut worden ist. Bei der Wohnungssuche bevorzugte – ähnlich wie bei den Fortziehenden – ebenfalls mehr als die Hälfte der Zuziehenden ein Gebäude, das nach 1990 errichtet worden ist.

Die Analyse der Wohnlage zeigt, dass Zuziehende derzeit verstärkt in der Zentrumsnähe bzw. am Innenstadtrand sowie in ruhiger Stadtteillage zwischen Innenstadtrand und Stadtrand leben. Bei der Wohnungssuche sind vermehrt auch ruhige und ländliche Wohnlagen bevorzugt worden.

Bei der Wohnkostenbelastung zeigt sich, dass sich diese pro Haushalt von ca. 380€ auf 485€ (Mieter: von 357€ auf 433€) erhöht hat, pro qm von 5,30 Euro auf 6,60 Euro (Mieter: von 5,50€ auf 6,50€). **Dass es auch beim Zuzug zu einer Erhöhung der Wohnkosten kommt, ist nicht so zu interpretieren, dass die Miet- und Immobilienpreise in Velbert hoch sind. Ein Umzug ist oftmals mit einer Verbesserung der Wohnqualität verbunden, weshalb auch höhere Preise gezahlt werden. Die Ergebnisse der Wohnungsmarktanalyse zeigen, dass Velbert sowohl bei den Baulandpreisen, den Kaufpreisen für Wohneigentum und den Mietpreisen im Vergleich mit Umlandgemeinden eine eher günstige Preisstruktur aufweist.**

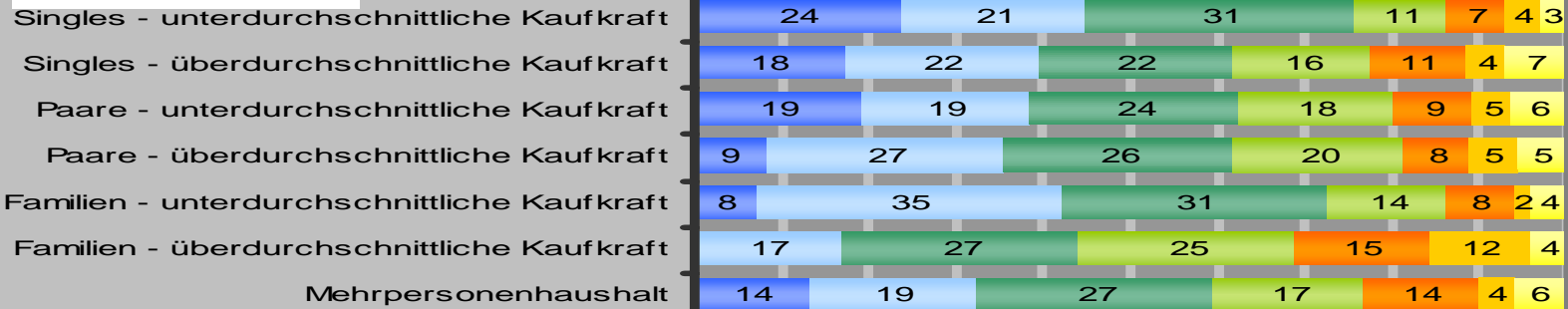
Wohntrends und -präferenzen

Wohntrends und -präferenzen

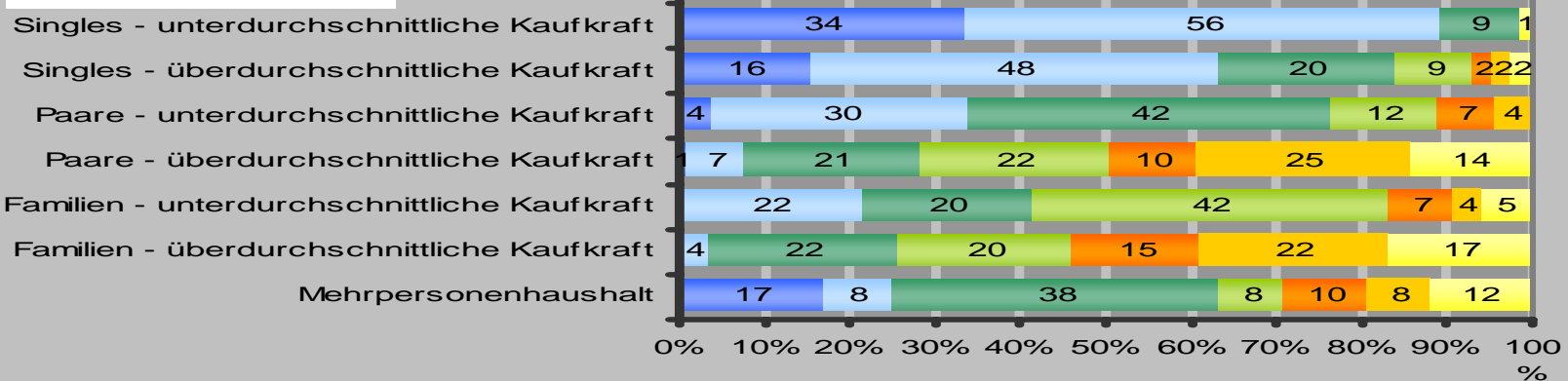
Wohnungsgröße differenziert nach Wohnkaufkraftgruppen

Wohnungsgröße (in %)

Wohnungsgröße vorher

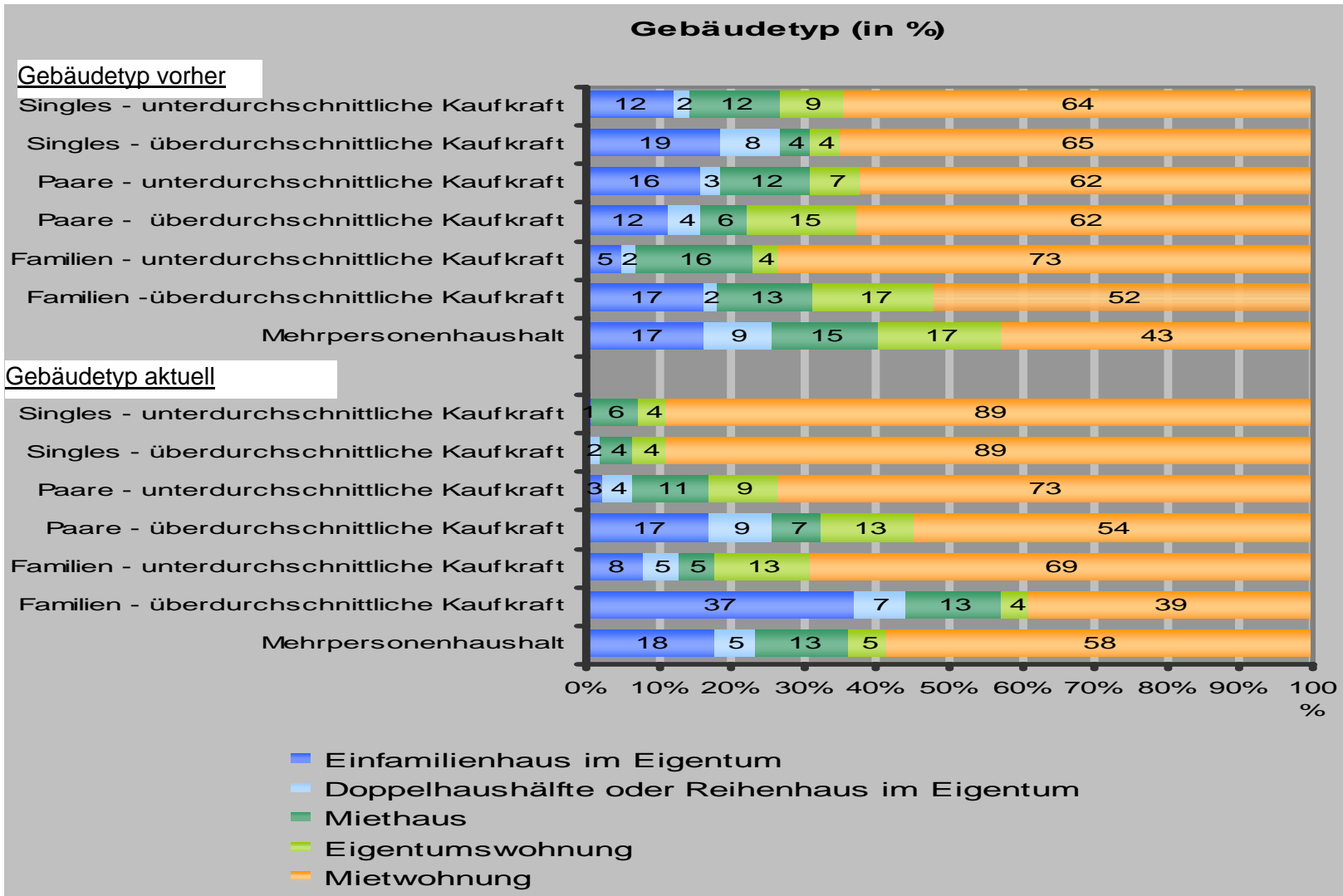


Wohnungsgröße aktuell



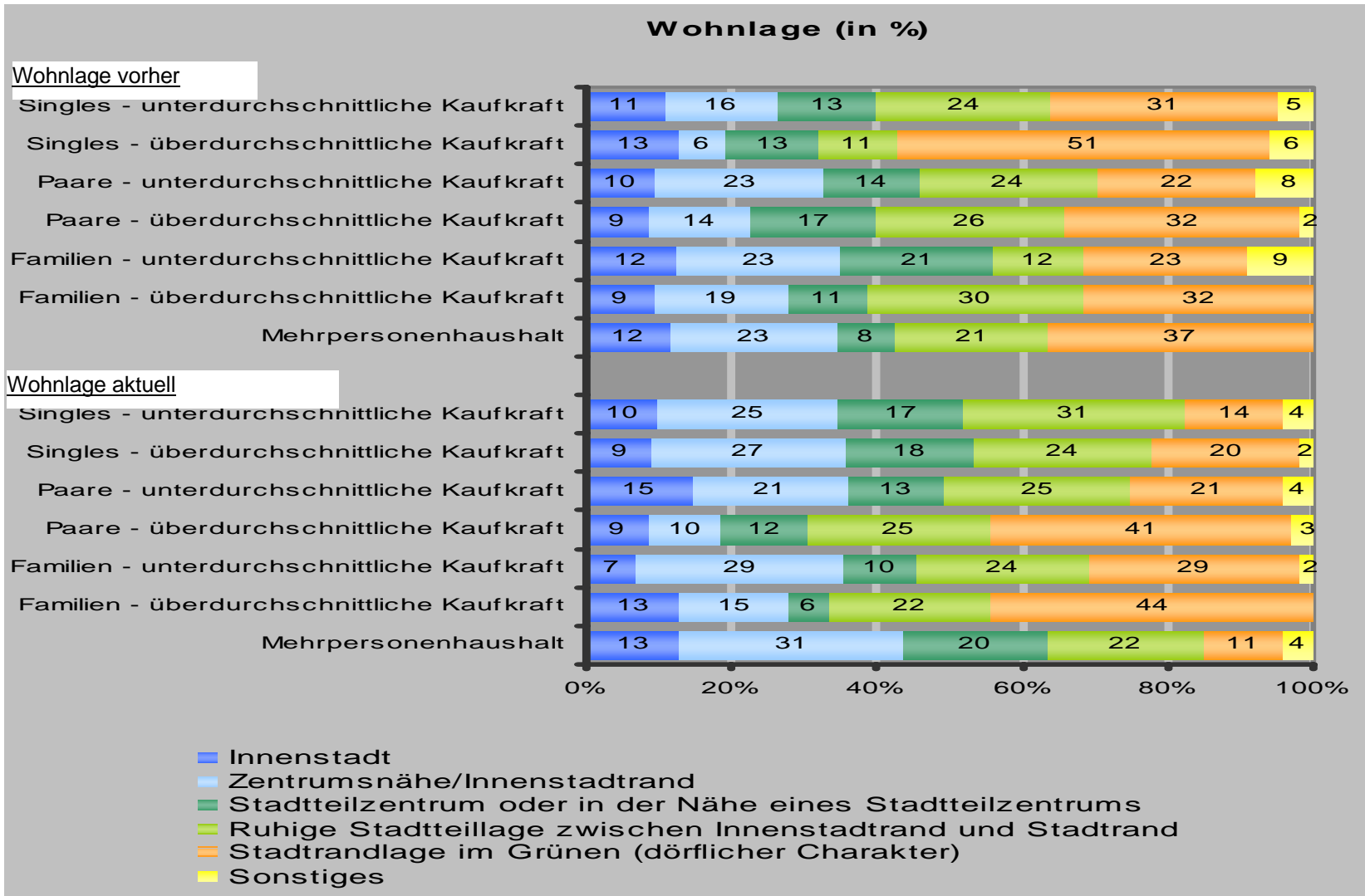
Wohntrends und -präferenzen

Gebäudetyp differenziert nach Wohnkaufkraftgruppen



Wohntrends und -präferenzen

Wohnlage differenziert nach Wohnkaufkraftgruppen



Wohntrends und -präferenzen

Wohnungstyp differenziert nach Wohnkraftgruppen

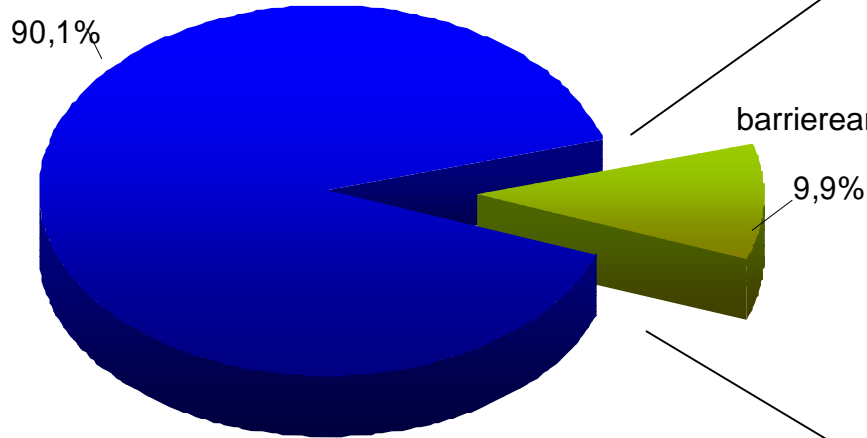
Wohnungstyp aktuell (in %) – vorheriger Wohnungstyp in Klammern

	Singlehaushalt mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft	Singlehaushalt mit überdurchschnittlicher Kaufkraft	Paarhaushalt mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft	Paarhaushalt mit überdurchschnittlicher Kaufkraft	Familien mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft	Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft	Mehrpersonenhaushalt
EFH/bis 120 qm	(5,3)	(11,1)	1,4 (4,5)	(4,3)	(2,0)	11,1 (5,8)	9,6 (11,5)
EFH/über 120 qm	(5,3)	(6,7)	1,4 (9,1)	18,4 (6,5)	3,6 (2,0)	25,9 (9,6)	7,7 (5,8)
DHH-RH	(2,7)	2,3 (4,4)	4,3 (1,5)	9,2 (4,3)	5,5 (2,0)	7,4 (1,9)	5,8 (9,6)
Miethaus/bis 80 qm	5,3 (9,3)	(2,2)	4,3 (4,5)	2,3 (1,1)	3,6 (7,8)	5,6 (1,9)	11,5 (9,6)
Miethaus/über 80 qm	1,3 (1,3)	4,7 (2,2)	5,6 (6,1)	3,5 (5,4)	1,8 (7,8)	7,4 (11,5)	1,9 (3,8)
ETW	4,0 (9,3)	4,7 (4,4)	9,9 (7,6)	12,6 (15,2)	14,6 (5,9)	3,7 (17,3)	5,8 (17,3)
MFH/bis 40 qm	30,7 (16,0)	16,3 (13,3)	2,8 (18,2)	1,2 (5,4)	(5,9)		9,6 (5,8)
MFH/40 bis 60 qm	50,7 (18,7)	44,2 (17,8)	22,5 (16,7)	3,5 (25,0)	20,0 (29,4)	1,9 (11,5)	1,9 (11,5)
MFH/60 bis 80 qm	8,0 (20,0)	20,9 (20,0)	39,4 (18,2)	16,1 (20,7)	12,7 (25,5)	14,8 (19,2)	28,9 (17,3)
MFH/80 bis 100 qm	(6,7)	7,0 (15,6)	5,6 (9,1)	20,7 (8,7)	32,7 (9,8)	11,1 (11,5)	5,8 (3,8)
MFH/über 100 qm	(5,3)	(2,2)	2,8 (4,5)	12,6 (3,3)	5,5 (2,0)	11,1 (9,6)	11,5 (3,8)

Wohntrends und -präferenzen

Seniorengerechte Wohnausstattung

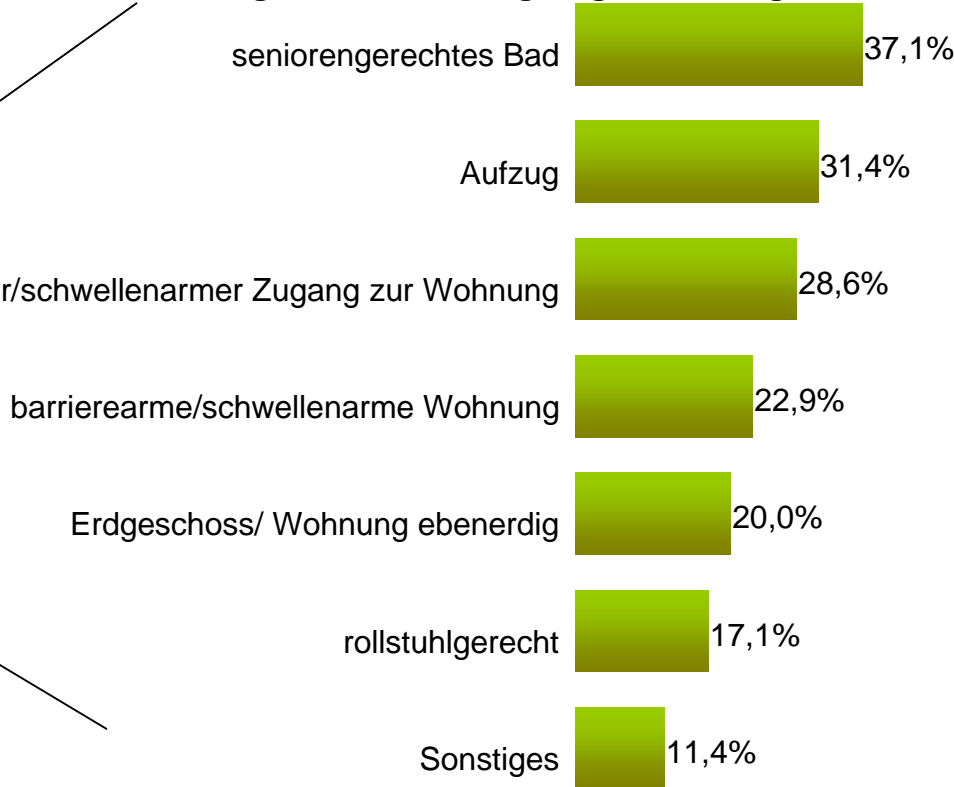
„Sollte Ihre Wohnung seniorengerecht ausgestattet sein (bspw. keine oder kaum Schwellen in der Wohnung, keine oder kaum Schwellen am Wohnungszugang, bodengleiche Dusche, Haltegriffe an Bad und WC)?“



■ nein
■ ja

„Falls Ihre Wohnung seniorengerecht ausgestattet sein sollte, konkretisieren Sie bitte die gewünschten Ausstattungsmerkmale.“

Mehrfachantworten möglich – offene Frage – gefilterte Ergebnisse

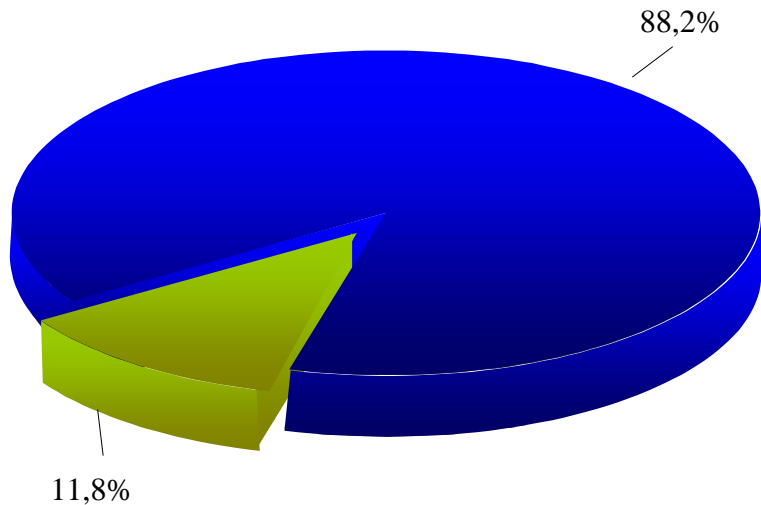


Wohntrends und -präferenzen

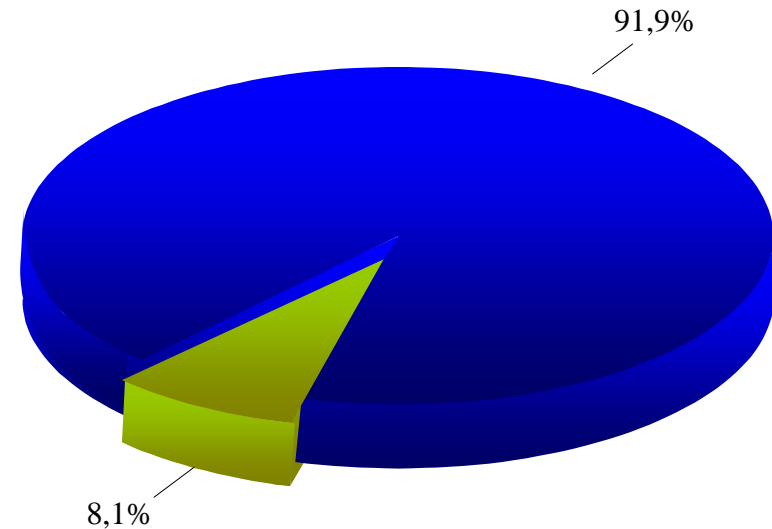
Seniorengerechte Wohnausstattung

„Sollte Ihre Wohnung seniorengerecht ausgestattet sein (bspw. keine oder kaum Schwellen in der Wohnung, keine oder kaum Schwellen am Wohnungszugang, bodengleiche Dusche, Haltegriffe an Bad und WC)?“

Fortzug



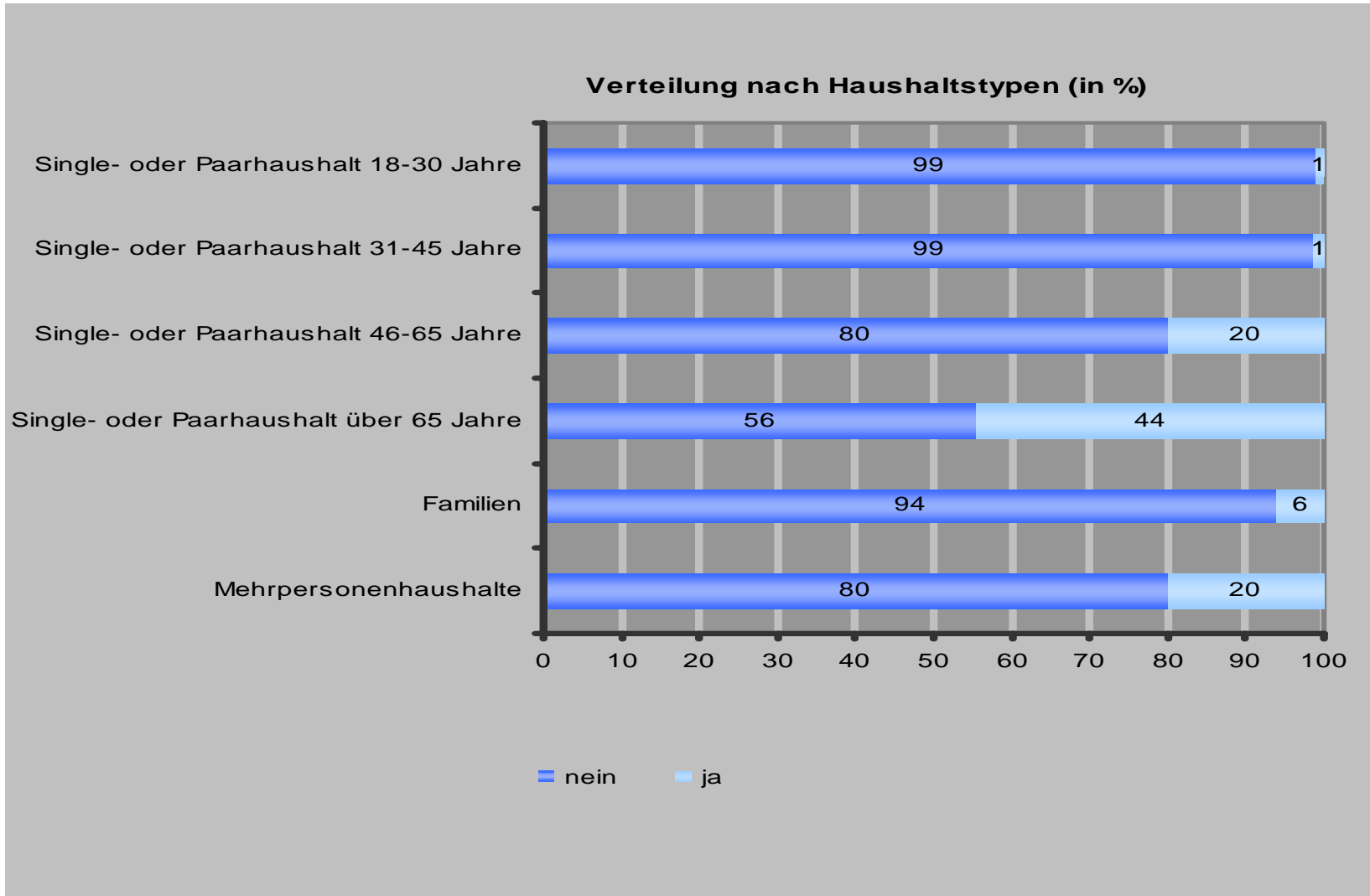
Zuzug



■ nein ■ ja

Wohntrends und -präferenzen

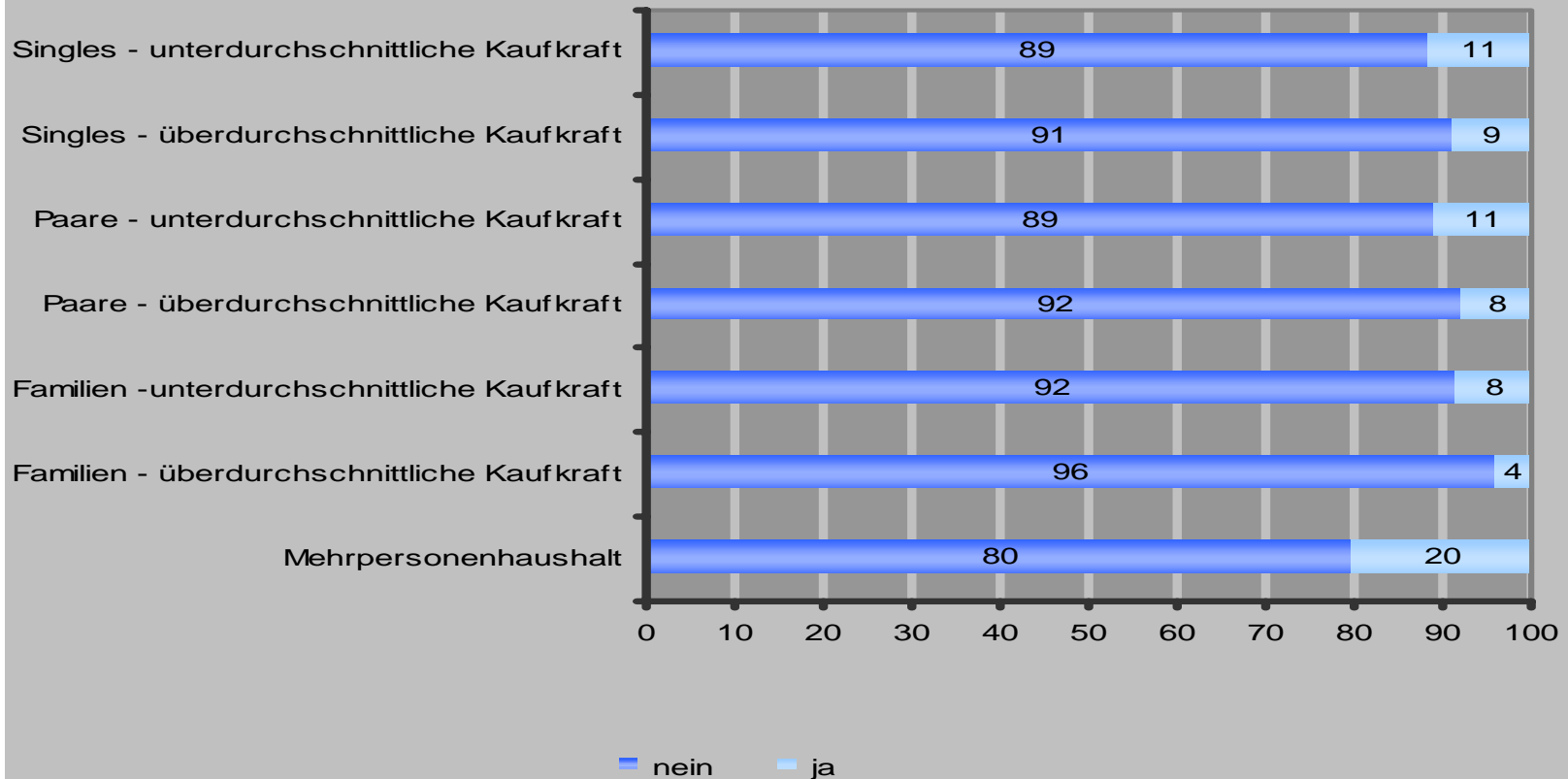
Seniorengerechte Wohnausstattung differenziert nach Haushaltstyp



Wohntrends und -präferenzen

Seniorengerechte Wohnausstattung differenziert nach Wohnkaufkraftgruppen

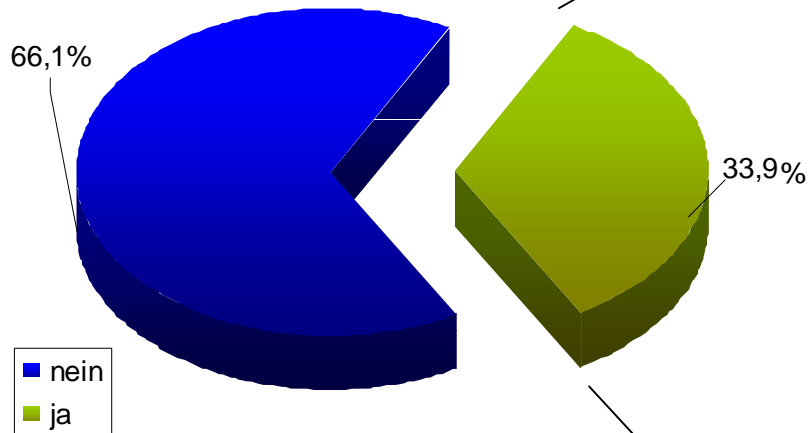
Verteilung nach Wohnkaufkraftgruppen (in %)



Wohntrends und -präferenzen

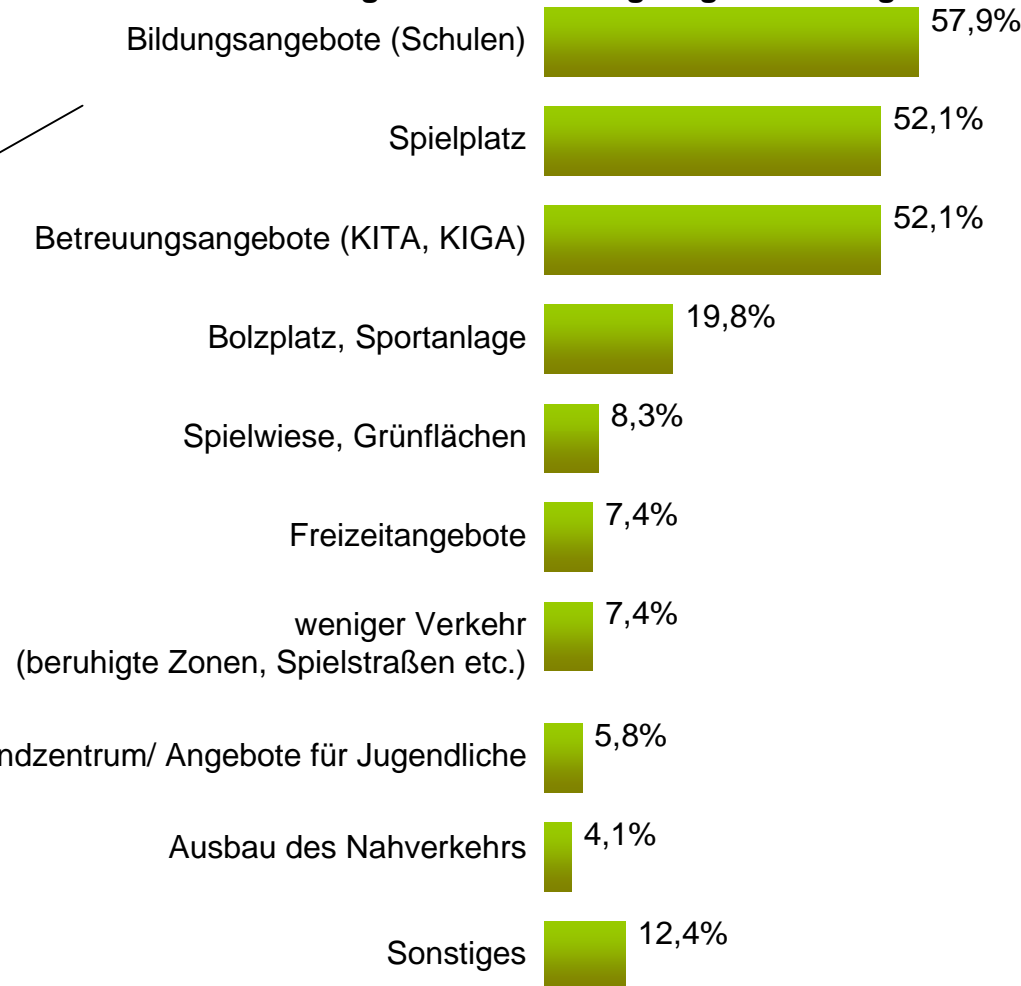
Familiengerechtes Wohnumfeld

„Sollte das Wohnumfeld besonders familiengerecht sein (bspw. Spielplatz, Bolzplatz, Sportanlage in unmittelbarer Umgebung, Bildungsangebote wie Schulen, KIGA, KITA unmittelbarer Umgebung)?“



„Falls das Wohnumfeld besonders familiengerecht sein sollte, notieren Sie bitte in wiefern.“

Mehrfachantworten möglich – offene Frage – gefilterte Ergebnisse

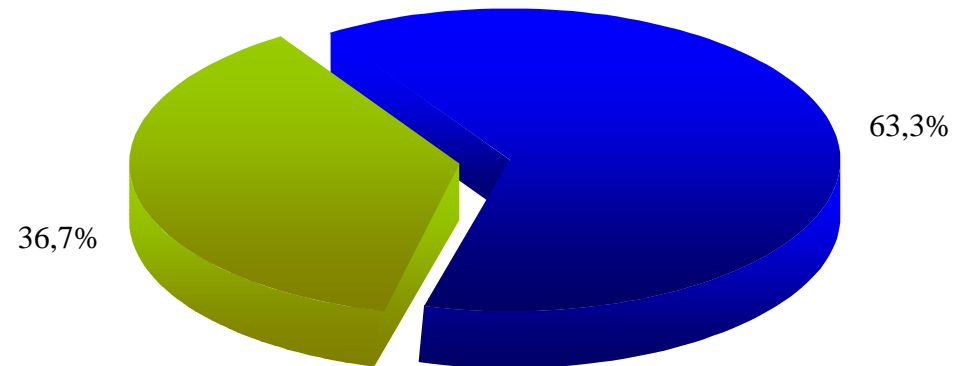
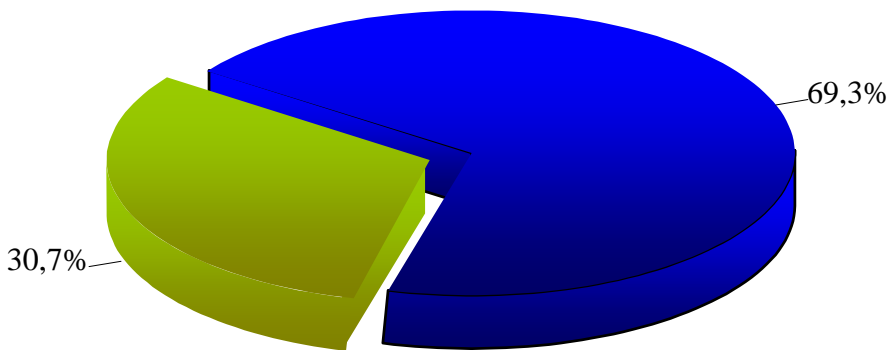


Wohntrends und -präferenzen

Familiengerechtes Wohnumfeld

„Sollte das Wohnumfeld besonders familiengerecht sein (bspw. Spielplatz, Bolzplatz, Sportanlage in unmittelbarer Umgebung, Bildungsangebote wie Schulen, Zuzug KIGA, KITA unmittelbarer Umgebung)?“

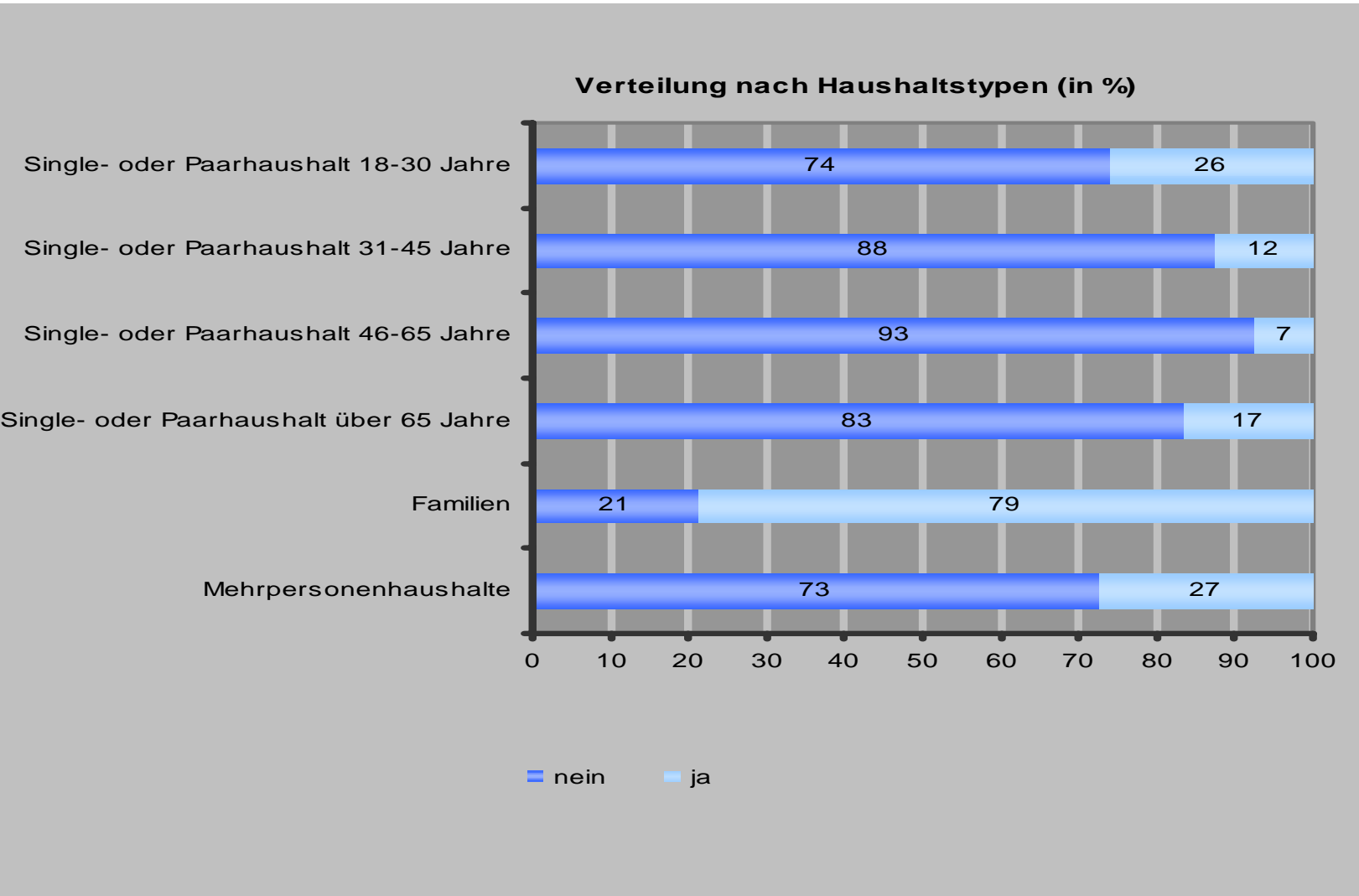
Fortzug



■ nein ■ ja

Wohntrends und -präferenzen

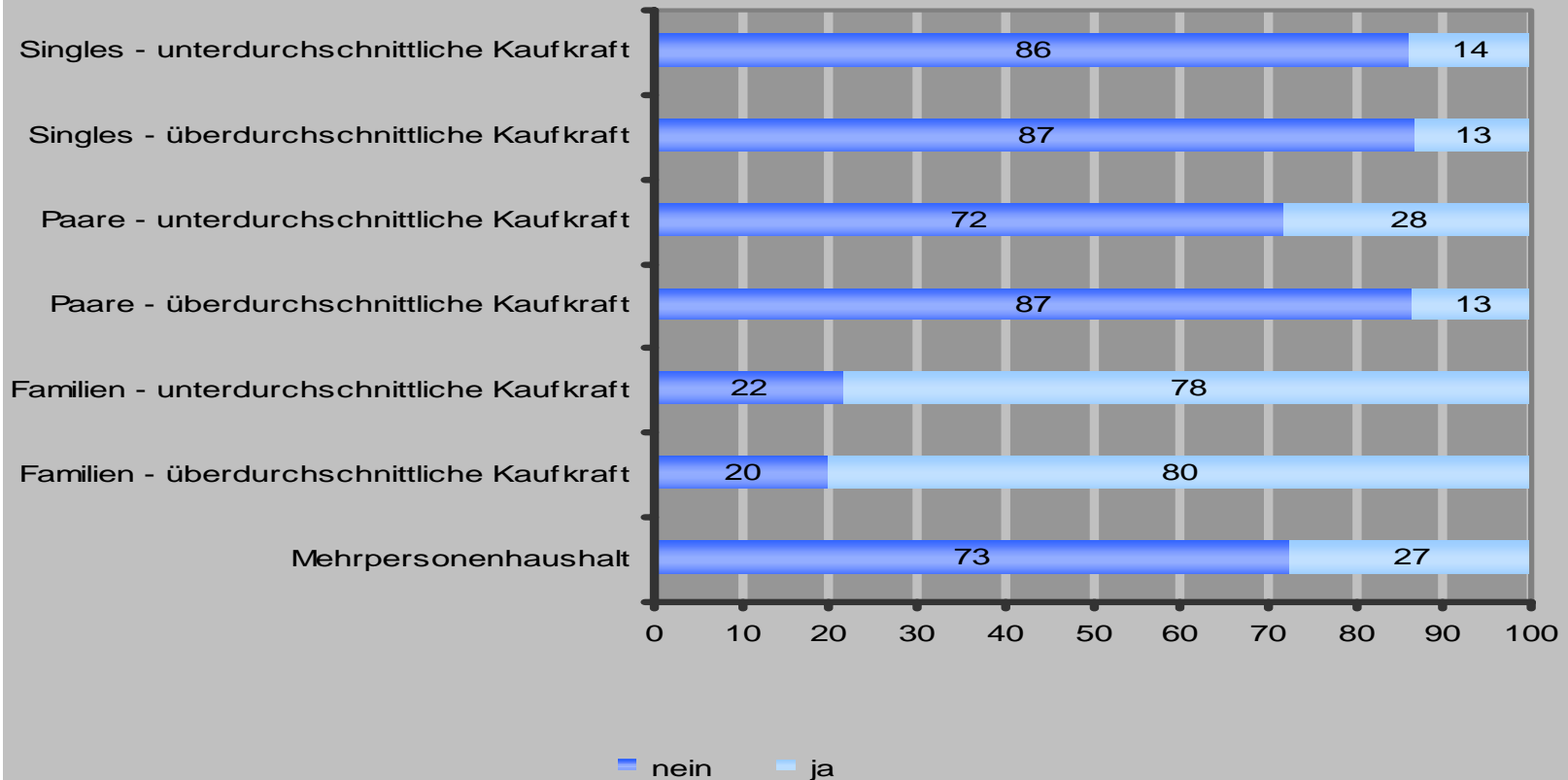
Familiengerechtes Wohnumfeld differenziert nach Haushaltstyp



Wohntrends und -präferenzen

Familiengerechtes Wohnumfeld differenziert nach Wohnkaufkraftgruppen

Verteilung nach Wohnkaufkraftgruppen (in %)



Wohntrends und -präferenzen

Wohnungsnachfrage nach Zielgruppen

Folgende Wohnungstypen werden von den einzelnen Wohnkaufkraftgruppen zusammenfassend verstärkt nachgefragt:

- Singlehaushalte mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft (ca. 18% der Wandernden): Mietwohnungen bis 60qm (dominant: 40 bis 60qm).
- Singlehaushalte mit überdurchschnittlicher Kaufkraft (ca. 10% der Wandernden): Mietwohnungen zwischen 40 und 80qm (dominant: 40 bis 60qm).
- Paarhaushalte mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft (ca. 16% der Wandernden): Mietwohnungen zwischen 40 und 80qm (dominant: 60 bis 80qm), Eigentumswohnungen.
- Paarhaushalte mit überdurchschnittlicher Kaufkraft (ca. 20% der Wandernden): Mietwohnungen ab 80qm, Einfamilienhäuser über 120qm, Eigentumswohnungen und Doppelhaushälften/Reihenhäuser; Eigentum wird v.a. in einer Stadtrandlage im Grünen erwünscht.
- Familien mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft (ca. 12% der Wandernden): Mietwohnungen zwischen 80 und 100qm (dominant) und Eigentumswohnungen.
- Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft (ca. 12% der Wandernden): Einfamilienhäuser, v.a. ab 120qm, bevorzugt in einer Stadtrandlage.

Wohntrends und -präferenzen

Nachfrage nach seniorenrechter Ausstattung und familiengerechtem Wohnumfeld

- 10% der Befragten wünschen sich insgesamt eine seniorenrechte Wohnungsausstattung (Fortzug: 12%; Zuzug: 8%).
- Diese Gruppe wünscht sich v.a. ein seniorenrechtes Bad, einen Aufzug und einen barrierearmen/schwellenarmen Zugang zur Wohnung.
- Eine seniorenrechte Wohnausstattung ist für 44 Prozent der Single- oder Paarhaushalte über 65 Jahren bedeutsam.
- 37% wünschen sich ein familienfreundliches Wohnumfeld (Fortzug: 31%; Zuzug: 37%).
- Hierbei wünschen sich die Befragten v.a. Bildungsangebote (v.a. Schulen), Spielplätze oder Betreuungsangebote (KITA, KIGA) in der Nähe.

Standortattraktivität und Veränderung der Wohnzufriedenheit

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vorbemerkungen

Begriffsklärung: Wohnzufriedenheit entsteht aus dem Abgleich zwischen den Erwartungen des Bewohners (Soll-Leistung) und der vom Bewohner wahrgenommenen Realität (Ist-Leistung).

Wohnzufriedenheit

Wohnzufriedenheit ist ein multidimensionales Konstrukt: Es ist eine übergeordnete Dimension, die sich wiederum aus mehreren Dimensionen zusammensetzt, bspw. Zufriedenheit mit der **Wohnung**, Zufriedenheit mit dem **Wohnumfeld**.

Methodische Vorgehensweise

Um die vorhandene Datenmenge zu komprimieren ohne jedoch Informationen zu verlieren, werden inhaltlich ähnliche Variablen (zu bewertende Aussagen) zu folgenden Teilbereichen zusammengefasst: **Wohnung/Wohngebäude, näheres Wohnumfeld und weiteres Wohnumfeld**.

Für diese Teilbereiche werden nun **gewichtete additive Teilbereichsindizes** berechnet. Bei der Berechnung werden die zu einem Teilbereich gehörenden Variablen mit einem statistischen Verfahren (**Regressionsanalyse**) gewichtet: Variablen, die von höherer Bedeutung für die Zufriedenheit sind, gehen mit stärkerem Gewicht in die Berechnung des jeweiligen Teilbereichsindex ein und umgekehrt.

In einem letzten Schritt wird aus den Teilbereichen bzw. den Teilbereichsindizes ein **Gesamtzufriedenheitsindex** berechnet, wobei die Teilbereiche hier wiederum gewichtet werden.

Aufbau des Berichtsteiles

Ziel des Berichtsteiles ist es v.a. Standortqualitäten und Defizite Velberts herauszustellen. Hierfür wird zunächst für die einzelnen Teilbereiche die Wohnzufriedenheit vor dem Umzug und die momentane Wohnzufriedenheit gegenübergestellt. Daraus können Standortqualitäten und -defizite allgemein abgeleitet werden. Anschließend erfolgt diese Gegenüberstellung für die Wohnkaufkraftgruppen. Hier kann ermittelt werden, für welche Zielgruppen Velbert besonders bzw. weniger attraktiv ist.

In einem letzten Gliederungspunkt dieses Kapitels wird darauf eingegangen, in welchem Velberter Stadtbezirk die Befragten wohnen bzw. vor ihrem Fortzug gewohnt haben und welcher Stadtbezirk ihren (Wohn-) Ansprüchen am ehesten entspricht bzw. entsprach.

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Interpretation bei der Messung von Wohnzufriedenheit

Die Darstellung der Indizes erfolgt auf einer Skala von 0 (= sehr geringe Zufriedenheit) bis 100 (= sehr hohe Zufriedenheit). Des Weiteren beziehen sich die Mittelwertdarstellungen/ -vergleiche der einzelnen betrachteten Merkmale jeweils auf eine Zufriedenheitsskala von 1 = völlig zufrieden bis 5 = völlig unzufrieden. Bei der Messung von Kundenzufriedenheit sind die Bewertungen wie folgt interpretierbar:

zufrieden

Auf der verwendeten Skala von 1 bis 5 ist ein Wert bis 2,0 als zufrieden einzustufen. Bei den Indizes ist ein Wert bis 75,00 als zufrieden zu interpretieren.

**eher bis
durchschnittlich
zufrieden**

Auf der verwendeten Skala von 1 bis 5 ist ein Wert über 2,0 bis 2,25 als eher zufrieden bis durchschnittlich zufrieden einzustufen. Bei den Indizes ist ein Wert unter 75,00 bis 68,75 als eher zufrieden bis durchschnittlich zufrieden zu interpretieren.

**durchschnittlich
bis mäßig
zufrieden**

Auf der verwendeten Skala von 1 bis 5 ist ein Wert über 2,25 bis 2,5 als durchschnittlich zufrieden bis mäßig zufrieden einzustufen. Bei den Indizes ist ein Wert unter 68,75 bis 62,50 als durchschnittlich zufrieden bis mäßig zufrieden zu interpretieren.

**(eher)
unzufrieden**

Auf der verwendeten Skala von 1 bis 5 ist ein Wert über 2,5 bis 3,0 als (eher) unzufrieden einzustufen. Bei den Indizes ist ein Wert unter 62,50 bis 50,00 als (eher) unzufrieden zu interpretieren.

**(sehr)
unzufrieden**

Auf der verwendeten Skala von 1 bis 5 ist ein Wert schlechter als 3,0 als völlig unzufrieden einzustufen. Bei den Indizes ist ein Wert schlechter als 50,0 als völlig unzufrieden zu interpretieren.

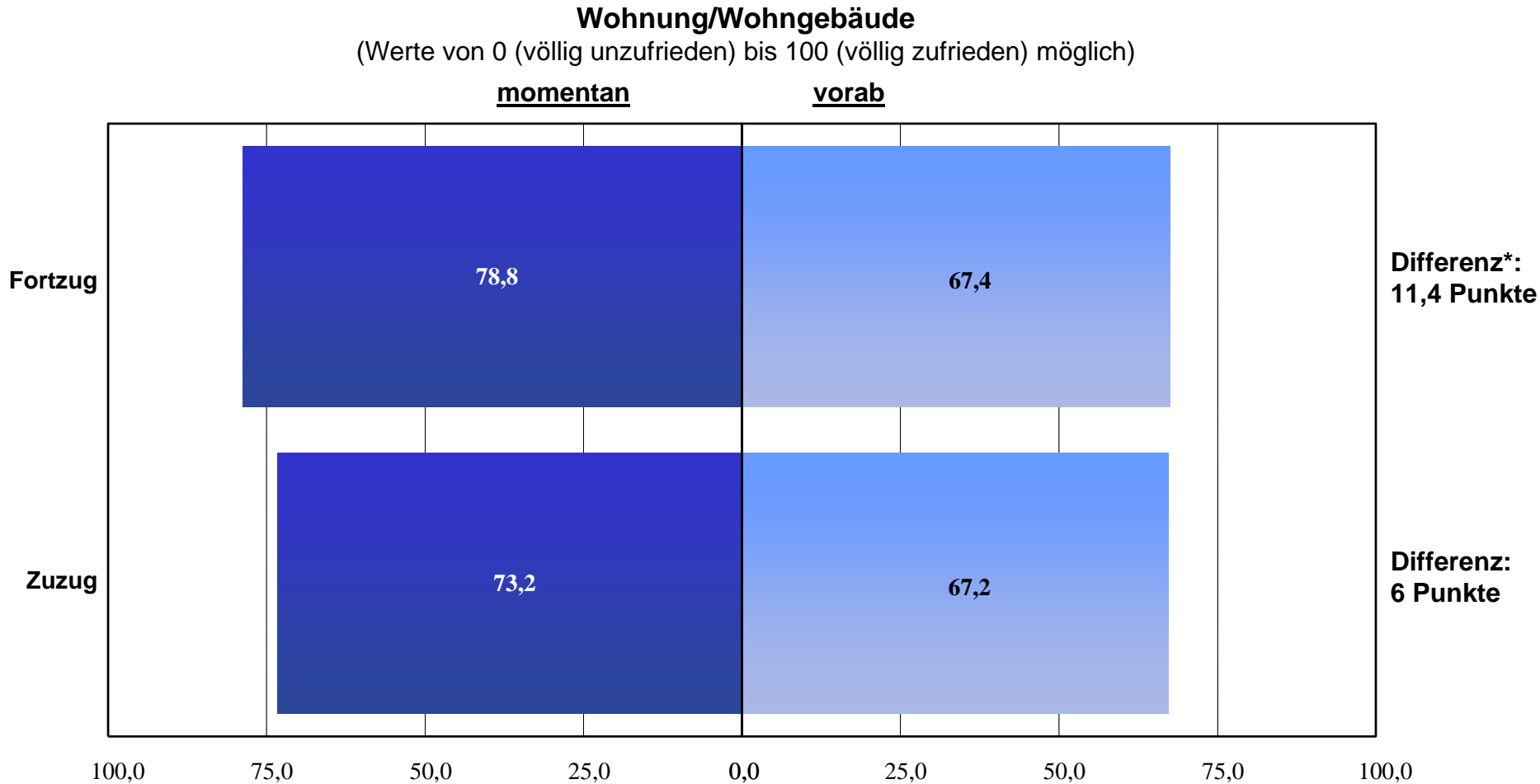
Messung von Wohnzufriedenheit

Darstellung der Merkmale und Teilbereiche



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung des Teilbereichs Wohnung/Wohngebäude



*mittlere Differenz der Teilbereichsindizes (momentaner Indexwert – vorheriger Indexwert)
Es zeigt sich also, dass insgesamt die Wohnzufriedenheit nach einem Fortzug deutlicher anstieg als nach einem Zuzug.

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zufriedenheit mit den Merkmalen des Teilbereichs

Wohnung/Wohngebäude

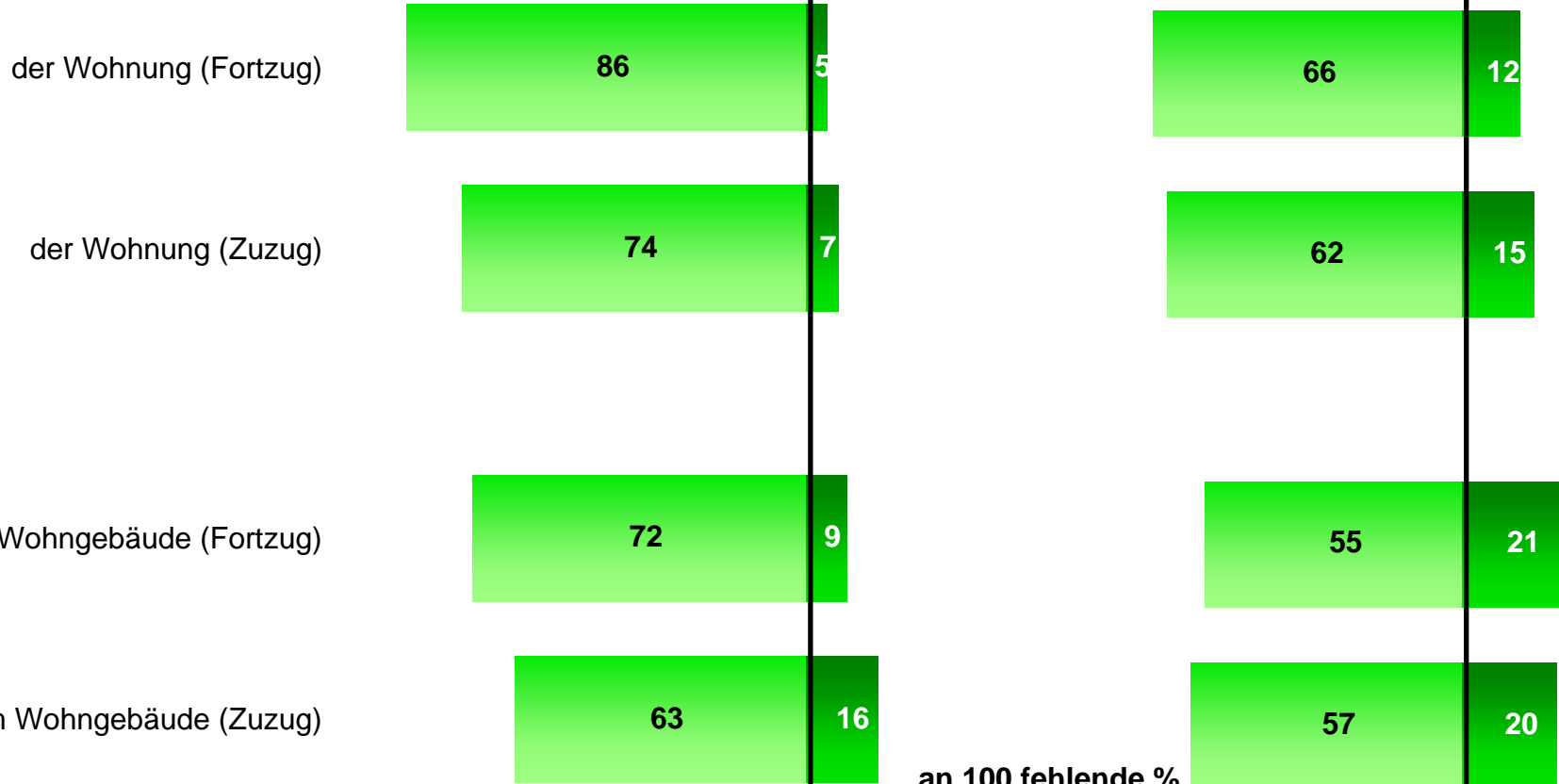
„Wie zufrieden sind Sie mit den Merkmalen des Teilbereichs Wohnung/Wohngebäude? Bitte vergeben Sie Ihre Bewertungen auf einer Skala von völlig zufrieden (=1) bis völlig unzufrieden (=5).“

momentan

Das Merkmal erhielt von ...% die Bewertung 1 bzw. 2. Das Merkmal erhielt von ...% die Bewertung 4 bzw. 5.

vorab

Das Merkmal erhielt von ...% die Bewertung 1 bzw. 2. Das Merkmal erhielt von ...% die Bewertung 4 bzw. 5.



an 100 fehlende %
= teils/teils

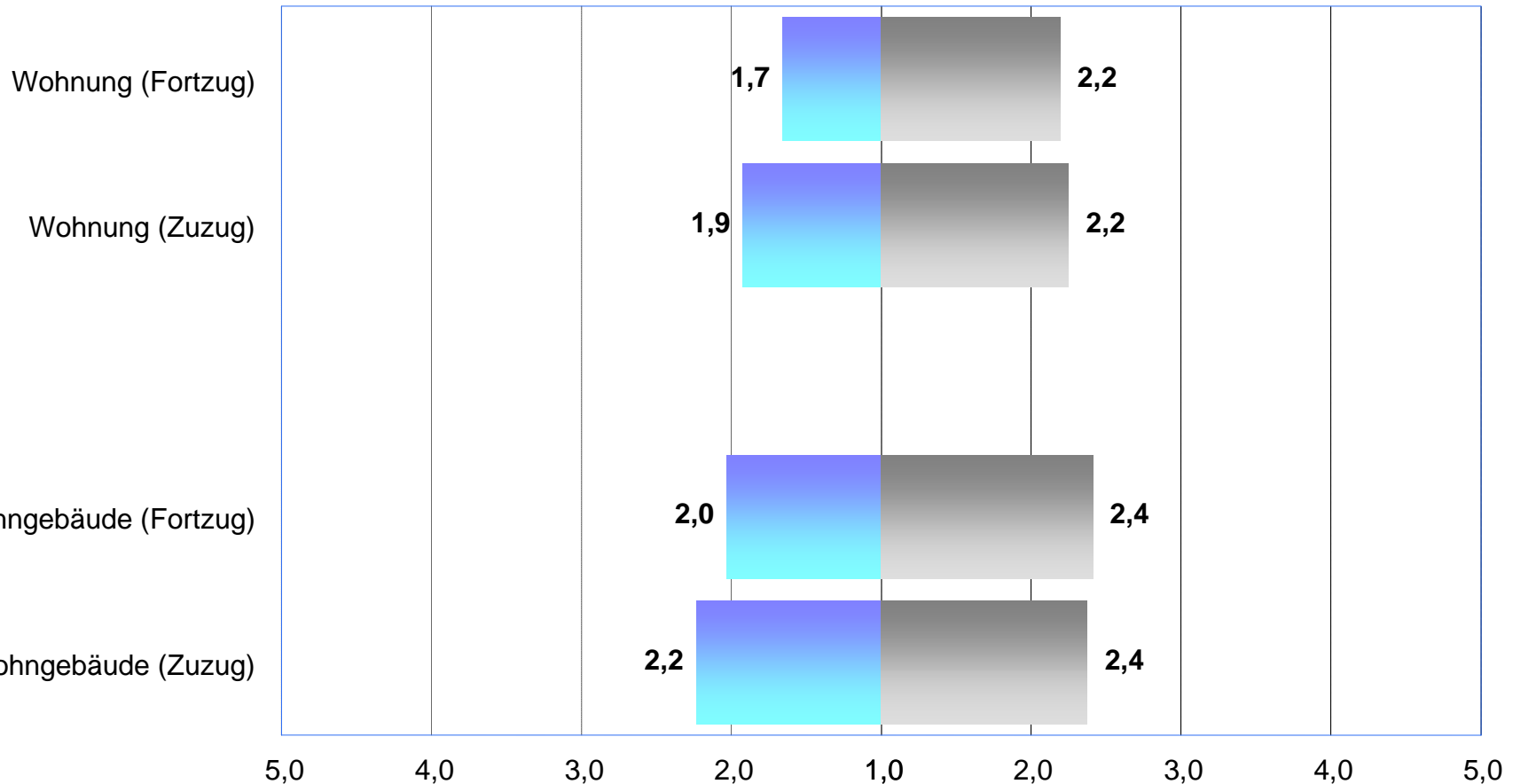
Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs Wohnung/Wohngebäude

auf einer Skala von 1 (völlig zufrieden) bis 5 (völlig unzufrieden) erzielte Durchschnittswerte

momentan

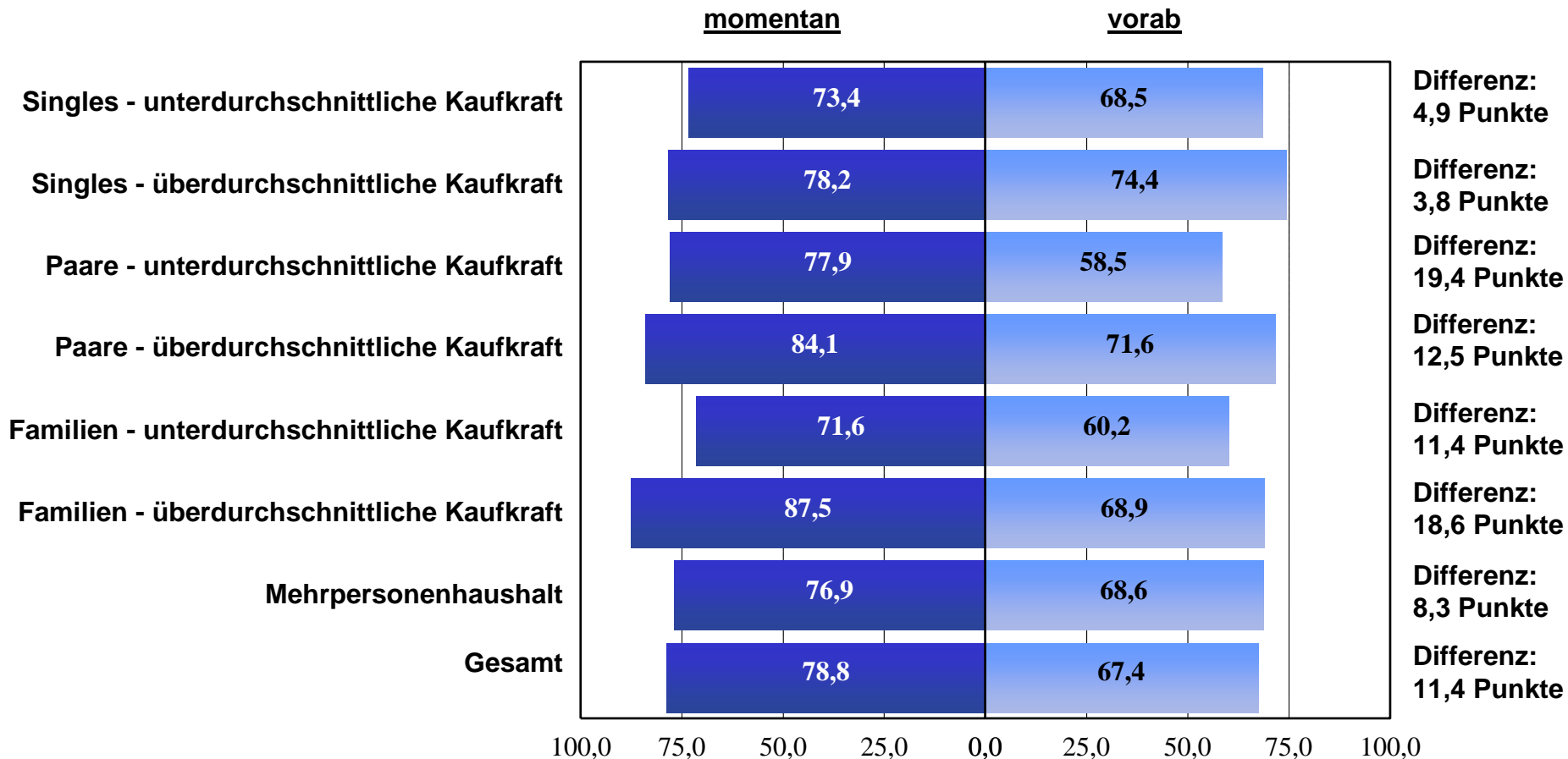
vorab



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung des Teilbereichs Wohnung/Wohngebäude nach Wohnkaufkraftgruppen: Fortzug

Wohnung/Wohngebäude
 (Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs Wohnung/Wohngebäude nach Wohnkaufkraftgruppen: Fortzug

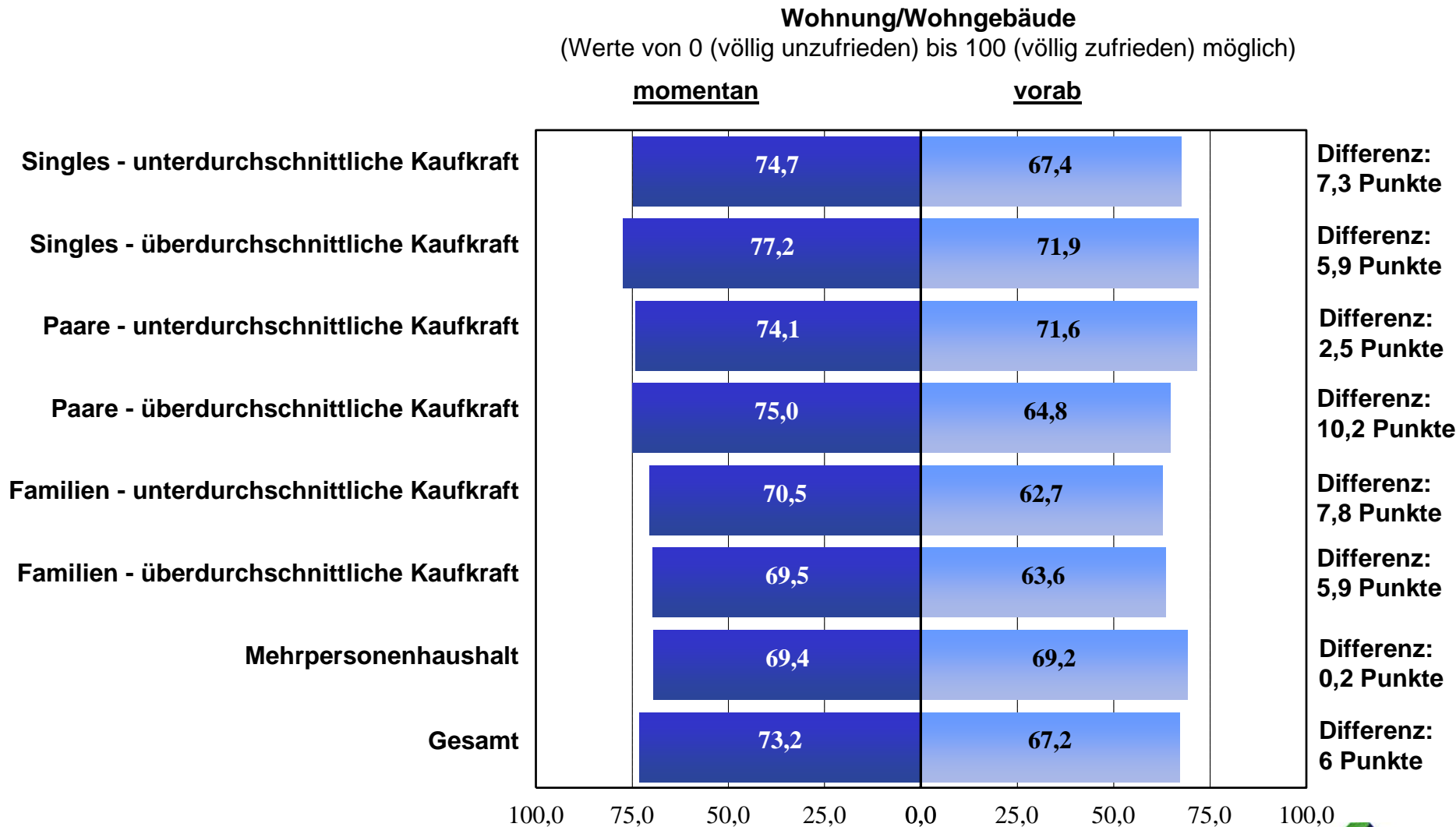
Vergleichswerte momentaner Standort und Velbert
 Werte von 4 (Velbert maximal besser) bis -4 (Velbert maximal schlechter) möglich

	Wohnung (Größe, Zuschnitt, Ausstattung usw.)	Wohngebäude
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,1	-0,2
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,2	-0,2
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,9	-0,7
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,5	-0,5
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,7	-0,2
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,8	-0,7
Mehrpersonenhaushalt	-0,6	0,0
Gesamt	-0,5	-0,4

Auf der im Fragebogen basierenden 5er-Skala wurde aus der abgegebenen Bewertung für Velbert und den momentanen Standort eine Differenz gebildet. Je negativer die Zahl, desto schlechter wird Velbert im Vergleich zum momentanen Wohnstandort bewertet.

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung des Teilbereichs Wohnung/Wohngebäude nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs Wohnung/Wohngebäude nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug

Vergleichswerte vorheriger Standort und Velbert

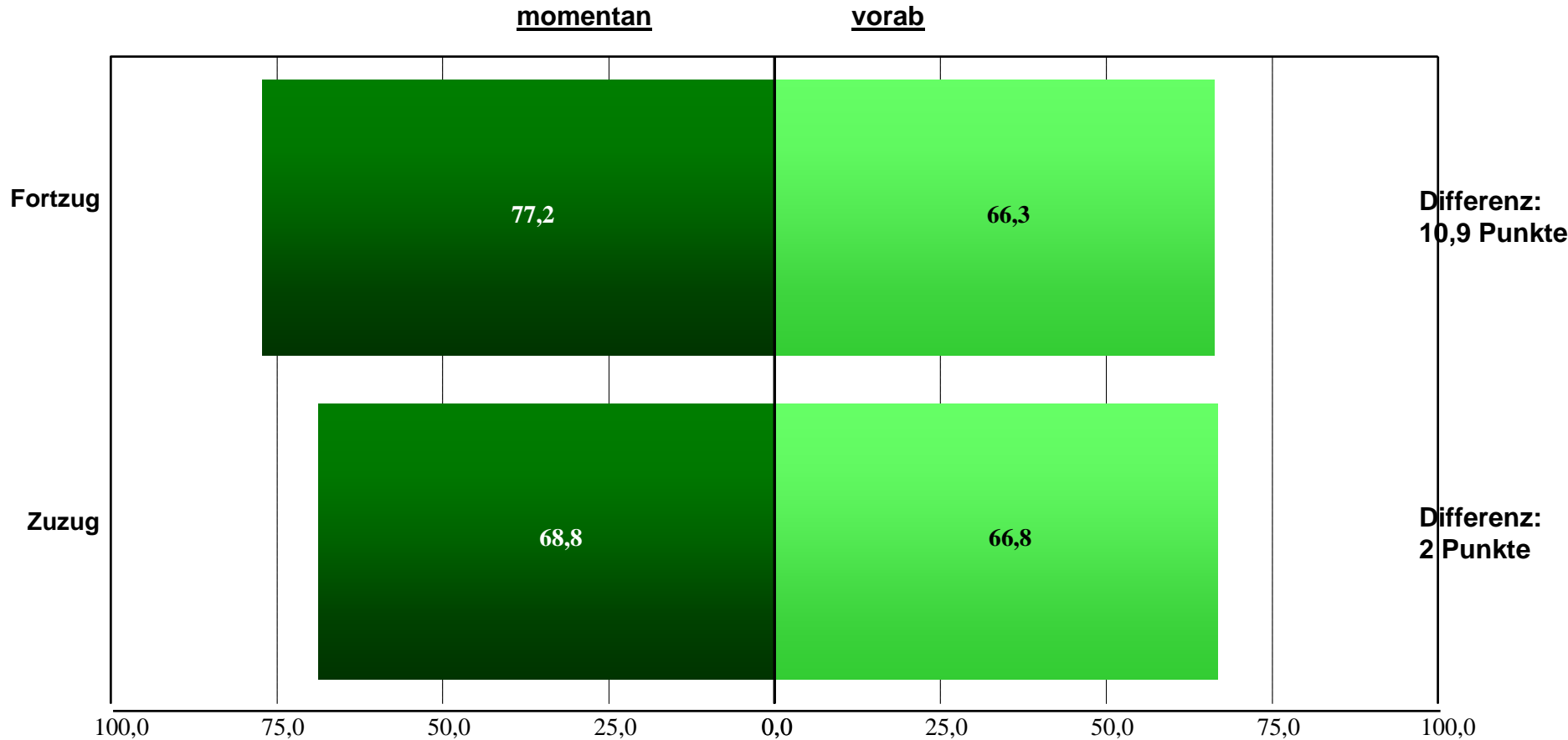
Werte von 4 (Velbert maximal besser) bis -4 (Velbert maximal schlechter) möglich

	Wohnung (Größe, Zuschnitt, Ausstattung usw.)	Wohngebäude
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,5	0,1
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	0,4	0,0
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,1	0,1
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	0,5	0,3
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,4	0,2
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	0,4	0,1
Mehrpersonenhaushalt	-0,3	0,2
Gesamt	0,3	0,1

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung des Teilbereichs näheres Wohnumfeld

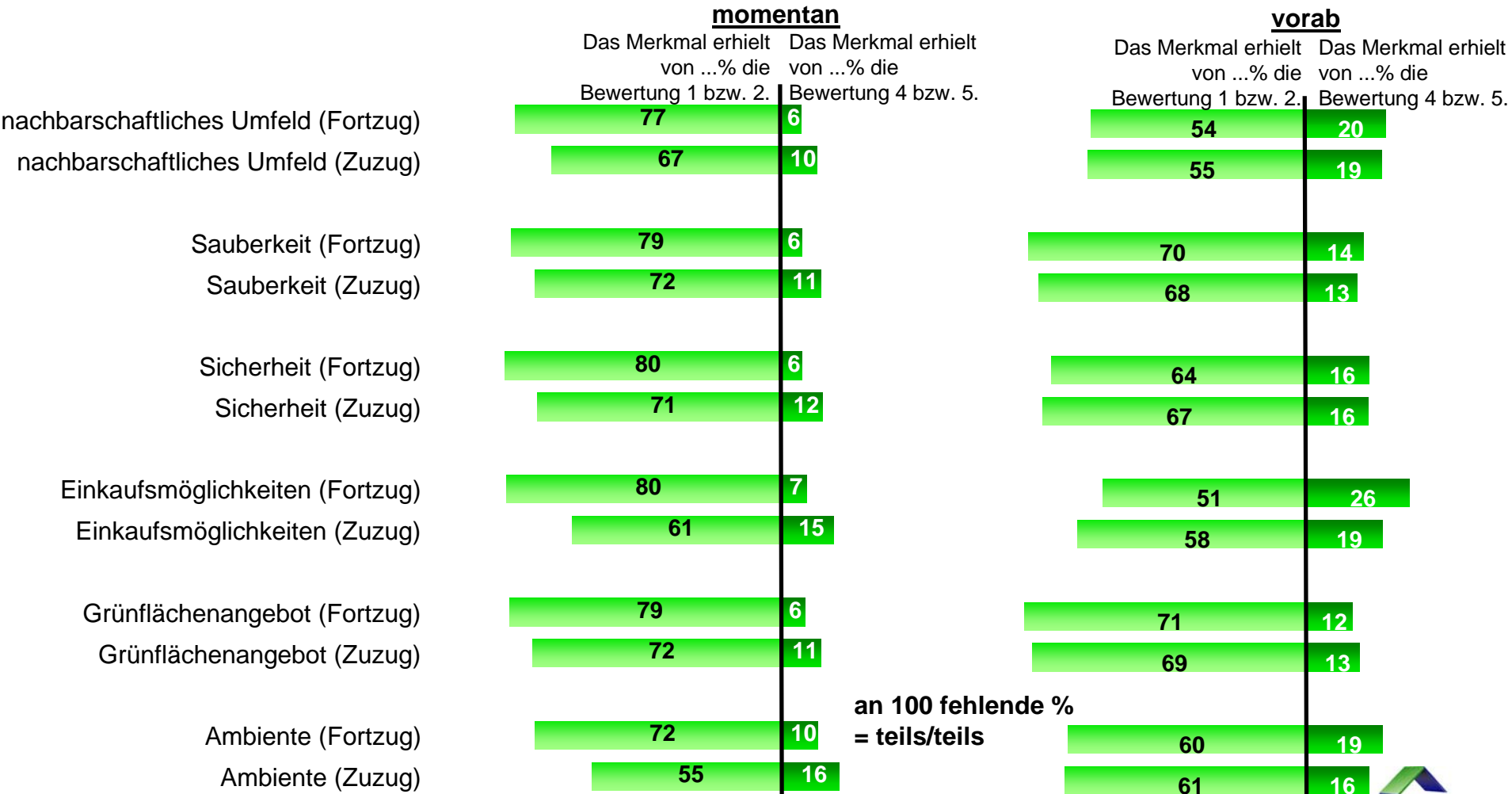
Näheres Wohnumfeld
(Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zufriedenheit mit den Merkmalen des Teilbereichs näheres Wohnumfeld (I/II)

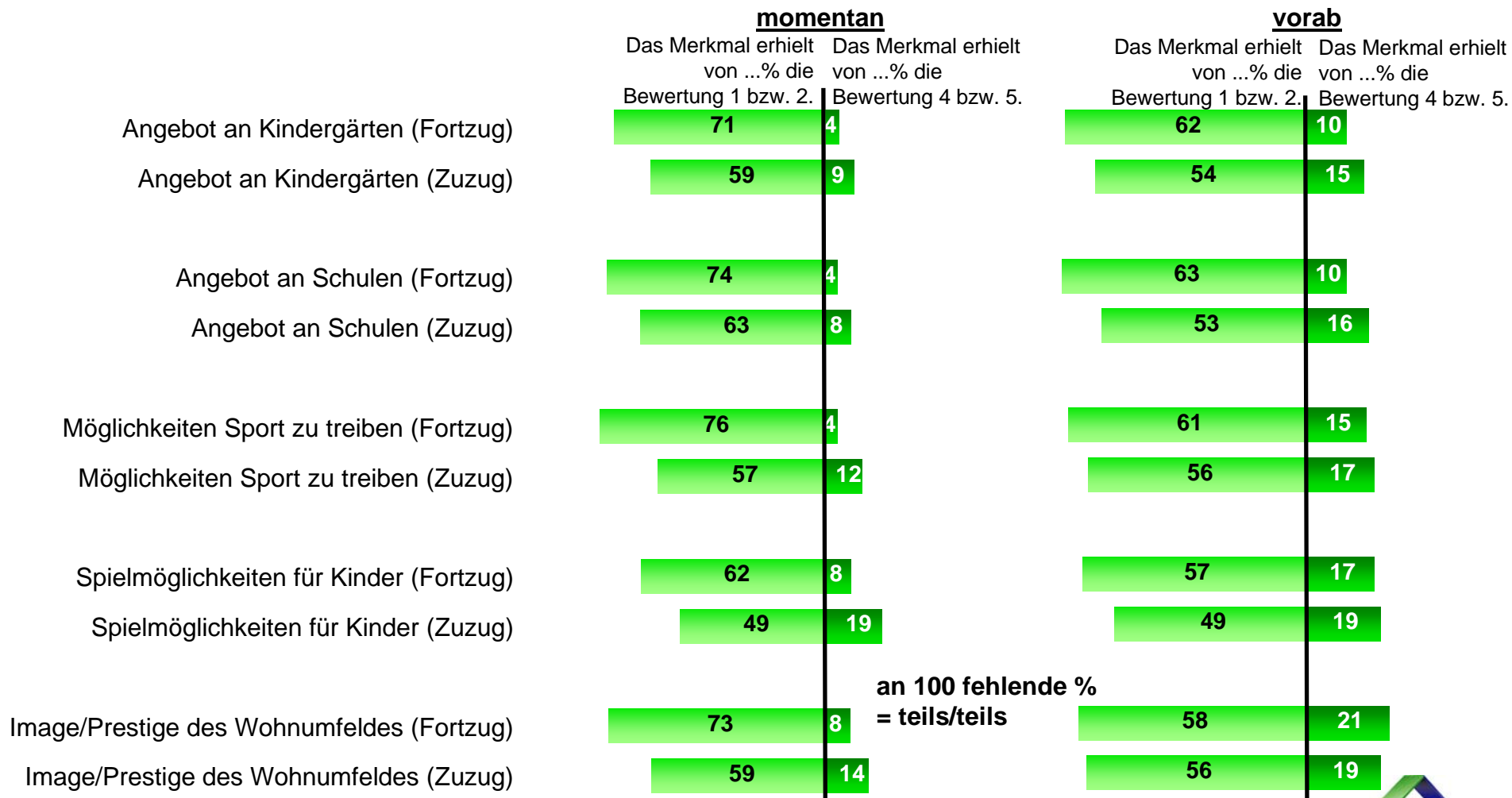
„Wie zufrieden sind Sie mit den Merkmalen des Teilbereichs näheres Wohnumfeld? Bitte vergeben Sie Ihre Bewertungen auf einer Skala von völlig zufrieden (=1) bis völlig unzufrieden (=5).“



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zufriedenheit mit den Merkmalen des Teilbereichs näheres Wohnumfeld (II/II)

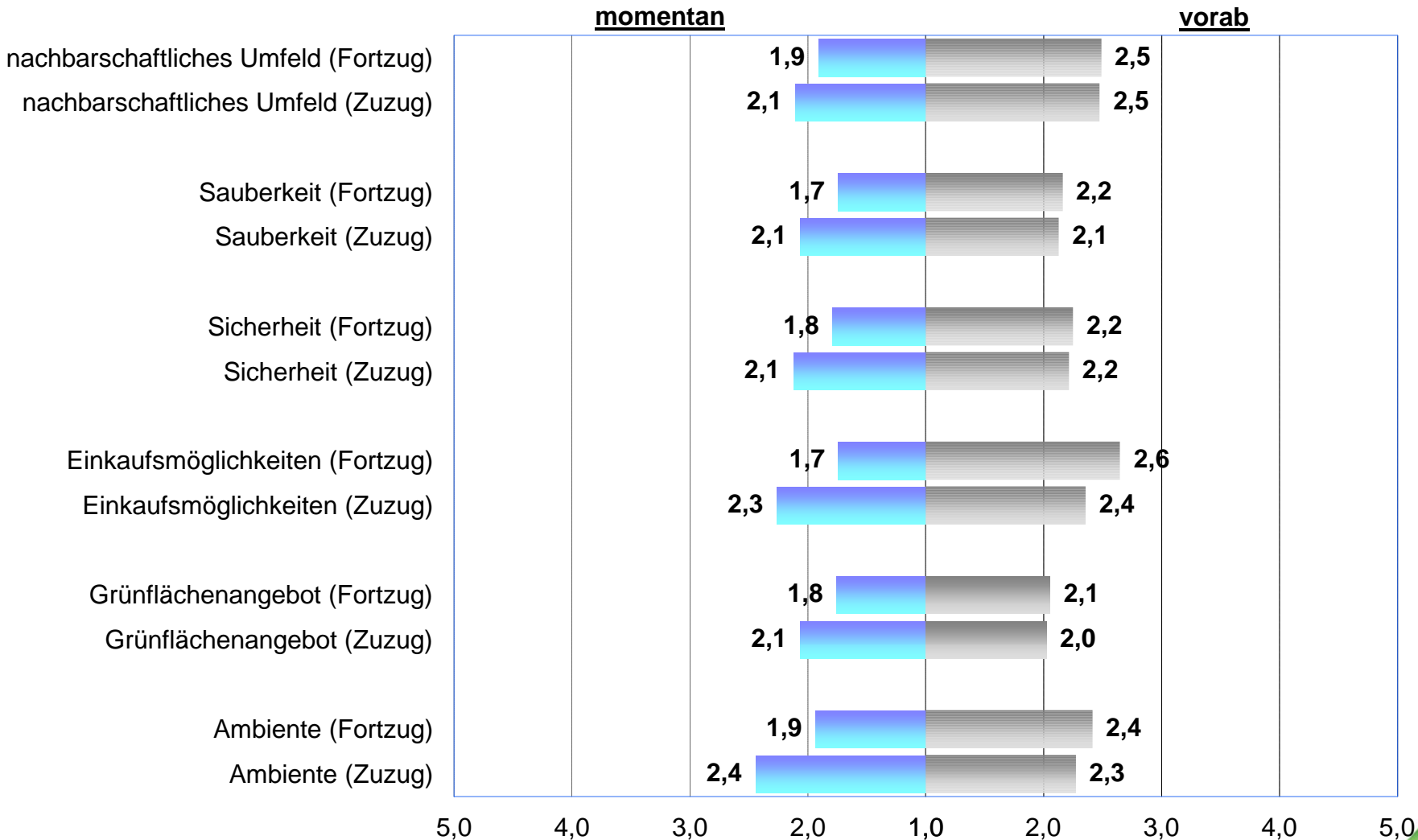
„Wie zufrieden sind Sie mit den Merkmalen des Teilbereichs näheres Wohnumfeld? Bitte vergeben Sie Ihre Bewertungen auf einer Skala von völlig zufrieden (=1) bis völlig unzufrieden (=5).“



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs näheres Wohnumfeld (I/II)

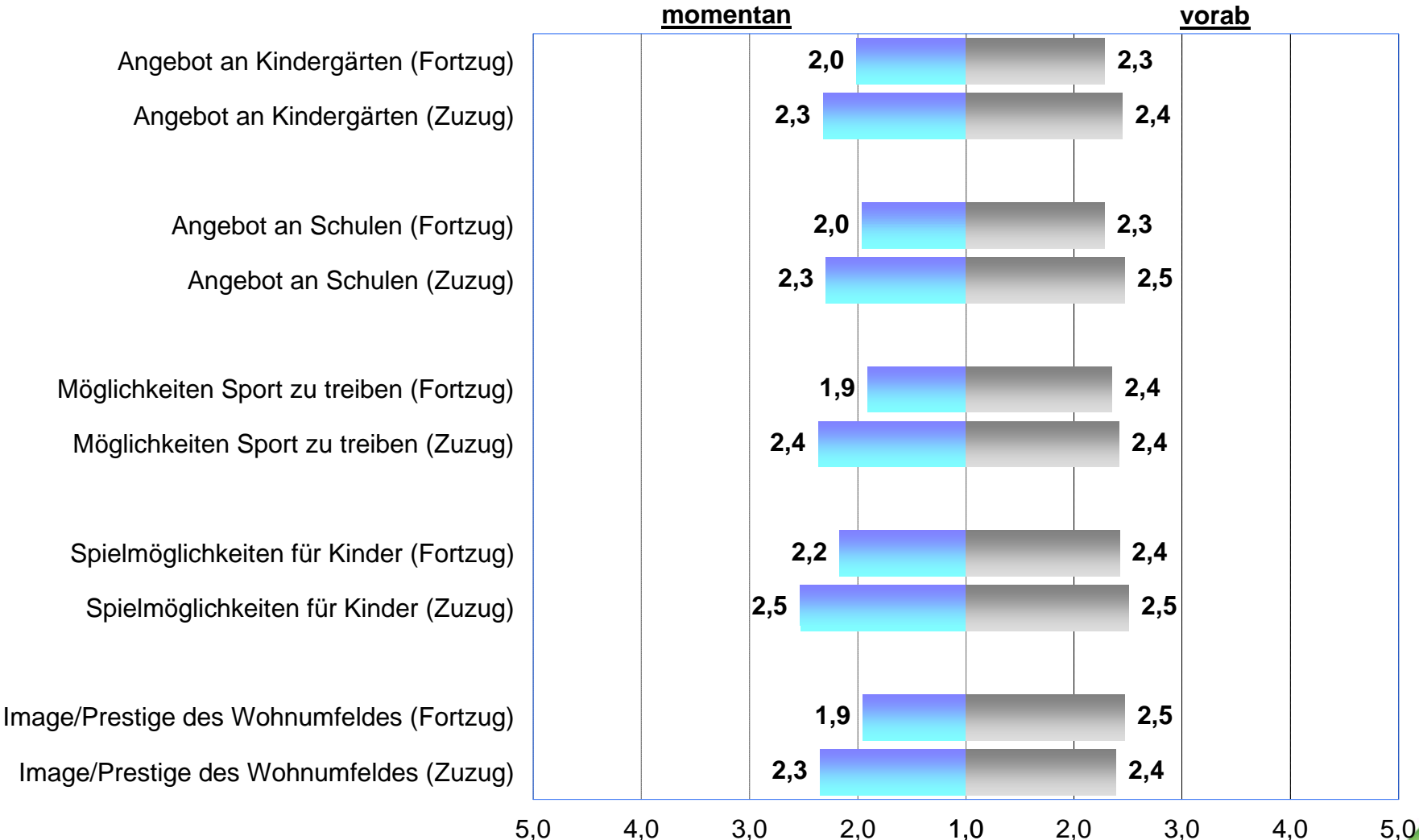
auf einer Skala von 1 (völlig zufrieden) bis 5 (völlig unzufrieden) erzielte Durchschnittswerte



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs näheres Wohnumfeld (II/II)

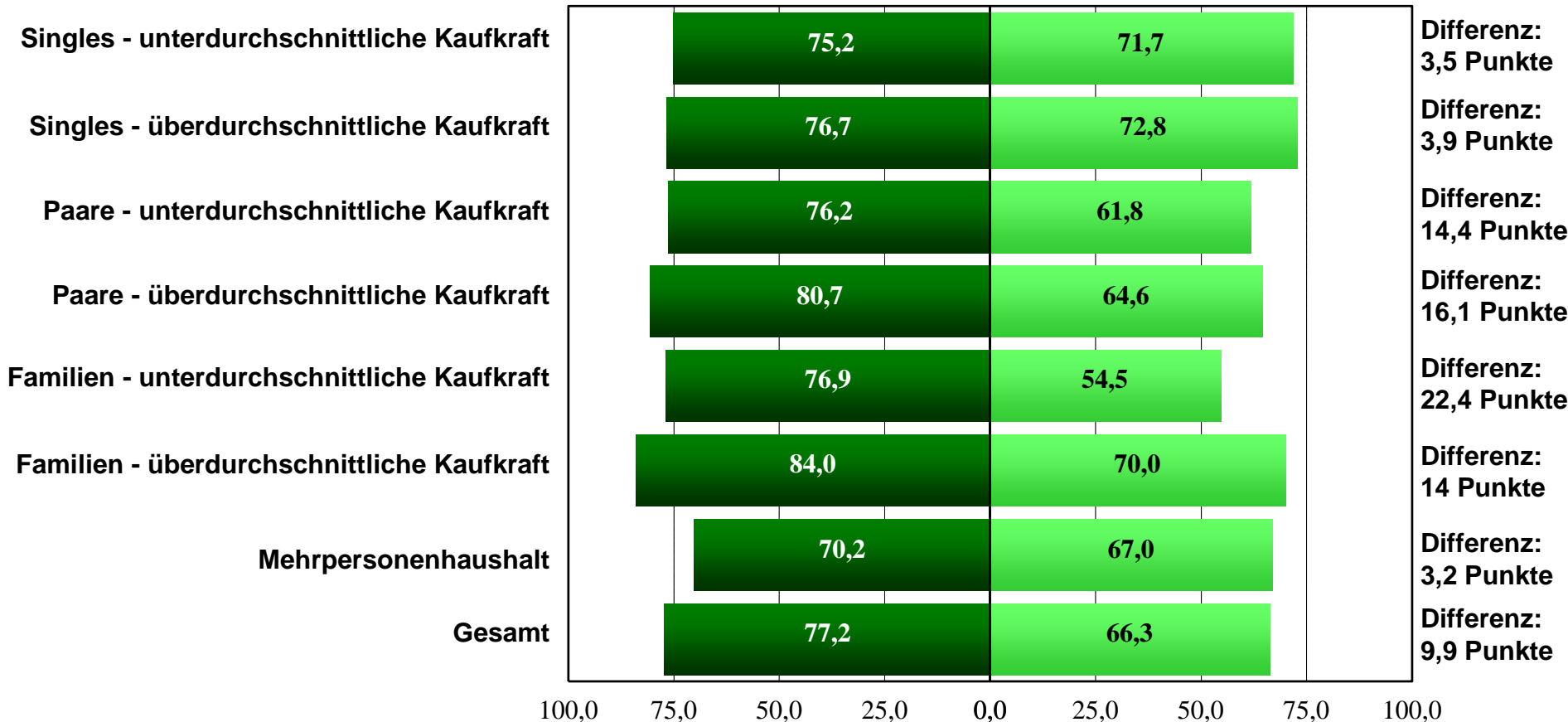
auf einer Skala von 1 (völlig zufrieden) bis 5 (völlig unzufrieden) erzielte Durchschnittswerte



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung des Teilbereichs näheres Wohnumfeld nach Wohnkaufkraftgruppen: Fortzug

Teilbereich näheres Wohnumfeld
(Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs näheres Wohnumfeld nach Wohnkaufkraftgruppen: Fortzug

Vergleichswerte momentaner Standort und Velbert

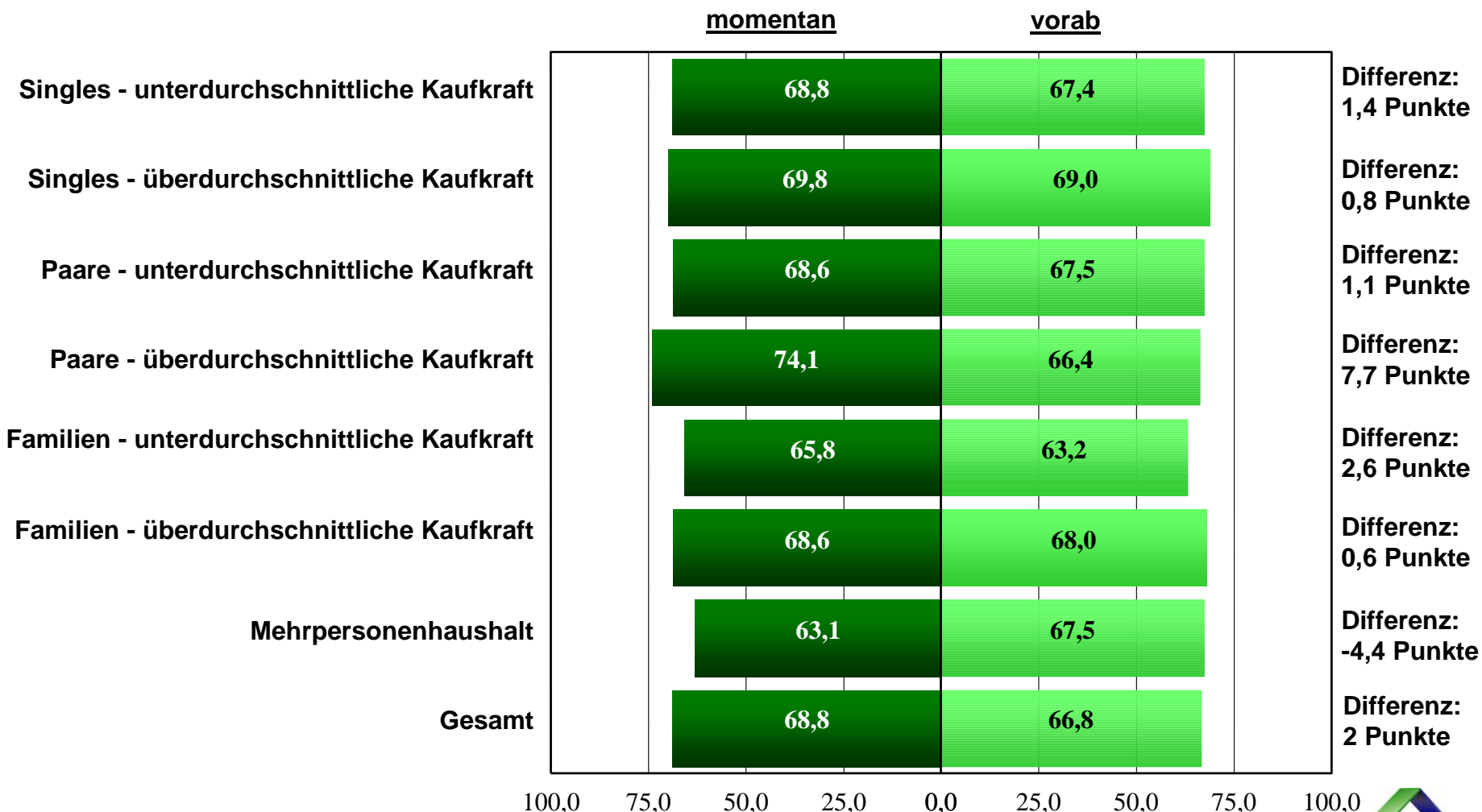
Werte von 4 (Velbert maximal besser) bis -4 (Velbert maximal schlechter) möglich

	nachbarschaftl. Umfeld	Sauberkeit im Wohnumfeld	Sicherheit im Wohnumfeld	Einkaufsmöglichkeiten	Grünflächenangebot	Ambiente des Wohnumfelds	Angebot an Kindergärten	Angebot an Schulen	Möglichkeiten Sport zu treiben	Spielmöglichkeiten für Kinder	Image/Prestige/Ansehen der Wohngegend
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,3	-0,1	-0,2	-0,6	0,0	-0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,2	-0,3	-0,4	-0,5	0,1	-0,6	0,5	0,5	-0,5	0,0	0,0
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,6	-0,7	-0,9	-1,0	-0,5	-0,5	-0,1	-0,4	-0,6	-0,4	-0,6
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,8	-0,7	-0,5	-1,0	-0,6	-0,8	-0,3	-0,3	-0,7	-0,5	-1,0
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-1,0	-0,5	-0,5	-1,4	-0,7	-0,6	-1,5	-1,2	-1,1	-0,9	-1,0
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,9	-0,6	-0,5	-0,8	-0,4	-0,9	-0,6	-0,5	0,2	-0,4	-0,6
Mehrpersonenhaushalt	-0,2	-0,1	0,0	-1,2	0,2	0,3	0,1	-0,1	-0,5	0,4	-0,3
Gesamt	-0,6	-0,4	-0,5	-0,9	-0,3	-0,5	-0,3	-0,3	-0,4	-0,3	-0,5

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung des Teilbereichs näheres Wohnumfeld nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug

Teilbereich näheres Wohnumfeld
(Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs näheres Wohnumfeld: Zuzug

Vergleichswerte vorheriger Standort und Velbert

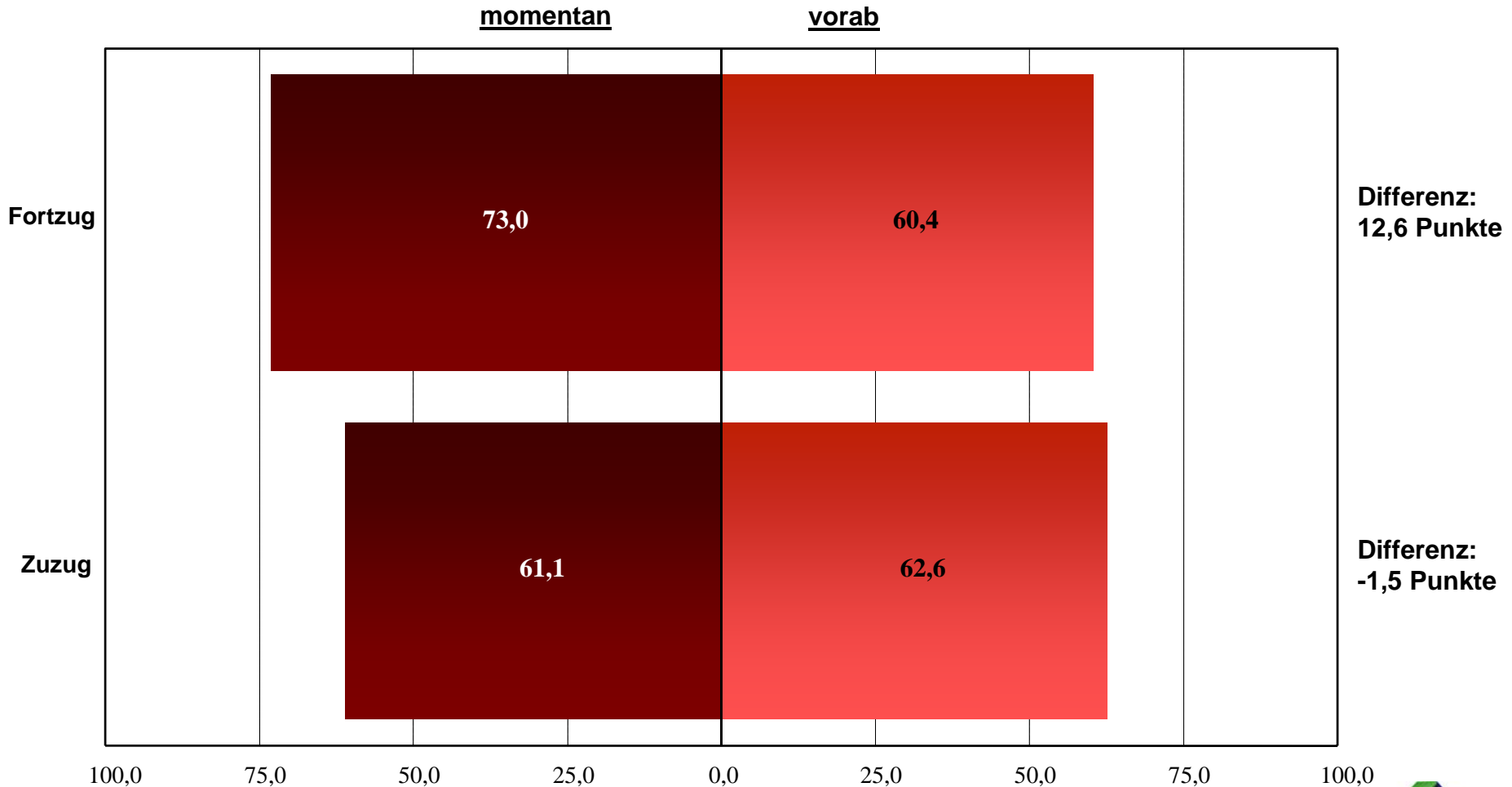
Werte von 4 (Velbert maximal besser) bis -4 (Velbert maximal schlechter) möglich

	nachbarschaftl. Umfeld	Sauberkeit im Wohnumfeld	Sicherheit im Wohnumfeld	Einkaufsmöglichkeiten	Grünflächenangebot	Ambiente des Wohnumfelds	Angebot an Kindergärten	Angebot an Schulen	Möglichkeiten Sport zu treiben	Spielmöglichkeiten für Kinder	Image/Prestige/Ansehen der Wohnegend
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,4	0,1	0,1	0,5	-0,3	-0,2	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	0,2
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	0,0	0,0	0,1	0,4	-0,3	-0,3	0,3	0,6	0,1	-0,1	-0,2
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,2	0,0	-0,1	0,7	0,0	-0,5	0,2	0,3	0,1	-0,3	-0,1
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	0,9	0,5	0,6	-0,2	0,1	0,0	0,0	0,3	0,3	0,5	0,5
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,2	-0,1	0,0	0,1	0,0	-0,2	0,5	0,3	0,1	0,1	0,1
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	0,8	0,3	0,2	-0,7	0,3	0,2	0,0	-0,3	-0,4	0,0	-0,5
Mehrpersonenhaushalt	-0,1	-0,4	-0,5	-0,4	-0,2	-0,2	-0,2	0,1	0,0	-0,4	-0,1
Gesamt	0,4	0,1	0,1	0,1	0,0	-0,2	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld

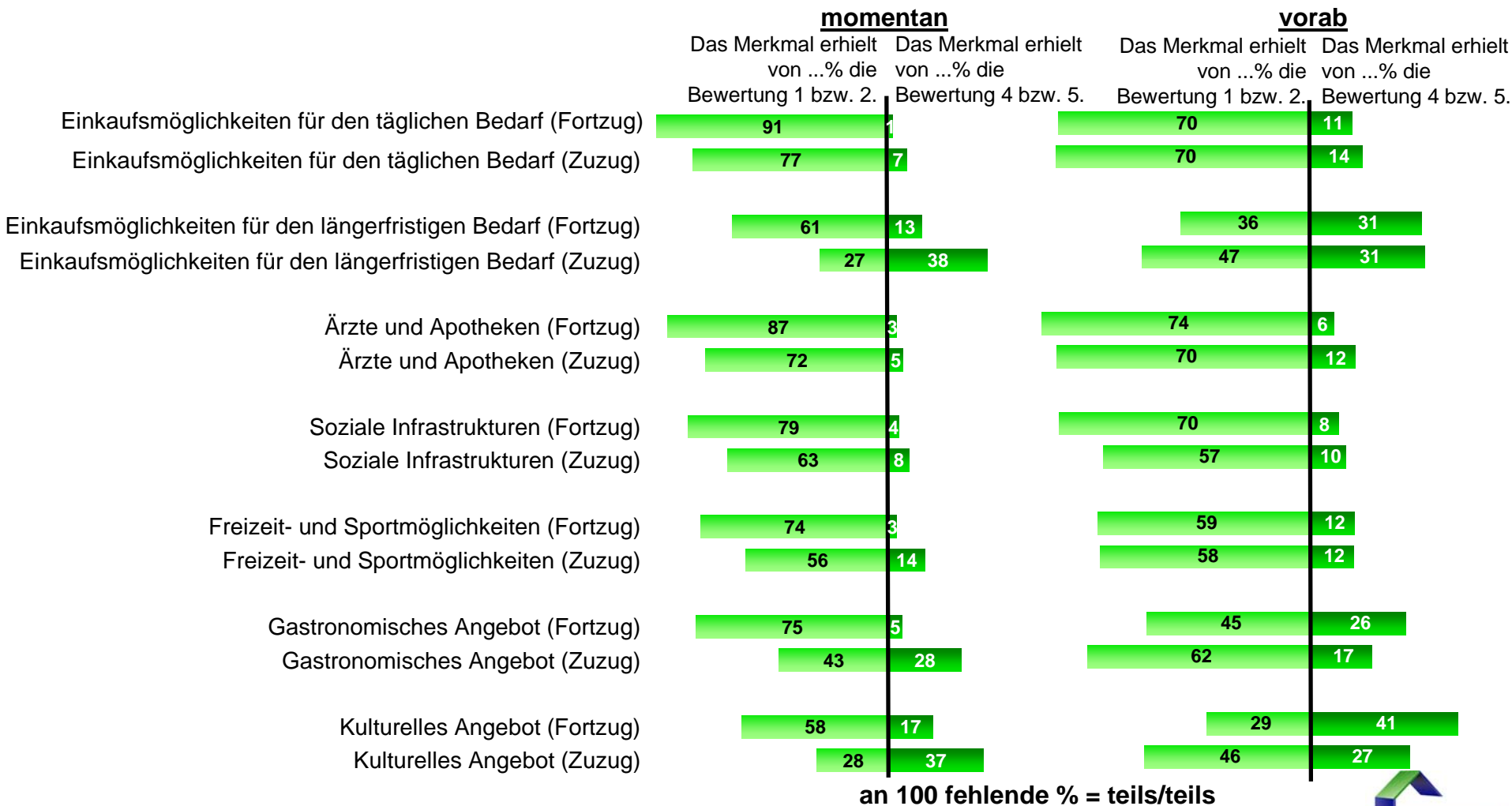
Weiteres Wohnumfeld
(Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zufriedenheit mit den Merkmalen des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld (I/II)

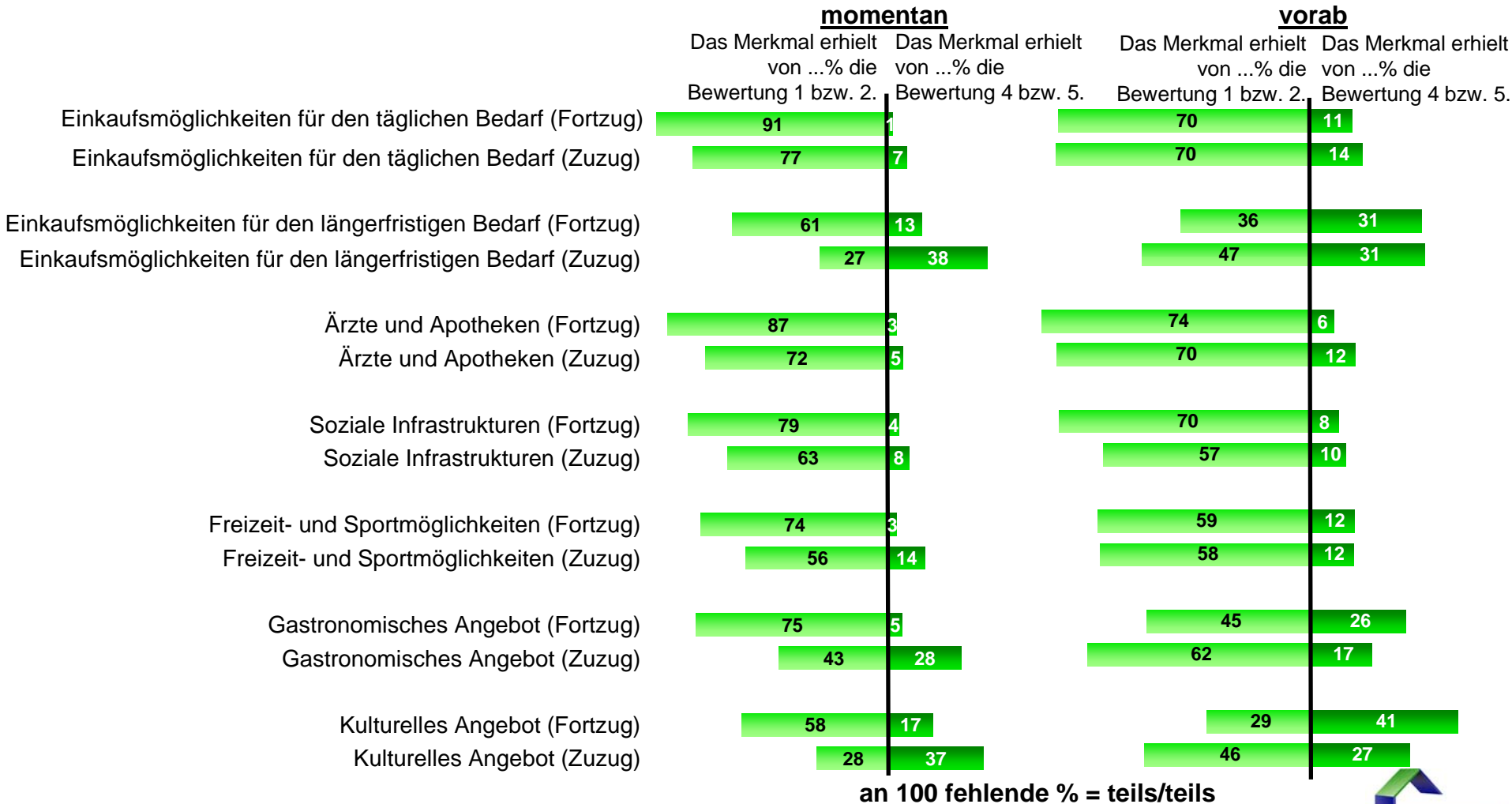
„Wie zufrieden sind Sie mit den Merkmalen des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld? Bitte vergeben Sie Ihre Bewertungen auf einer Skala von völlig zufrieden (=1) bis völlig unzufrieden (=5).“



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zufriedenheit mit den Merkmalen des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld (I/II)

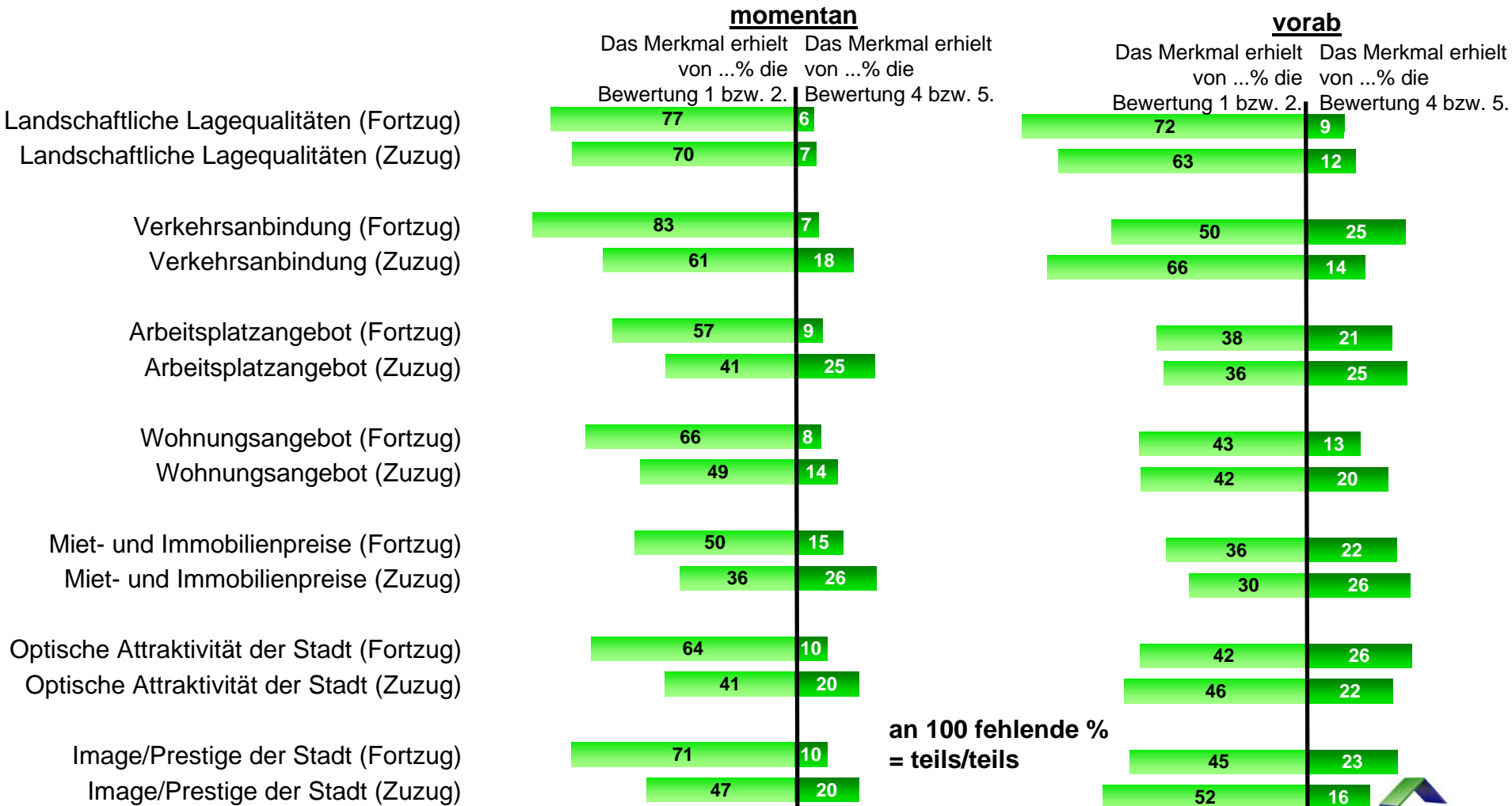
„Wie zufrieden sind Sie mit den Merkmalen des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld? Bitte vergeben Sie Ihre Bewertungen auf einer Skala von völlig zufrieden (=1) bis völlig unzufrieden (=5).“



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zufriedenheit mit den Merkmalen des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld (II/II)

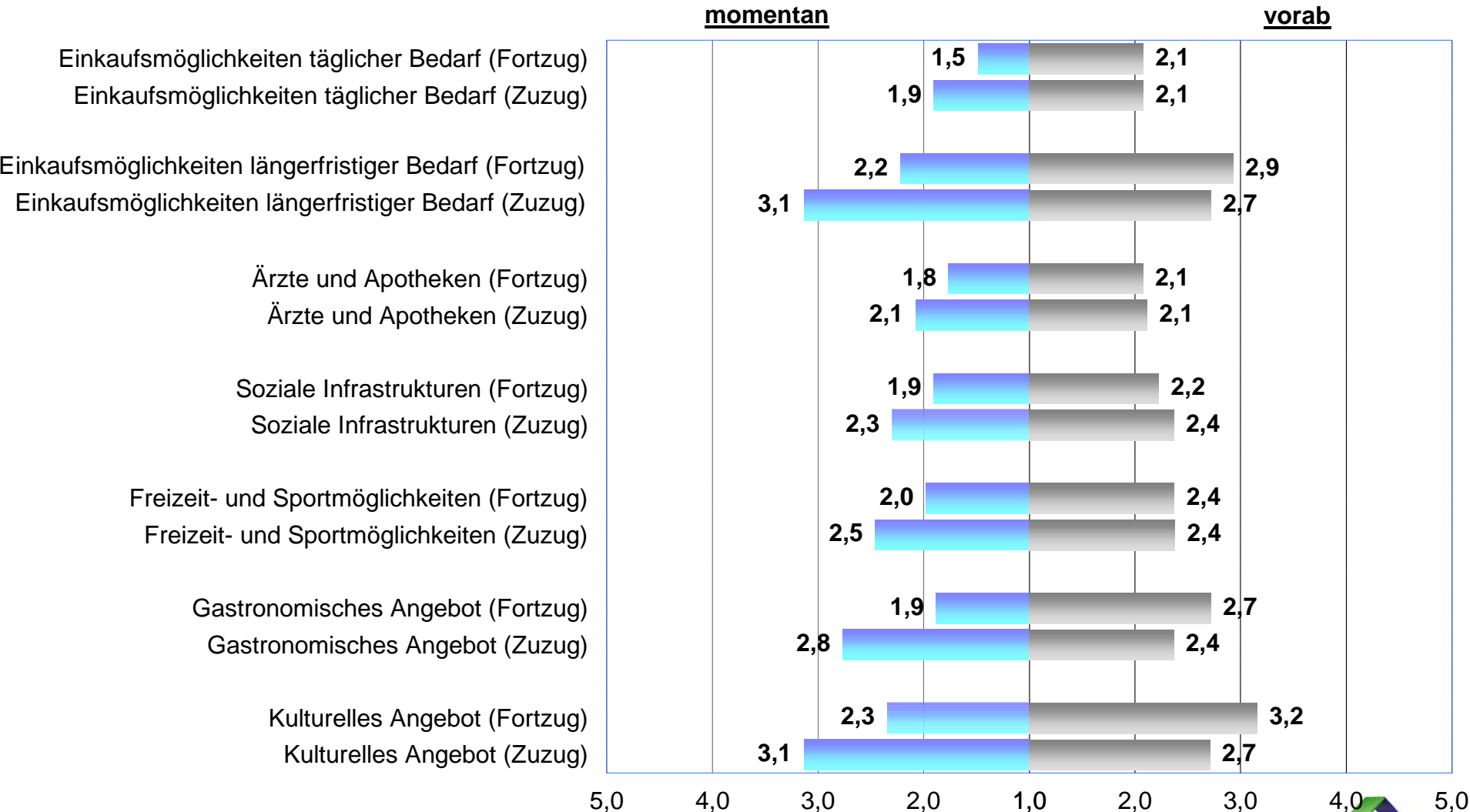
„Wie zufrieden sind Sie mit den Merkmalen des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld? Bitte vergeben Sie Ihre Bewertungen auf einer Skala von völlig zufrieden (=1) bis völlig unzufrieden (=5).“



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld (I/II)

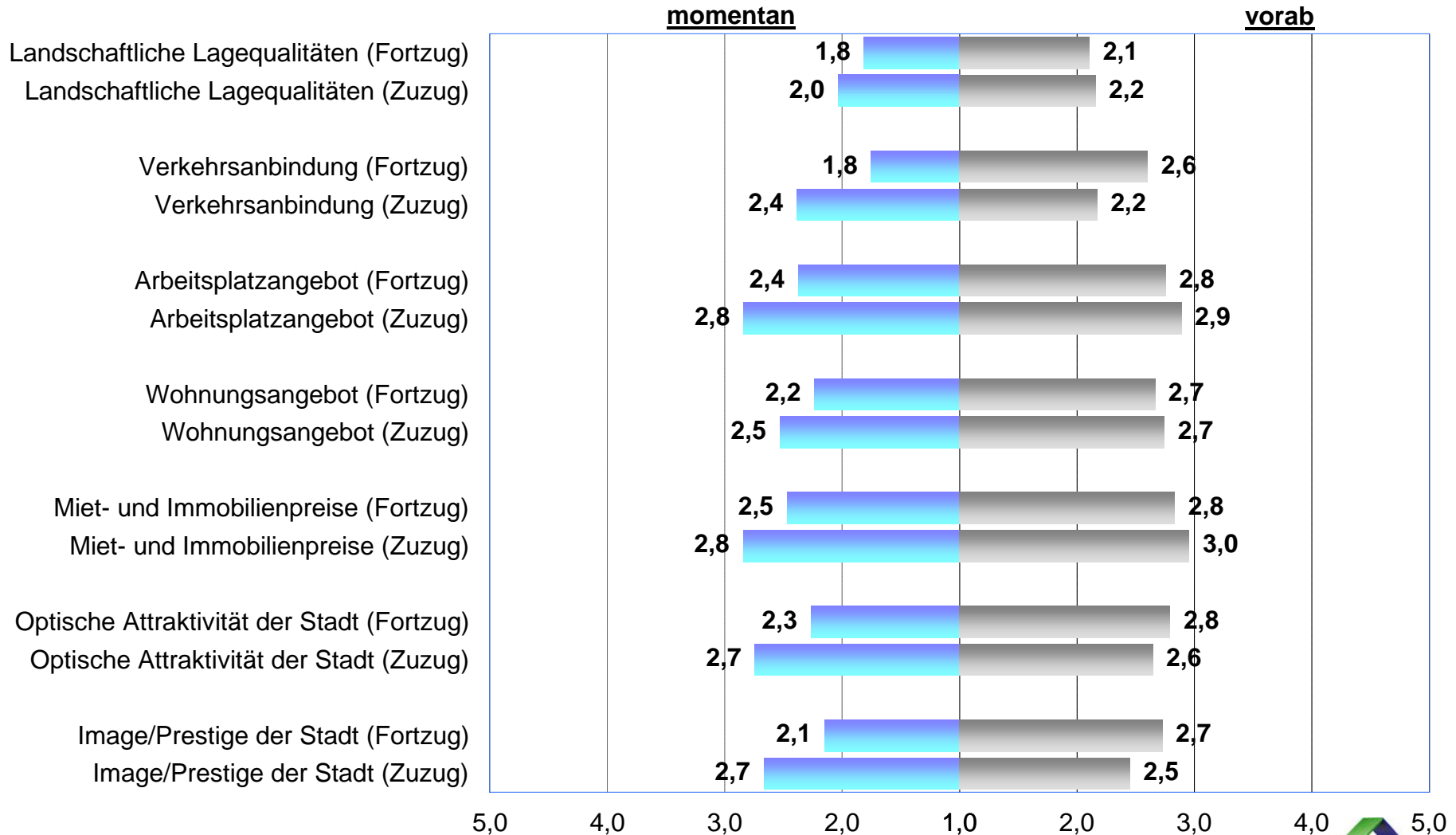
auf einer Skala von 1 (völlig zufrieden) bis 5 (völlig unzufrieden) erzielte Durchschnittswerte



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld (II/II)

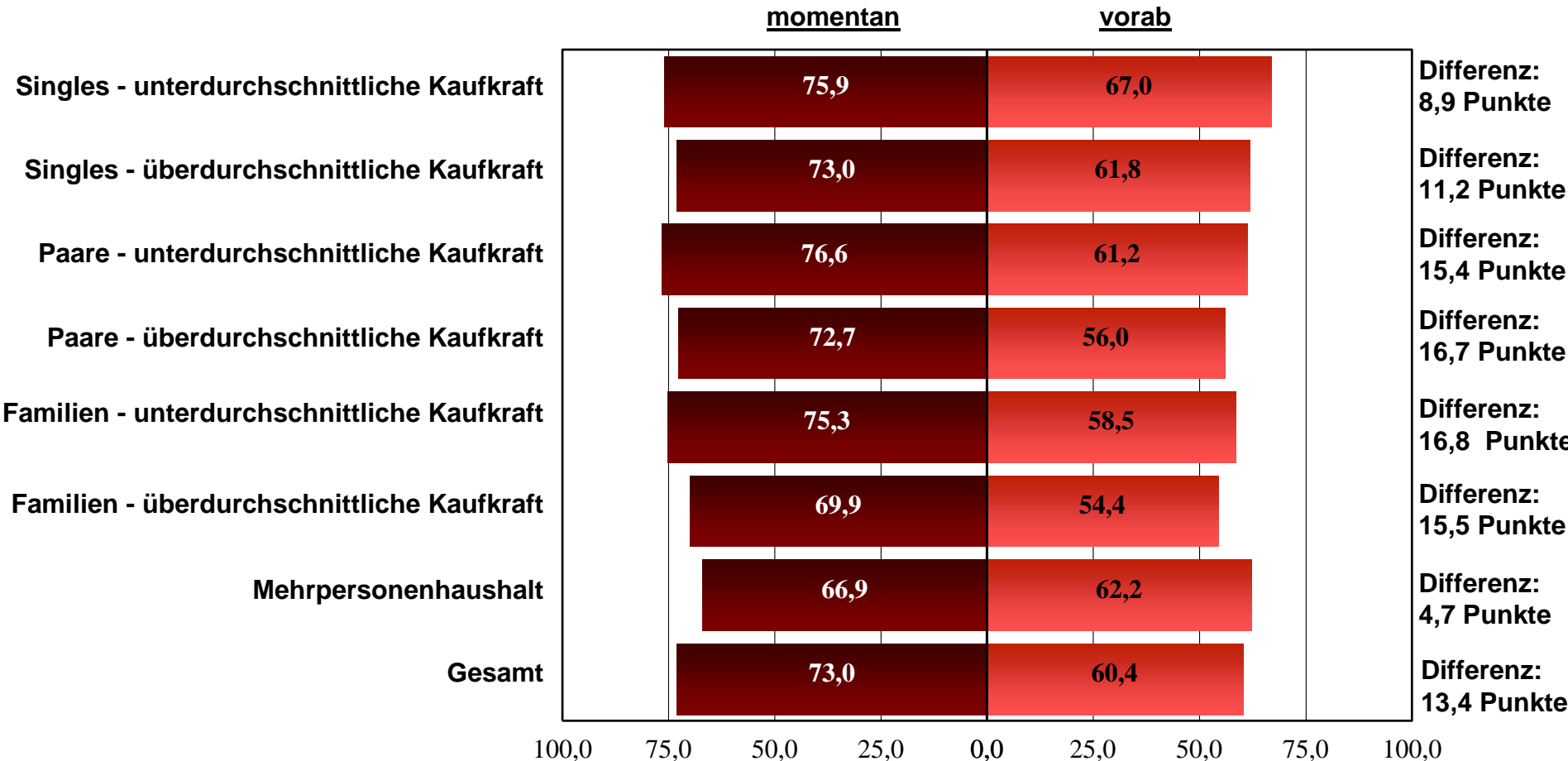
auf einer Skala von 1 (völlig zufrieden) bis 5 (völlig unzufrieden) erzielte Durchschnittswerte



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld nach Wohnkraftgruppen: Fortzug

Teilbereich weiteres Wohnumfeld
(Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld: Fortzug

Vergleichswerte momentaner Standort und Velbert

Werte von 4 (Velbert maximal besser) bis -4 (Velbert maximal schlechter) möglich

	Einkaufsmöglichkeiten für den tägl. Bedarf	Einkaufsmöglichkeiten für den längerfristigen Bedarf	Angebot an Ärzten und Apotheken	soziale Infrastrukturen	Angebot an Freizeit- und Sportmöglichkeiten	Gastronomisches Angebot
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,4	-0,6	-0,2	-0,3	-0,3	-0,6
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,5	-0,8	0,1	0,2	-0,8	-1,2
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,6	-0,8	-0,5	-0,5	-0,4	-0,9
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,7	-0,8	-0,5	-0,3	-0,3	-0,8
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,7	-0,6	-0,6	-0,7	-0,8	-1,2
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,5	-1,0	-0,4	-0,7	-0,3	-1,0
Mehrpersonenhaushalt	-0,8	-0,4	0,1	0,3	-0,2	-0,4
Gesamt	-0,6	-0,7	-0,3	-0,3	-0,4	-0,8

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld: Fortzug

Vergleichswerte momentaner Standort und Velbert

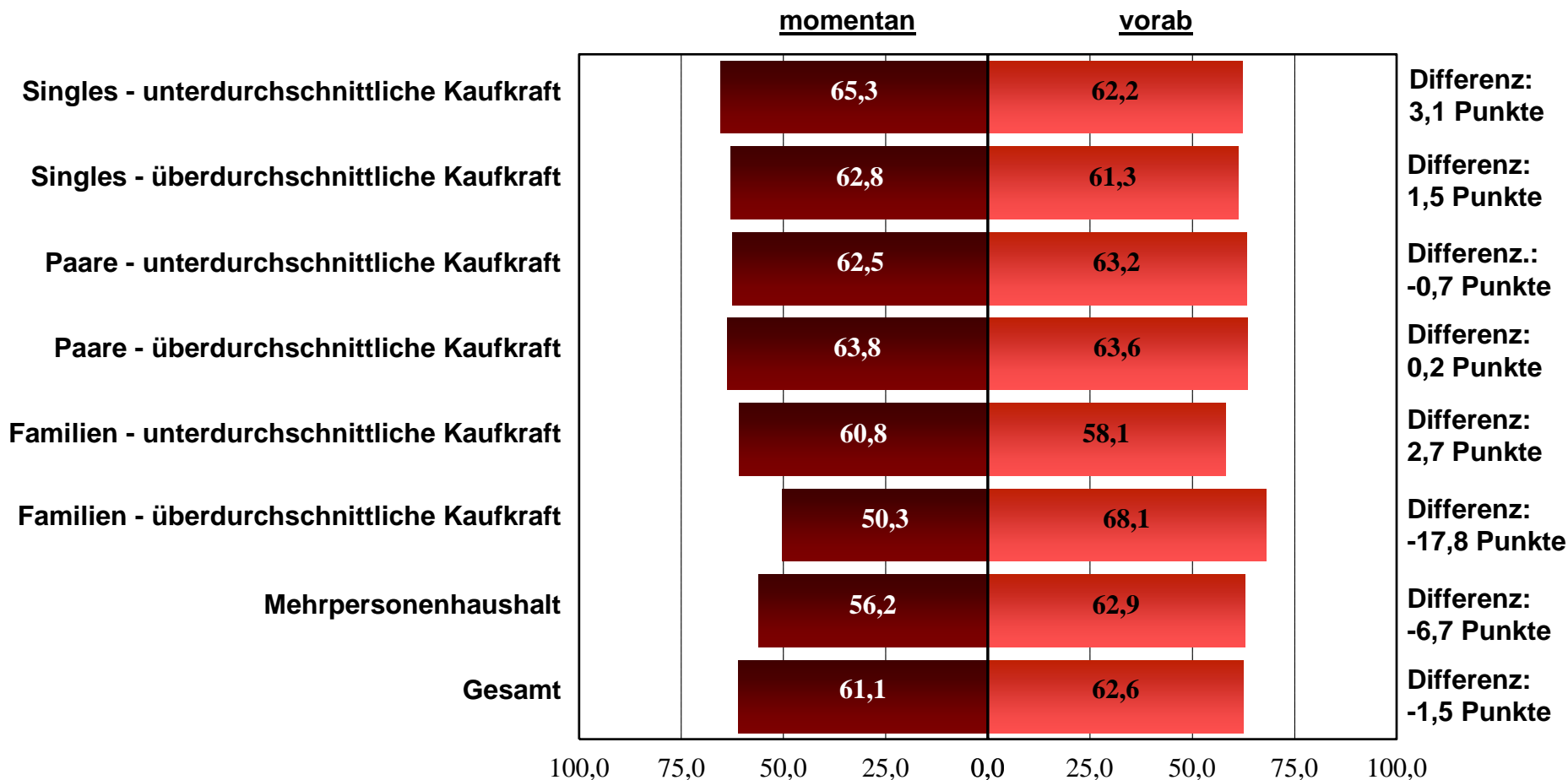
Werte von 4 (Velbert maximal besser) bis -4 (Velbert maximal schlechter) möglich

	kulturelles Angebot	landschaftl. Lagequalitäten	Verkehrs-anbindung	Arbeitsplatzangebot	Wohnungsangebot	Miet- und Immobilienpreise	optische bzw. baul. Attraktivität der Stadt	Image/ Prestige/ Ansehen der Stadt
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,6	-0,2	-0,5	-0,4	-0,3	-0,1	-0,3	-0,5
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	-1,3	0,1	-1,8	-0,4	0,1	0,1	-0,1	-0,3
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,9	-0,3	-0,9	-0,5	-0,8	-0,7	-0,5	-0,4
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,7	-0,5	-0,8	-0,5	-0,6	-0,5	-1,3	-1,3
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-1,2	-0,1	-0,8	-0,6	-0,4	-0,6	-0,5	-0,5
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,8	-0,5	-1,0	-0,6	-0,5	-0,4	-0,6	-0,6
Mehrpersonenhaushalt	-0,7	-0,2	-0,6	0,4	-0,1	-0,3	0,1	0,2
Gesamt	-0,8	-0,3	-0,9	-0,4	-0,4	-0,4	-0,5	-0,6

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug

Teilbereich weiteres Wohnumfeld
(Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)



Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug

Vergleichswerte vorheriger Standort und Velbert
 Werte von 4 (Velbert maximal besser) bis -4 (Velbert maximal schlechter) möglich

	Einkaufsmöglichkeiten für den tägl. Bedarf	Einkaufsmöglichkeiten für den längerfristigen Bedarf	Angebot an Ärzten und Apotheken	soziale Infrastrukturen	Angebot an Freizeit- und Sportmöglichkeiten	gastronomisches Angebot
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,4	0,0	0,0	0,0	0,1	-0,2
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	0,6	-0,1	0,4	0,2	0,2	-0,2
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,3	-0,2	0,1	0,2	-0,3	-0,2
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	0,2	-0,3	0,2	0,3	0,2	-0,4
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,2	0,0	0,2	0,3	-0,1	0,0
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,7	-1,7	-0,8	-0,4	-0,5	-1,6
Mehrpersonenhaushalt	0,0	-0,9	0,2	-0,2	-0,3	-0,7
Gesamt	0,2	-0,4	0,0	0,1	-0,1	-0,4

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vergleich der Mittelwerte einzelner Merkmale des Teilbereichs weiteres Wohnumfeld nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug

Vergleichswerte vorheriger Standort und Velbert
 Werte von 4 (Velbert maximal besser) bis -4 (Velbert maximal schlechter) möglich

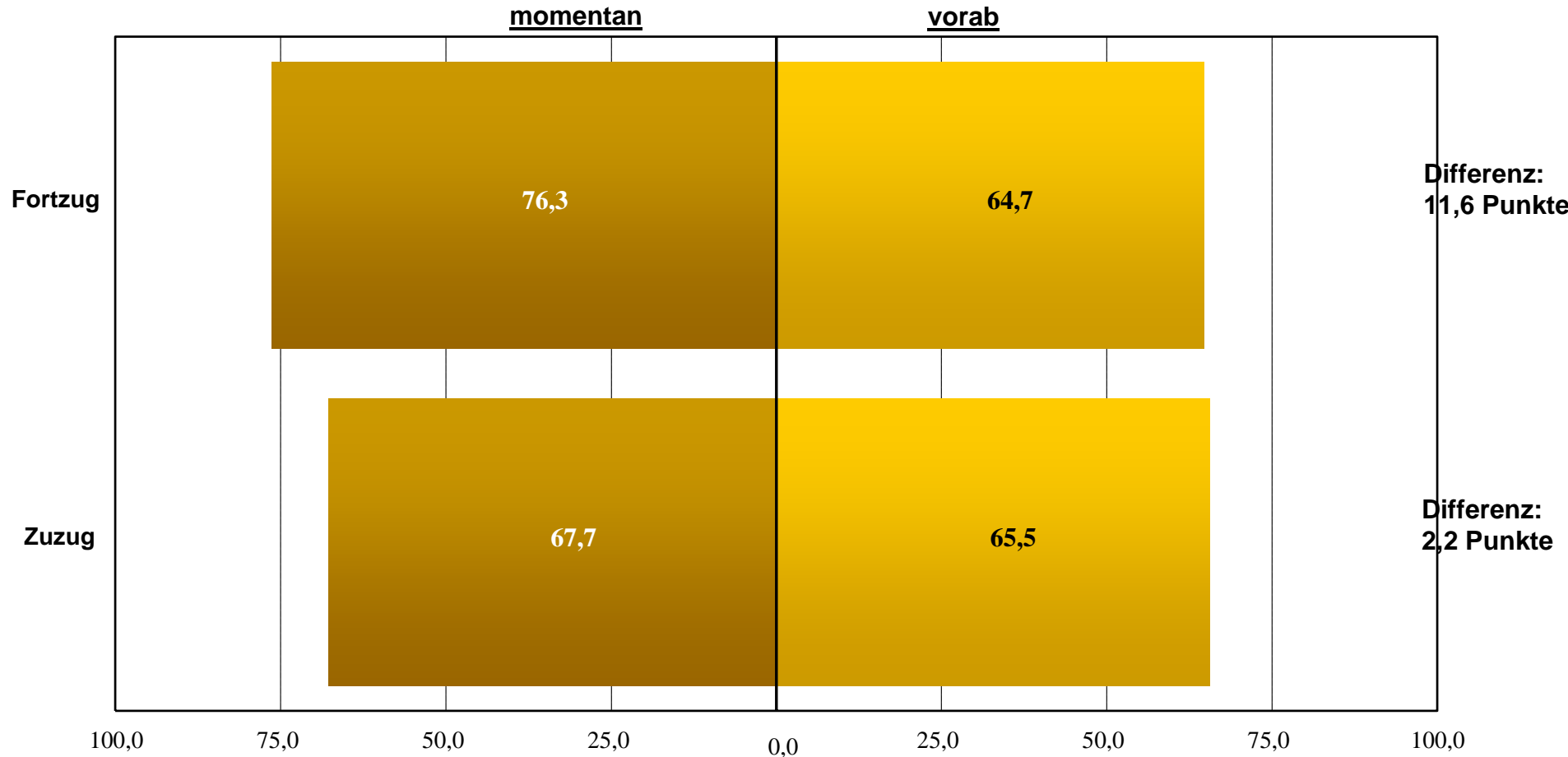
	kulturelles Angebot	landschaftl. Lagequalitäten	Verkehrsanbindung	Arbeitsplatzangebot	Wohnungsangebot	Miet- und Immobilienpreise	optische bzw. baul. Attraktivität der Stadt	Image/ Prestige/ Ansehen der Stadt
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,2	-0,2	0,2	0,7	0,3	0,1	0,3	0,2
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,3	-0,2	-0,3	0,4	0,4	0,5	-0,4	-0,2
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	-0,4	-0,1	-0,2	0,1	0,5	0,0	0,0	-0,2
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	-0,3	0,5	0,1	-0,1	0,2	0,2	-0,2	-0,4
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	0,0	0,3	0,0	0,2	0,1	0,1	0,3	0,2
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	-1,5	0,4	-1,2	-0,7	-0,3	-0,1	-0,5	-0,8
Mehrpersonenhaushalt	-0,7	0,1	-0,5	-0,4	-0,1	0,2	-0,4	-0,6
Gesamt	-0,4	0,1	-0,2	0,0	0,2	0,1	-0,1	-0,2

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung der Gesamtzufriedenheit

Gesamtzufriedenheit

(Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)

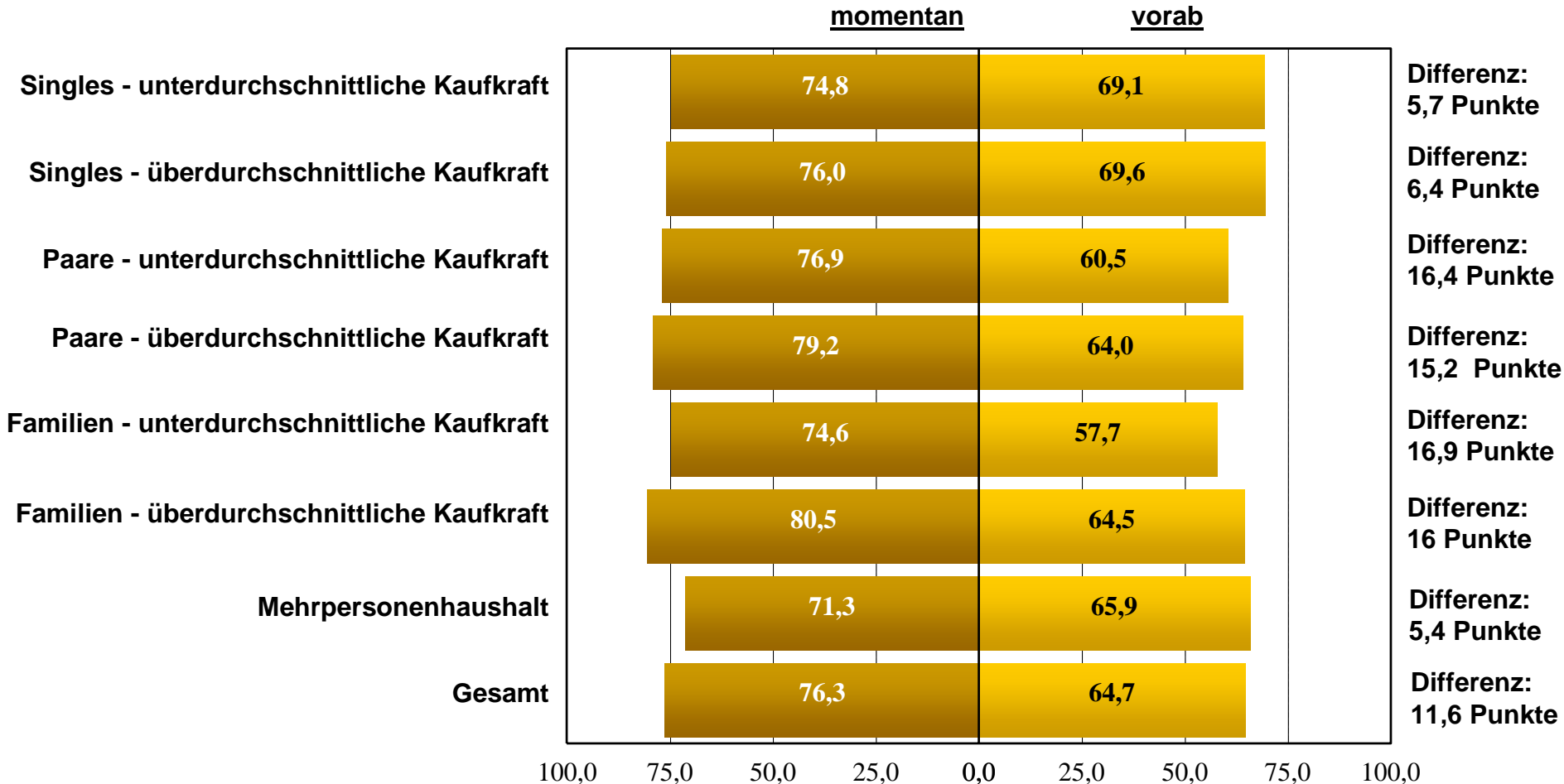


Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung der Gesamtzufriedenheit nach Wohnkaufkraftgruppen: Fortzug

Gesamtzufriedenheit

(Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)

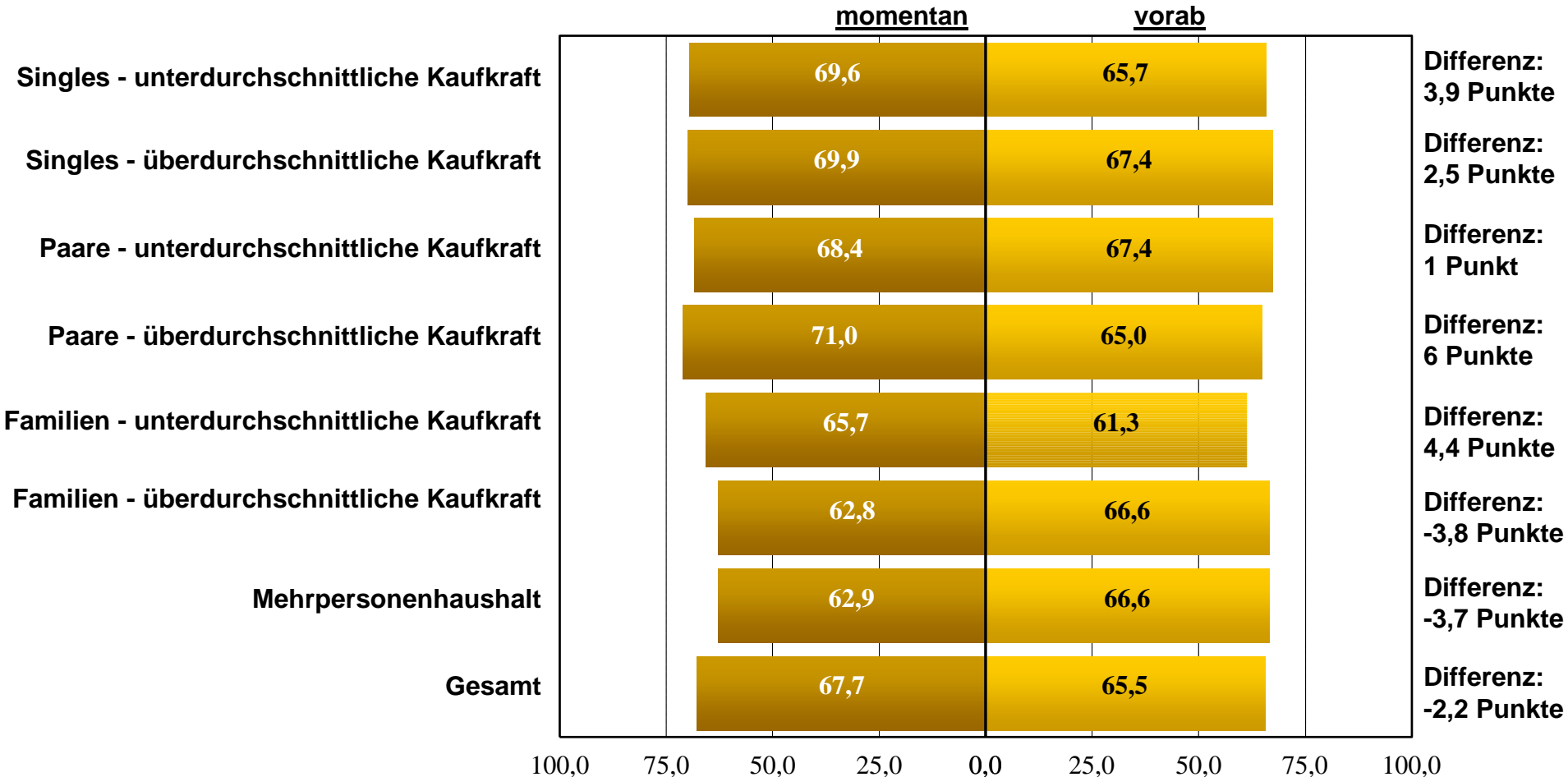


Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Bewertung der Gesamtzufriedenheit nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug

Gesamtzufriedenheit

(Werte von 0 (völlig unzufrieden) bis 100 (völlig zufrieden) möglich)

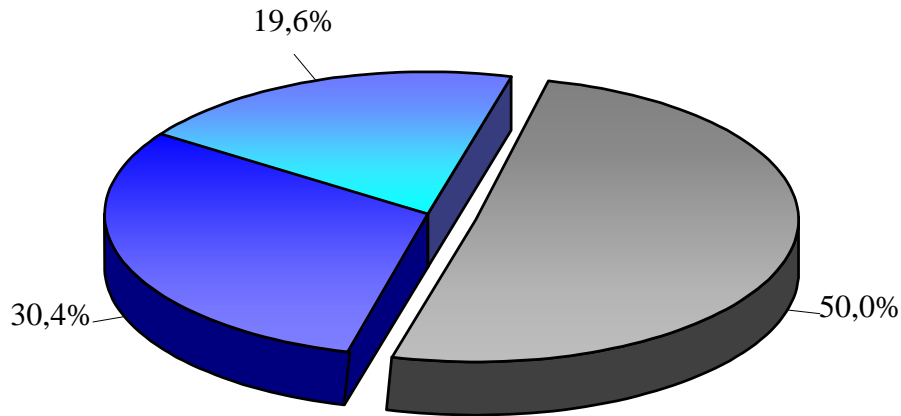


Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Vorheriger Stadtbezirk/ Präferierter Stadtbezirk: Fortzug

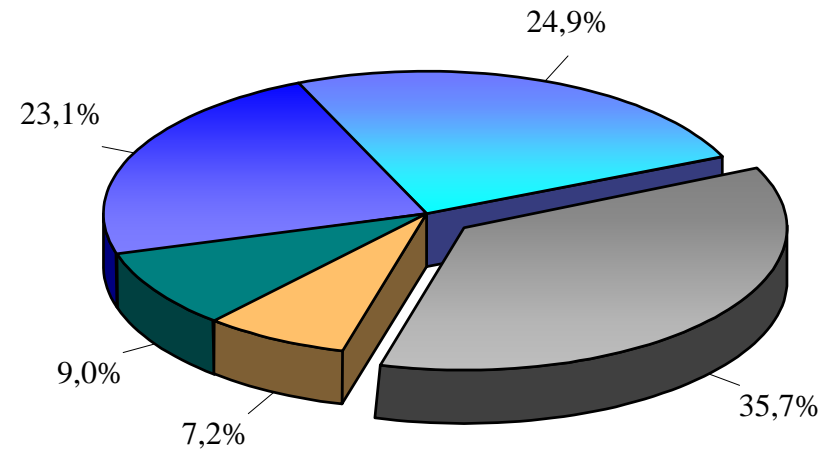
„In welchem Velberter Stadtbezirk haben Sie zuletzt gewohnt?“

vorheriger Stadtbezirk Velberts



„Welcher Velberter Stadtbezirk entsprach Ihren (Wohn-) Ansprüchen am ehesten?“

präferierter Stadtbezirk Velberts



- Velbert-Mitte
- Velbert-Langenberg
- Velbert-Neuiges
- Keiner
- Weiß nicht

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit Vorheriger Stadtbezirk nach Wohnkaufkraftgruppen: Fortzug

	Velbert-Mitte	Velbert-Langenberg	Velbert-Neviges
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	40,0	20,0	40,0
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	40,0	35,0	25,0
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	50,0	11,8	38,2
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	60,4	16,7	22,9
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	52,4	23,8	23,8
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	42,9	21,4	35,7
Mehrpersonenhaushalt	60,7	17,9	21,4
Gesamt	50,0	19,6	30,4

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Präferierter Stadtbezirk nach Wohnkaufkraftgruppen: Fortzug

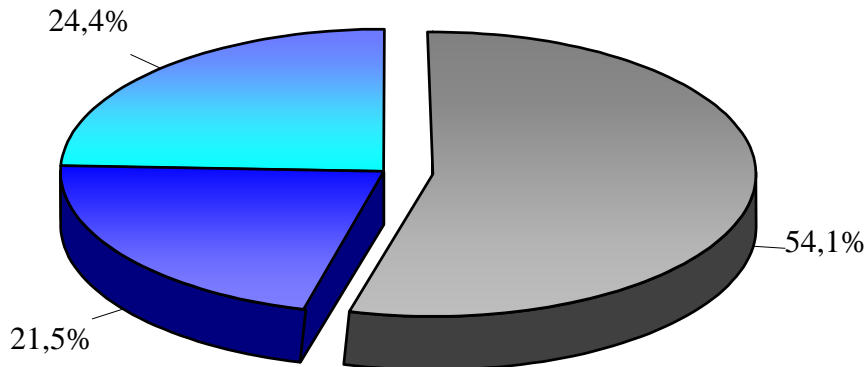
	Velbert-Mitte	Velbert-Langenberg	Velbert-Neviges	Keiner	Weiß nicht
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	37,2	23,3	25,6	7,0	7,0
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	31,6	26,3	36,8		5,3
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	38,2	20,6	26,5	11,8	2,9
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	37,5	27,1	14,6	8,3	12,5
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	36,4	22,7	18,2	13,6	9,1
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	18,5	37,0	25,9	7,4	11,1
Mehrpersonenhaushalt	46,4	17,9	21,4	14,3	
Gesamt	35,7	24,9	23,1	9,0	7,2

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Aktueller Stadtbezirk / Präferierter Stadtbezirk: Zuzug

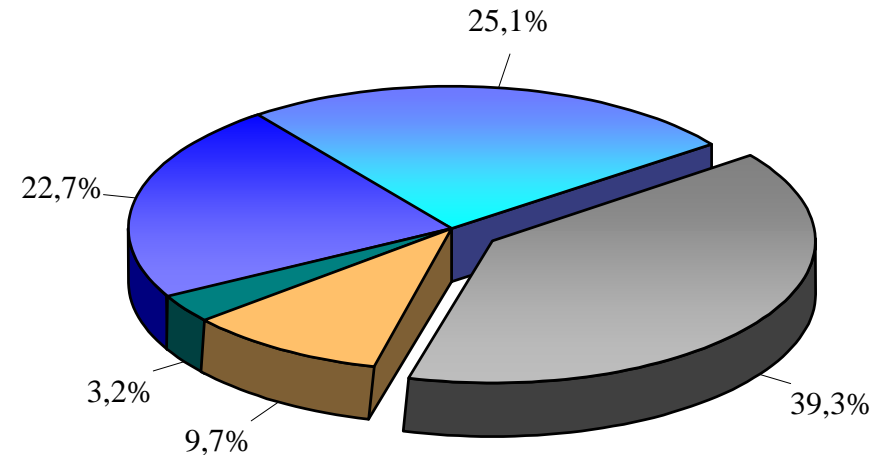
„In welchem Velberter Stadtbezirk wohnen Sie?“

aktueller Stadtbezirk Velberts



„Welcher Velberter Stadtbezirk entspricht Ihren (Wohn-) Ansprüchen am ehesten?“

präferierter Stadtbezirk Velberts



- Velbert-Mitte
- Velbert-Langenberg
- Velbert-Neviges
- Keiner
- Weiß nicht

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Aktueller Stadtbezirk nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug

	Velbert-Mitte	Velbert-Langenberg	Velbert-Nevigés
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	61,5	20,5	17,9
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	64,3	21,4	14,3
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	68,3	19,5	12,2
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	33,3	37,8	28,9
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	53,8	15,4	30,8
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	48,1	29,6	22,2
Mehrpersonenhaushalt	51,9	25,9	22,2
Gesamt	54,1	24,4	21,5

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Präferierter Stadtbezirk nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug

	Velbert-Mitte	Velbert-Langenberg	Velbert-Neviges	Keiner	Weiß nicht
Singles - unterdurchschnittliche Kaufkraft	47,5	17,5	15,0		20,0
Singles - überdurchschnittliche Kaufkraft	50,0	21,4	14,3	7,1	7,1
Paare - unterdurchschnittliche Kaufkraft	44,2	18,6	20,9	7,0	9,3
Paare - überdurchschnittliche Kaufkraft	28,9	40,0	26,7		4,4
Familien - unterdurchschnittliche Kaufkraft	44,7	18,4	28,9		7,9
Familien - überdurchschnittliche Kaufkraft	19,2	34,6	26,9	7,7	11,5
Mehrpersonenhaushalt	37,0	25,9	25,9	3,7	7,4
Gesamt	39,3	25,1	22,7	3,2	9,7

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zusammenfassung (I/V): Fortzug

Die befragten Haushalte konnten ihre Wohnzufriedenheit durch den Fortzug in allen Teilbereichen deutlich steigern: Die Gesamtzufriedenheit nahm von 64,7 Punkten (2,4 Punkte auf der Skala von 1= völlig zufrieden bis 5=völlig unzufrieden) auf 76,3 Punkte (1,9 Punkte) zu.

Für den Teilbereich **Wohnung/Wohngebäude** ist ein Anstieg der Zufriedenheit um 11,4 Punkte festzuhalten, wobei die stärkste Zufriedenheitssteigerung bei den Paaren und den Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft festzustellen ist.

Der Teilbereich **näheres Wohnumfeld** erfuhr nach dem Fortzug eine Zufriedenheitssteigerung von 10,9 Punkten auf aktuell 77,2 Punkte (1,9), wobei für Paare und Familien eine überdurchschnittliche Steigerung ihrer Zufriedenheit zu konstatieren ist. Insgesamt erfuhren v.a. die Merkmale nachbarschaftliches Umfeld, Sauberkeit, Einkaufsmöglichkeiten sowie Ambiente und Image der Wohngegend eine hohe Zufriedenheitssteigerung.

Vor dem Fortzug wurde das nähere Wohnumfeld insbesondere von Familien mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft vergleichsweise kritisch bewertet (54,5 Punkte). Die Kritik am alten Wohnstandort bezog sich hierbei insbesondere auf das Angebot an Kindergärten und Schulen sowie die Spielmöglichkeiten für Kinder und die Möglichkeiten Sport zu treiben. Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft bemängelten hingegen zuvor v.a. das nachbarschaftliche Umfeld am alten Wohnstandort. Gleiches gilt für Paare mit vergleichsweise hohem Einkommen, die zudem die Sauberkeit im alten Wohnumfeld bemängelten und der neuen Wohngegend ein besseres Image als der alten bescheinigen. Gegenteiliges äußern Singlehaushalte, die Velbert zudem eine überdurchschnittliche Standortattraktivität bezüglich des nachbarschaftlichen Umfeldes und der Einkaufsmöglichkeiten attestieren. Auch Mehrpersonenhaushalte bestätigen Velbert im Detailvergleich eine überdurchschnittliche Standortattraktivität.

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zusammenfassung (II/V): Fortzug

Auch die Zufriedenheit der Befragten mit dem **weiteren Wohnumfeld** konnte durch den Fortzug – zum Teil in Ballungsräume – von 60,4 (2,6) auf 73 Punkte (2,1) gesteigert werden, wobei dieser Zufriedenheitsanstieg bei den Paaren und den Familien am deutlichsten ausfällt. Gegenwärtig entfallen die höchsten Zufriedenheitswerte (der Reihe nach) auf Paare, Singles und Familien mit jeweils unterdurchschnittlicher Kaufkraft.

Im Detail betrachtet erfuhr die Zufriedenheit mit dem kulturellen Angebot insgesamt den höchsten Zuwachs, gefolgt von den Einkaufsmöglichkeiten, dem gastronomischen Angebot, der Verkehrsanbindung, dem Wohnungsangebot, der optischen Attraktivität und dem Image des neuen Wohnstandortes. Nach Wohnkaufkraftgruppen differenziert schätzen Familien am neuen Wohnstandort v.a. die sozialen Infrastrukturen; diejenigen mit überdurchschnittlichem Einkommen darüber hinaus die Einkaufsmöglichkeiten für den längerfristigen Bedarf, jene mit unterdurchschnittlichem Einkommen hingegen das Angebot an Freizeitmöglichkeiten sowie das gastronomische und kulturelle Angebot.

Paarhaushalte mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft zeigen sich mit dem Wohnungsangebot und den Miet- und Immobilienpreise am neuen Wohnstandort zufriedener, während Singles mit überdurchschnittlicher Kaufkraft mit dem Angebot an Freizeitmöglichkeiten, der Verkehrsanbindung sowie dem gastronomischen Angebot am neuen Wohnstandort besonders zufrieden sind.

Allerdings bescheinigen Letztere Velbert eine überdurchschnittliche Standortattraktivität in Hinblick auf soziale Infrastrukturen, landschaftliche Lagequalitäten, das Wohnungsangebot sowie die Miet- und Immobilienpreise, während Mehrpersonenhaushalte insbesondere eine erhöhte Attraktivität Velberts hinsichtlich des Arbeitsplatzangebots sehen.

Für über ein Drittel der Fortgezogenen ist Velbert-Mitte der Stadtbezirk, der am ehesten ihren (Wohn-) Ansprüchen entsprach; dies gilt insbesondere für Mehrpersonenhaushalte. Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft benennen in diesem Zusammenhang häufig Velbert-Langenberg, Singlehaushalte mit überdurchschnittlichem Einkommen hingegen Velbert-Neviges. Jedem zehnten befragten Fortzügler hat kein Stadtbezirk in Velbert seinen Ansprüchen genügt.

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zusammenfassung (III/IV): Zuzug

Zuziehende

Durch den Zuzug nach Velbert ist die Gesamtzufriedenheit der Zuziehenden leicht um 2,2 Punkte auf 67,7 Punkte (entspricht 2,3 auf der Skala von 1 bis 5) angestiegen, wobei Paare und Familien ihre Zufriedenheit am deutlichsten steigern konnten.

Für den Teilbereich **Wohnung/Wohngebäude** ist mit einem Zuwachs von 6 Punkten auf 73,2 Punkte (2,0) der größte Anstieg der Zufriedenheit festzuhalten, wobei Paare mit überdurchschnittlicher Kaufkraft die stärkste Zufriedenheitssteigerung aufweisen.

Der Teilbereich **näheres Wohnumfeld** weist nur einen vergleichsweise geringen Zufriedenheitszuwachs von 2 Punkten auf 68,8 Punkte (2,2) auf (zum Vergleich: die Fortziehenden konnten ihre Zufriedenheit hier um 10,9 Punkte steigern). Auch in diesem Teilbereich konnten Paare mit überdurchschnittlicher Kaufkraft mit einem Anstieg um 7,7 auf 74,1 Punkte ihre Zufriedenheit am deutlichsten steigern, während bei den Mehrpersonenhaushalten eine abnehmende Zufriedenheit zu konstatieren ist.

Die Detailansicht der Merkmale des näheren Wohnumfeldes zeigt für kein Merkmal eine erhöhte Zufriedenheitssteigerung. Mehrheitlich ist eine Konstanz der Zufriedenheitswerte festzuhalten, bezüglich des Grünflächenangebots und dem Ambiente des Wohngebietes eine leichte Abnahme.

Differenziert nach Wohnkaufkraftgruppen ist festzuhalten, dass Mehrpersonenhaushalte den aktuellen Wohnstandort in Velbert tendenziell schlechter bewerten als ihren vorherigen Standort, insbesondere in Bezug auf das nachbarschaftliche Umfeld, die Sauberkeit und Sicherheit, die Einkaufsmöglichkeiten sowie die Spielmöglichkeiten für Kinder. Gegenteiliges ist für Paare mit überdurchschnittlichem Einkommen zu konstatieren, die Velbert (mit Ausnahme der Einkaufsmöglichkeiten und dem Angebot an Kindergärten) tendenziell positiver bewerten als ihren vorherigen Wohnstandort. Paare und auch Singles mit unterdurchschnittlichem Einkommen bewerten hingegen gerade die aktuellen Velberter Einkaufsmöglichkeiten überdurchschnittlich positiv, während v.a. das Angebot an Kindergärten von Familien mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft hohe Bewertungen erhält. Von den Befragten mit überdurchschnittlichem Einkommen sind die Singlehaushalte besonders zufrieden mit dem Angebot an Schulen, während Familien v.a. das nachbarschaftliche Umfeld und das Ambiente des Wohnumfeldes positiv bewerten.

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zusammenfassung (IV/V): Zuzug

In Bezug auf das **weitere Wohnumfeld** ist bei den Zuziehenden nach Velbert hingegen eine leichte Abnahme der Zufriedenheit auf aktuell 61,1 Punkte (2,6) zu konstatieren, wobei Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft die deutlichste Zufriedenheitsabnahme aufweisen. Bei der Detailanalyse der Merkmale ist v.a. die abnehmende Zufriedenheit mit den Einkaufsmöglichkeiten für den längerfristigen Bedarf sowie mit dem gastronomischen und kulturellen Angebot auffällig, während marginale Zufriedenheitsgewinne bei der sozialen Infrastruktur, den Einkaufsmöglichkeiten für den täglichen Bedarf, den Miet- und Immobilienpreise, der landschaftlichen Lage und dem Wohnungsangebot festzuhalten sind.

Differenziert nach Wohnkaufkraftgruppen zeigt sich, dass dieser Teilbereich insbesondere von Familien mit überdurchschnittlichem Einkommen tendenziell schlechter bewertet wird, während derselbe Haushaltstyp mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft die optische Attraktivität und das Prestige Velberts positiv hervorhebt. Die landschaftliche Lage Velberts kann v.a. die Paarhaushalte mit überdurchschnittlicher Kaufkraft überzeugen. Singlehaushalte mit unterdurchschnittlichem Einkommen bewerten die Verkehrsanbindung und das Arbeitsplatzangebot überdurchschnittlich positiv, während Singles mit überdurchschnittlichem Einkommen neben dem Arbeitsplatzangebot auch das Wohnungsangebot, die Miet- und Immobilienpreise, die Einkaufsmöglichkeiten für den täglichen Bedarf sowie das Angebot an Ärzten und Apotheken positiv einschätzen.

Über die Hälfte der Zuziehenden hat sich für Velbert-Mitte entschieden, wobei dieser Stadtteil v.a. für Singlehaushalte überdurchschnittlich attraktiv zu sein scheint. Während dieser Bezirk für 39 Prozent der Befragten am ehesten ihren (Wohn-) Ansprüchen entspricht, wohnen hier derzeit verstärkt Singles mit überdurchschnittlichem Einkommen sowie Paare mit unterdurchschnittlichem Einkommen. Für jeden vierten Befragten entspricht Velbert-Langenberg am ehesten seinen (Wohn-) Ansprüchen und scheint dabei besonders für Paarhaushalte und Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft attraktiv zu sein. Diese Befragten ziehen vergleichsweise häufig auch in den Bezirk Velbert-Nevigés, der für 23 Prozent am ehesten ihren (Wohn-) Ansprüchen entspricht und v.a. auch von Familien mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft als Wohnstandort gewählt wird.

Standortattraktivität/ Veränderung der Wohnzufriedenheit

Zusammenfassung (V/V)

Zusammenfassend lässt sich an dieser Stelle festhalten: Besonders zufriedene Fortzügler sind v.a. Familien und Paare mit überdurchschnittlicher Kaufkraft, also jene Gruppe, die überproportional häufig wegziehen.

Zufriedenste Zuziehende sind Singles und Paare mit überdurchschnittlicher Kaufkraft, eine Abnahme der Zufriedenheit ist demgegenüber bei Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft festzuhalten.

Dies untermauert, dass Velbert Probleme hat, kaufkraftstärkere Familien zu binden.

Der Standort Velbert schneidet bei folgenden Merkmalen positiv ab: Soziale Infrastrukturen, Angebot an Ärzten und Apotheken, landschaftliche Lagequalitäten.

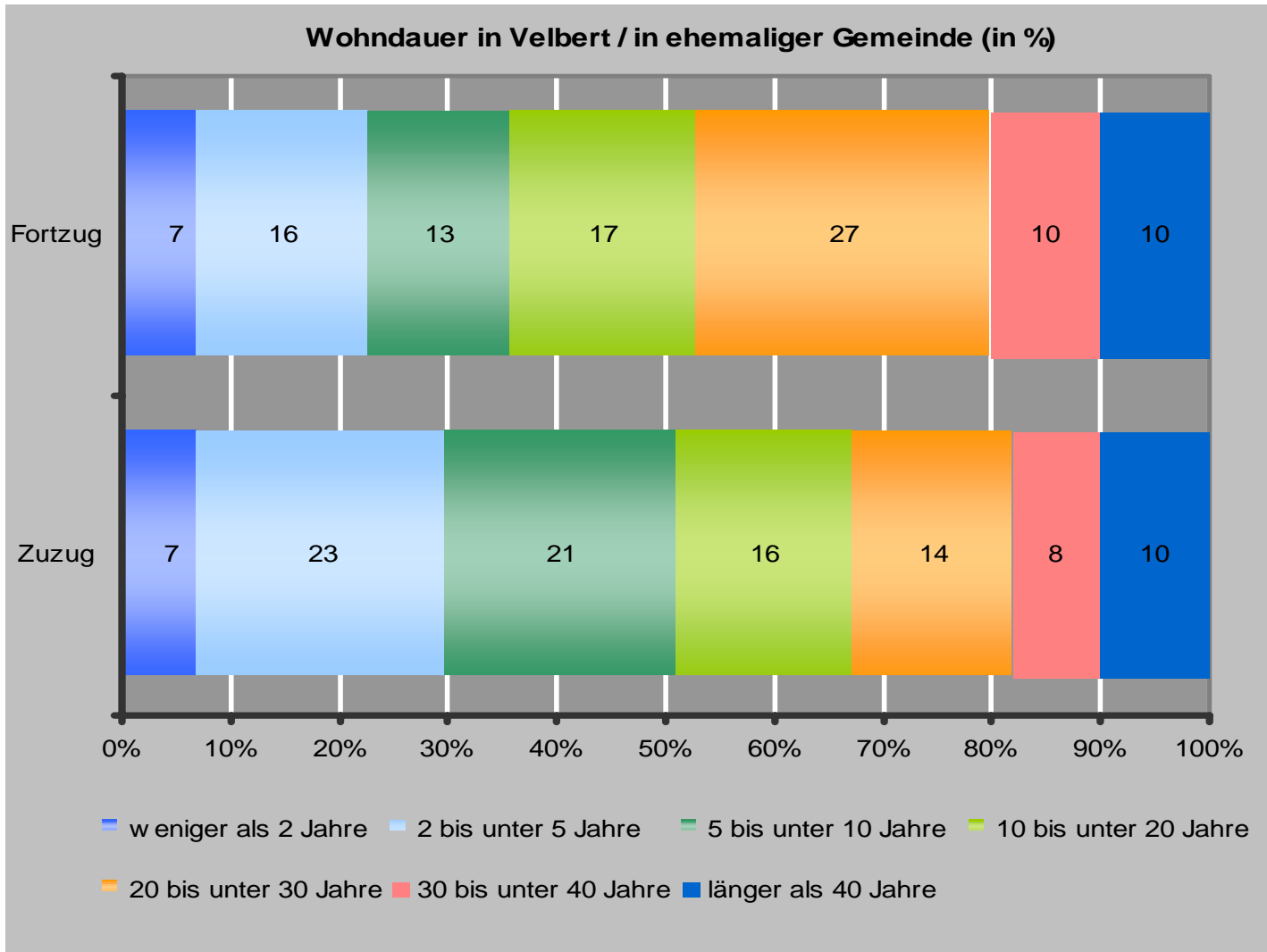
Velbert schneidet negativ ab bei: Verkehrsanbindung, kulturelles Angebot, Einkaufsmöglichkeiten für längerfristigen Bedarf, Gastronomie, optische Attraktivität des Stadtbildes.

Weiterhin zeigt sich, dass v.a. die kaufkraftstärkeren Paare und Familien eine erhöhte Präferenz für Velbert-Langenberg zeigen.

Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Wohndauer in Velbert/der ehemaligen Gemeinde



„Wie lange haben Sie in Velbert gewohnt?“

„Wie lange haben Sie in Ihrer vorherigen Gemeinde gewohnt?“

Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

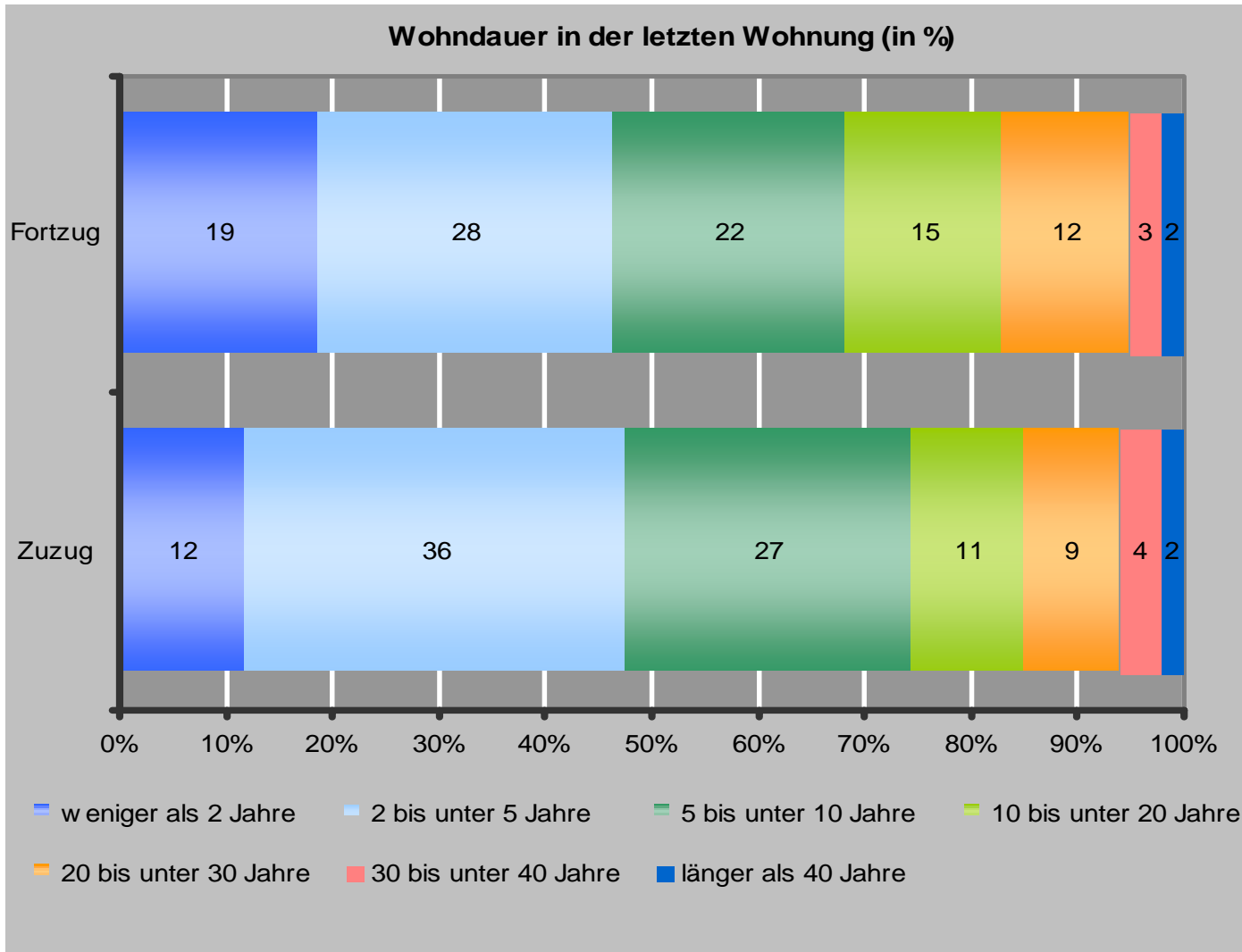
Bedeutung des alten Wohnstandortes

„Hat Velbert bzw. ihre alte Gemeinde für Sie bzw. die anderen Haushaltsmitglieder auch heute noch eine Bedeutung?“

Bedeutung des alten Wohnstandortes (in %) - Mehrfachnennungen möglich		
	Fortzug	Zuzug
Nein, ich/wir suchen den alten Wohnstandort kaum bzw. gar nicht mehr auf	22,8	16,7
Ich/wir arbeiten am alten Wohnstandort	19,2	31,3
Bildung/Weiterbildung (z.B. Schule, Ausbildung, VHS-Kurse)	11,4	16,7
Einkaufen für täglichen Bedarf	20,1	26,3
Einkaufen für längerfristigen Bedarf	21,5	39,2
Ausgehen (Restaurants, Kneipen, Kino, Diskotheken)	21,9	45,0
Besuch von Theater, Konzerten und sonstigen kulturellen Veranstaltungen	12,8	30,4
Naherholung (Spaziergang, Wanderung in der Natur)	28,3	30,0
Besuch von Sportveranstaltungen	9,1	17,9
Sport treiben, Besuch von Schwimmbädern	22,8	22,1
Verwandte/Freunde/Bekannte besuchen	78,1	76,7
Sonstiges	7,3	8,3

Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Wohndauer in der letzten Wohnung



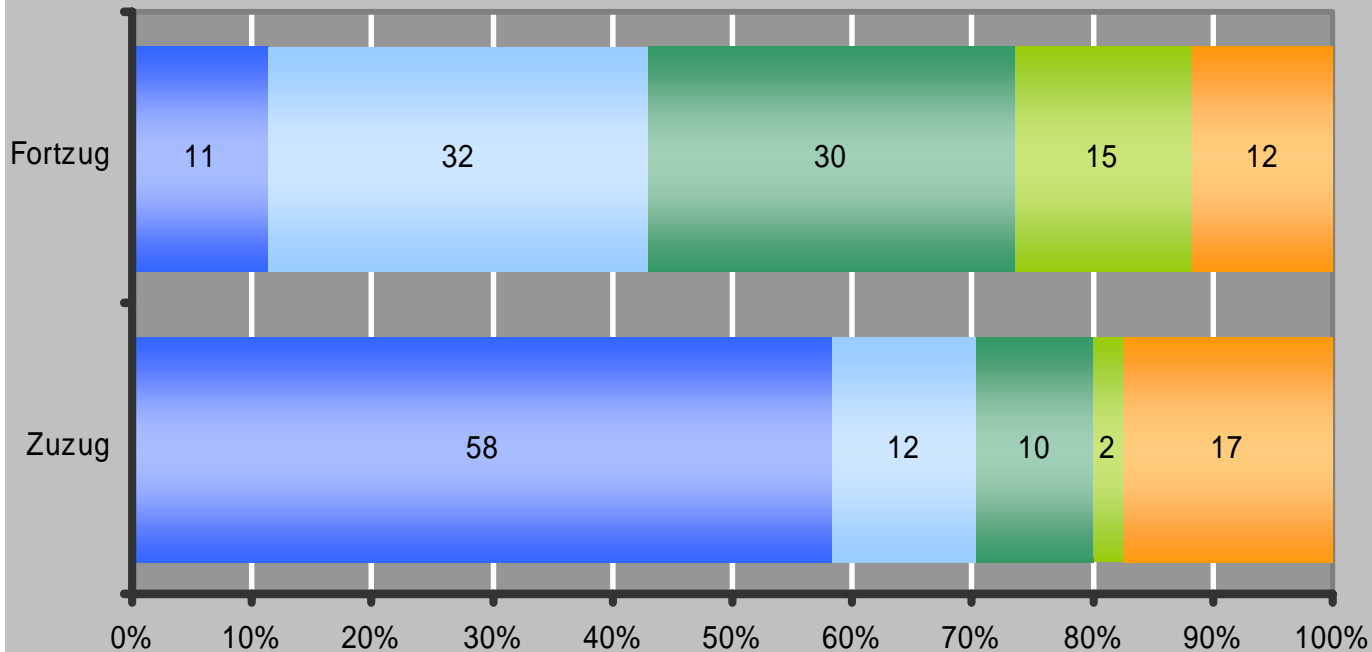
„Wie lange haben Sie in Ihrer letzten Wohnung in Velbert gewohnt?“

„Wie lange haben Sie in Ihrer letzten Wohnung in Ihrer vorherigen Gemeinde gewohnt?“

Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Bereitschaft zur Rückkehr nach Velbert/ zum Verbleib in Velbert

Bereitschaft zum Verbleib (in %)



„Können Sie sich in Zukunft vorstellen, wieder nach Velbert zurückzukehren?“

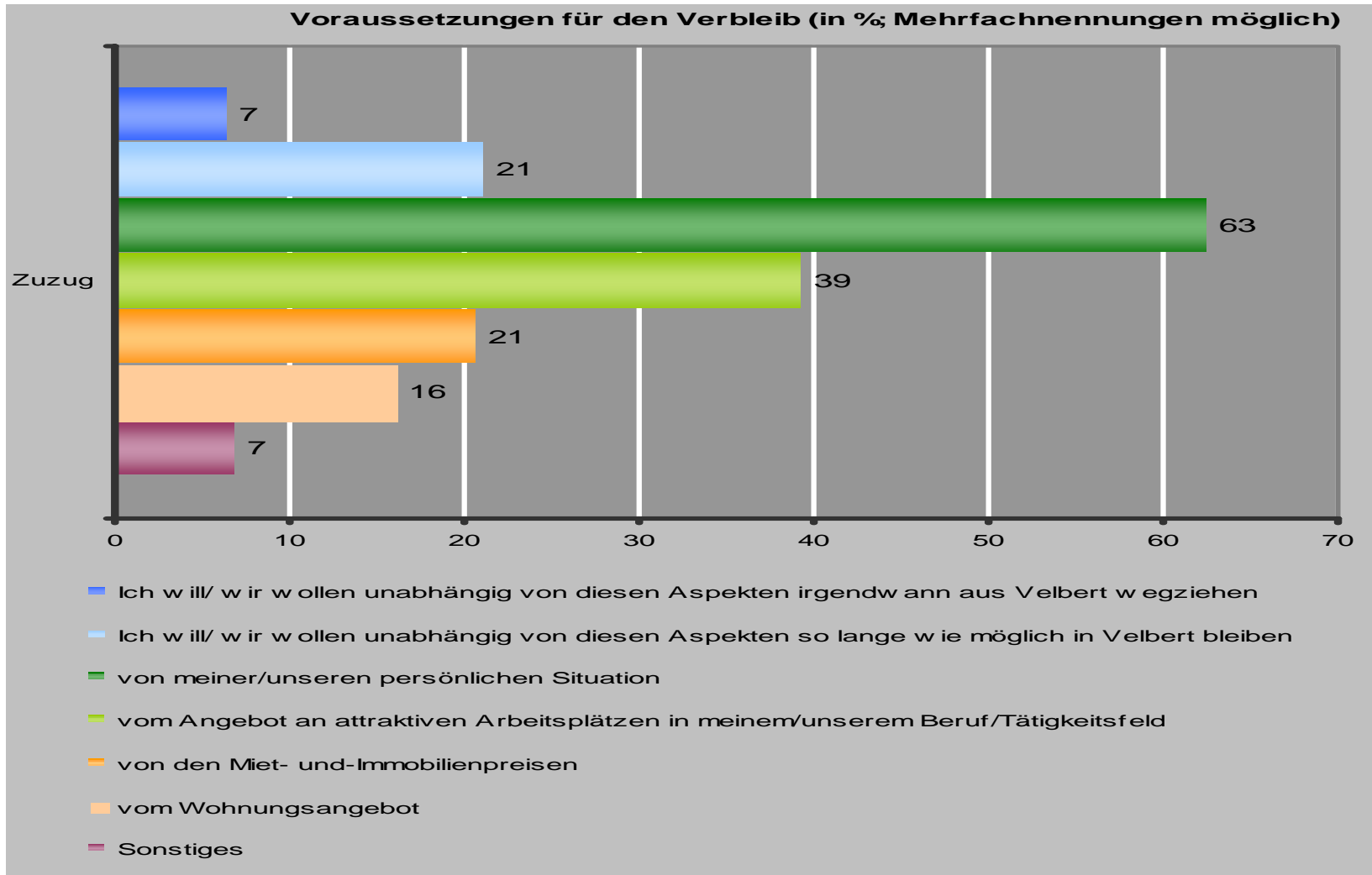
„Haben Sie vor längerfristig bzw. dauerhaft in Velbert zu bleiben?“

- Ja, auf jeden Fall (Fortzug)/Ja, so lange wie möglich (Zuzug)
- Ja, vielleicht (Fortzug)/ Ja, einen bestimmten Zeitraum (Zuzug)
- Nein, eher nicht
- Nein, auf keinen Fall
- Weiß ich noch nicht

Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Zuzug: Voraussetzungen für den Verbleib in Velbert

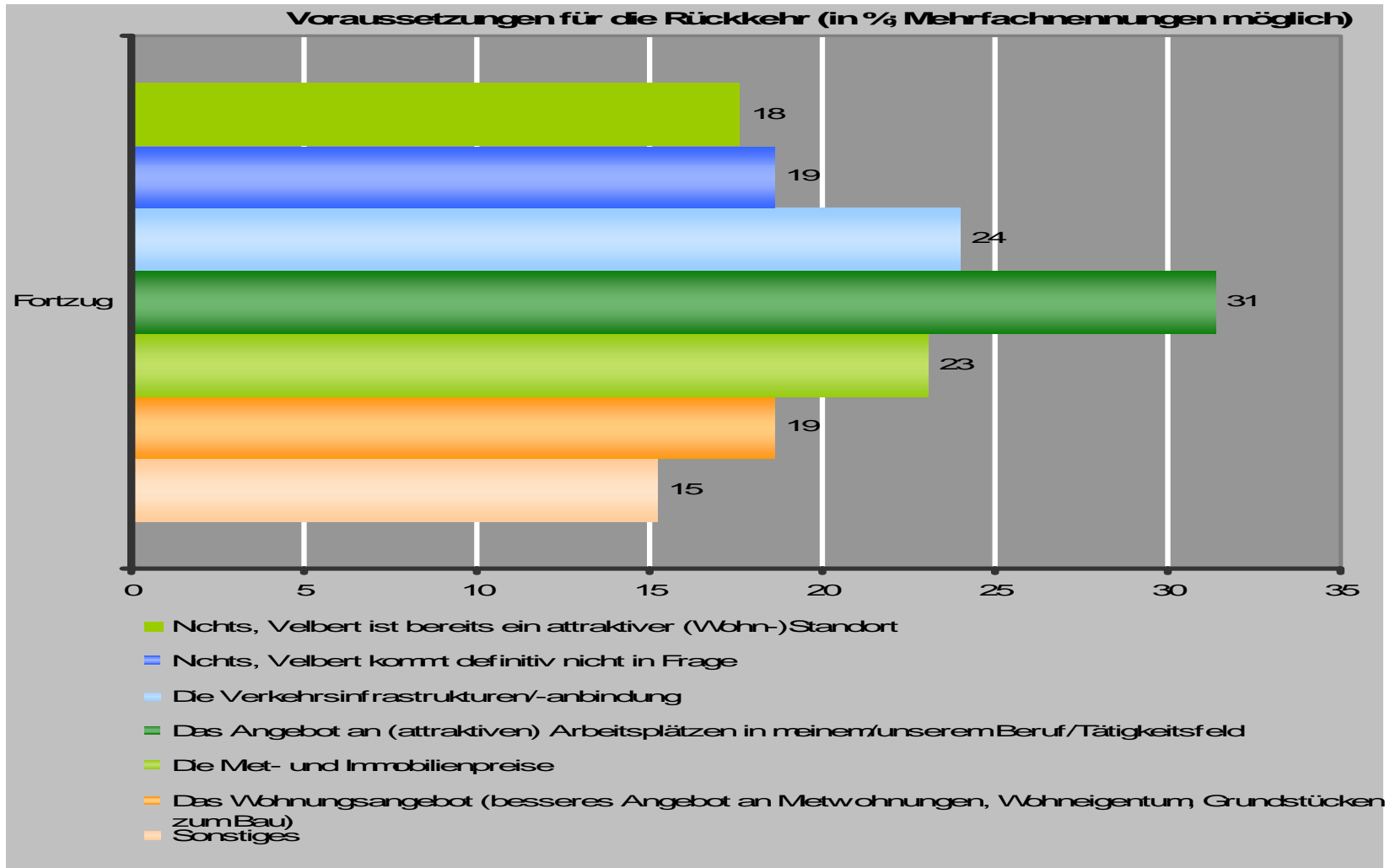
„Wovon hängt es ab, ob und wie lange Sie in Velbert bleiben?“



Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

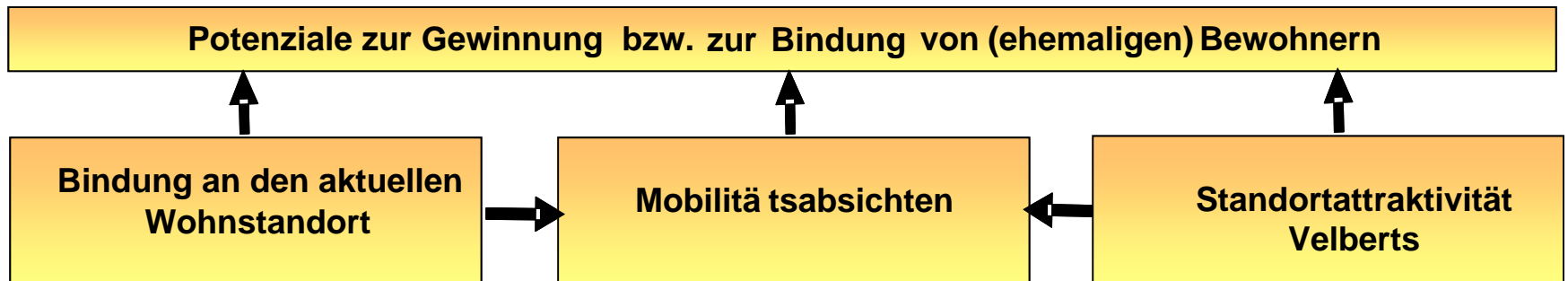
Fortzug: Voraussetzungen für die Rückkehr nach Velbert

„Was müsste sich in Velbert verändern, damit für Sie ein Zuzug nach Velbert erneut in Frage käme?“



Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Vorgehensweise bei der Berechnung von Bindungs- und Rückgewinnungspotenzialen



- Die Bindung an den aktuellen Standort ist in unserem Berechnungsmodell umso höher, je höher die momentane Wohnzufriedenheit ist und je stärker die persönliche und berufliche Bindung an den Wohnstandort ausgeprägt ist.
- Die Standortattraktivität Velberts ist umso höher, je zufriedener man mit Velbert im Vergleich zur vorher bewohnten Gemeinde ist (betrifft Zuzüge) bzw. war (betrifft Fortzüge).
- Beide Faktoren, also die Bindung an den derzeitigen Standort und die Standortattraktivität Velberts, werden auch von künftigen Mobilitätsabsichten beeinflusst, weshalb dies als weiterer Faktor in die Berechnung der Bindungs- bzw. Rückgewinnungspotenziale eingeht.

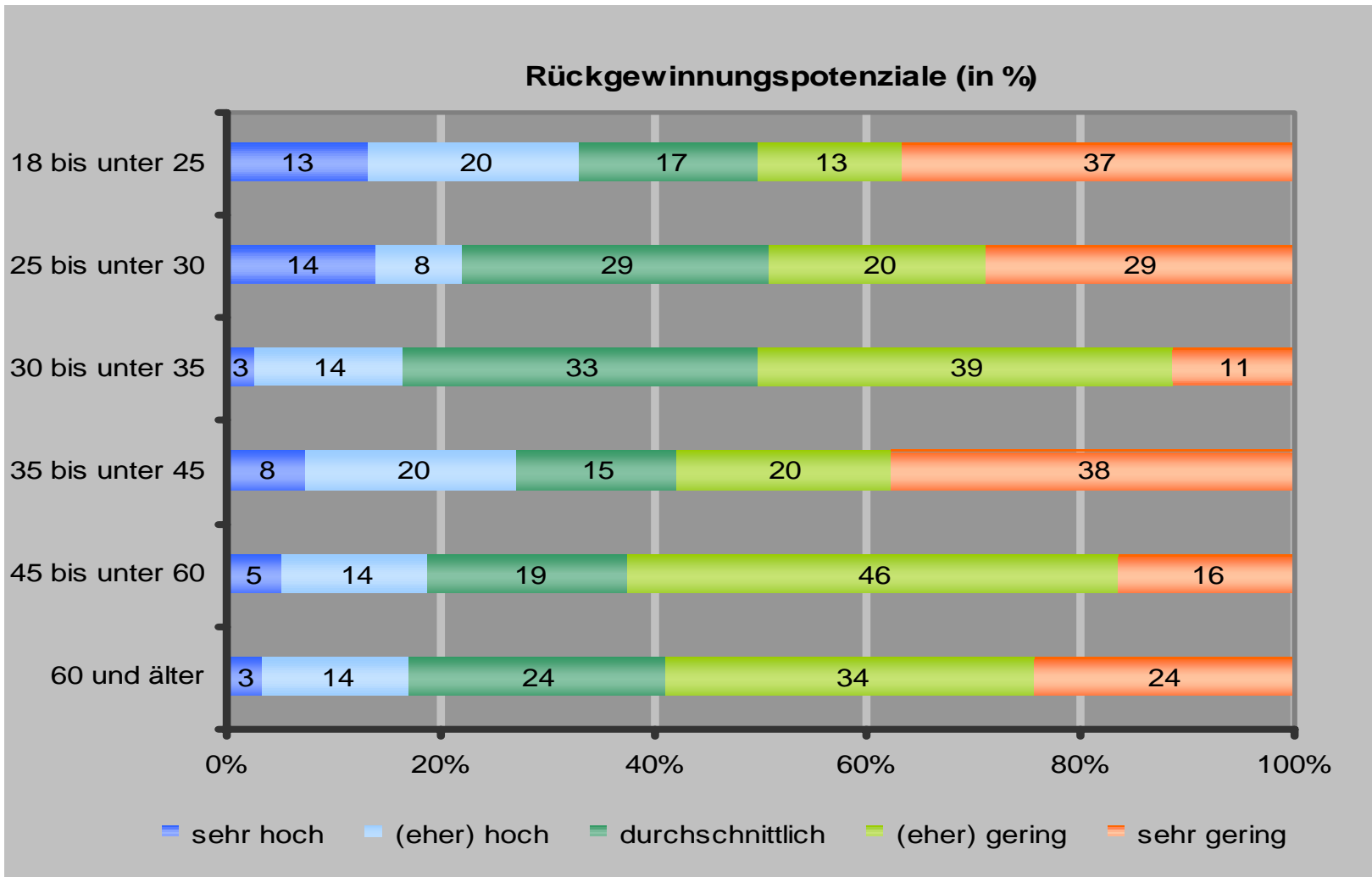
Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Bindungs- und Rückgewinnungspotenziale nach Wanderungsgruppen

Bindungs- und Rückgewinnungspotenziale (in %)		
	Fortzug	Zuzug
Sehr hoch	8,1	29,6
(Eher) hoch	14,3	25,1
Durchschnittlich	23,8	16,2
(Eher) gering	28,3	17,0
Sehr gering	25,6	12,1

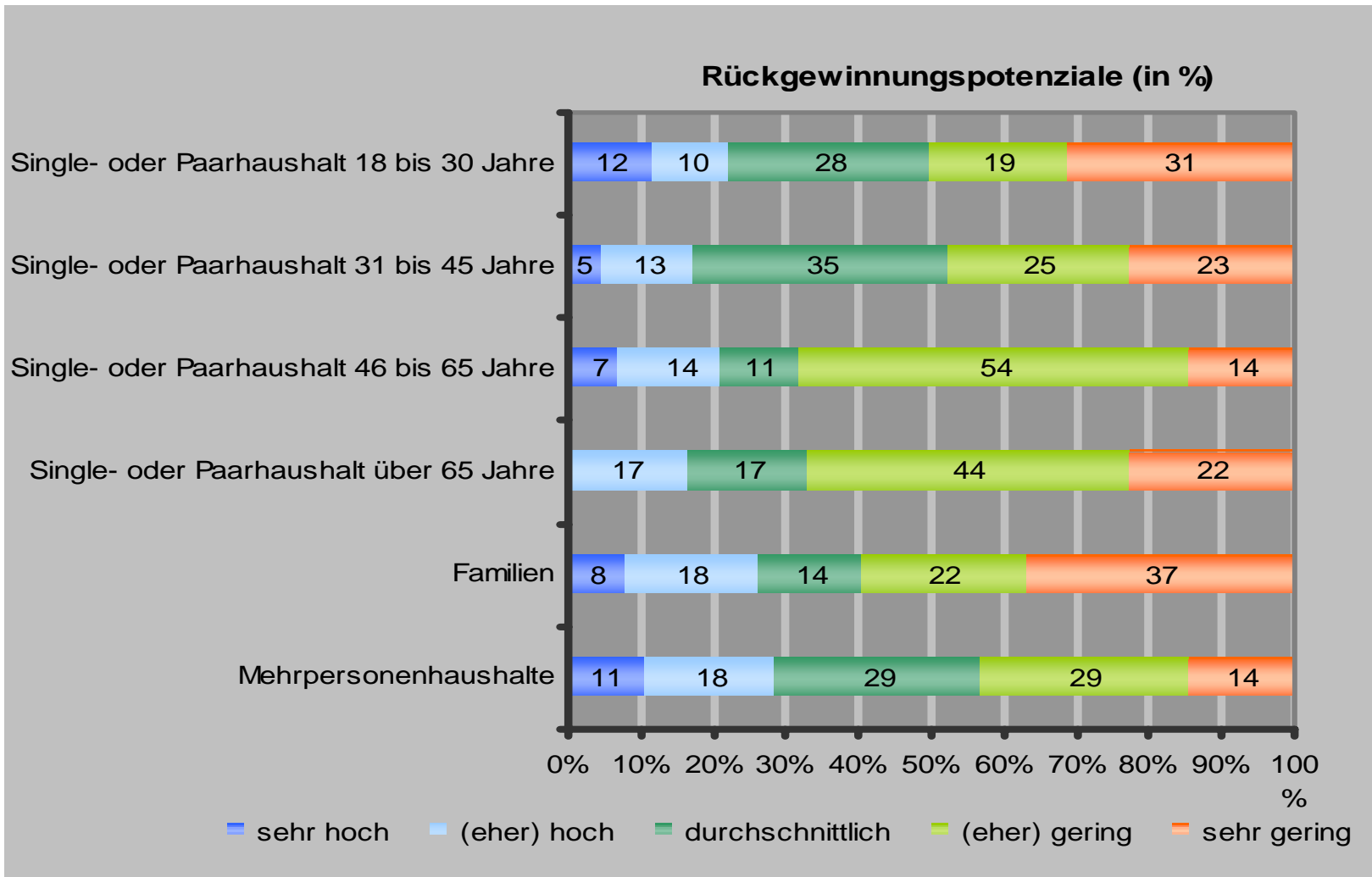
Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Rückgewinnungspotenziale nach Alter: Fortzug



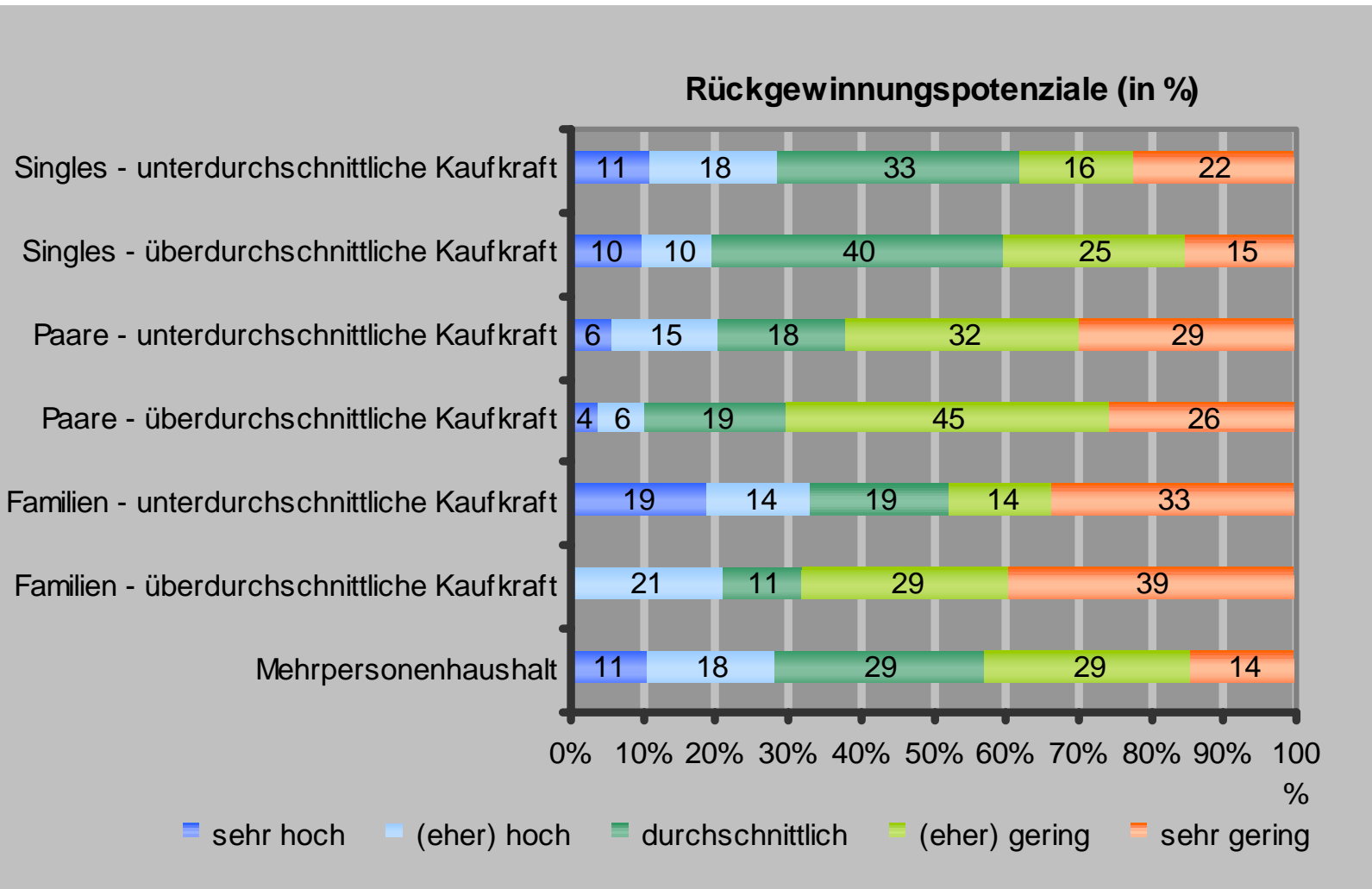
Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Rückgewinnungspotenziale nach Haushaltstyp: Fortzug



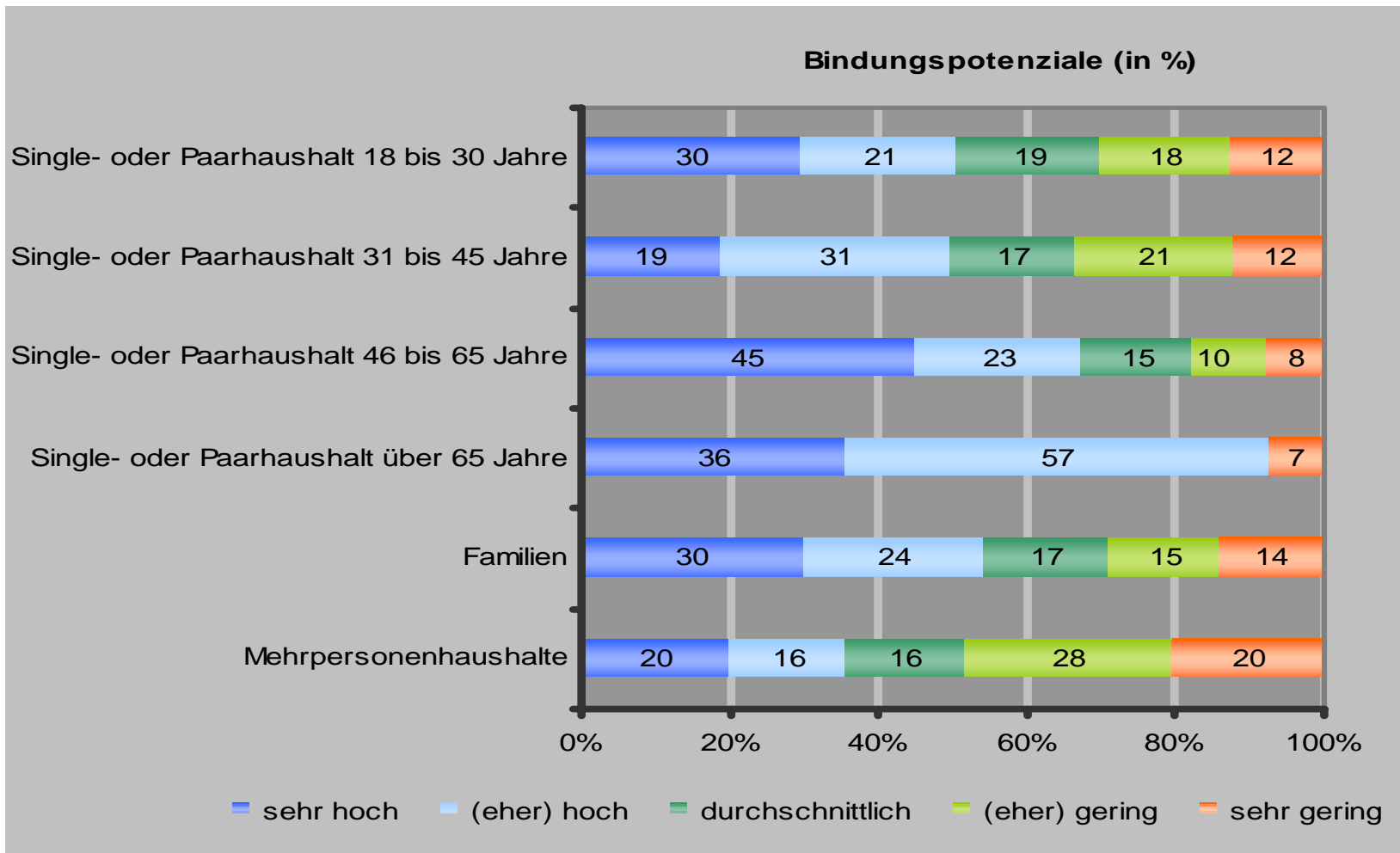
Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Rückgewinnungspotenziale nach Wohnkaufkraftgruppen: Fortzug



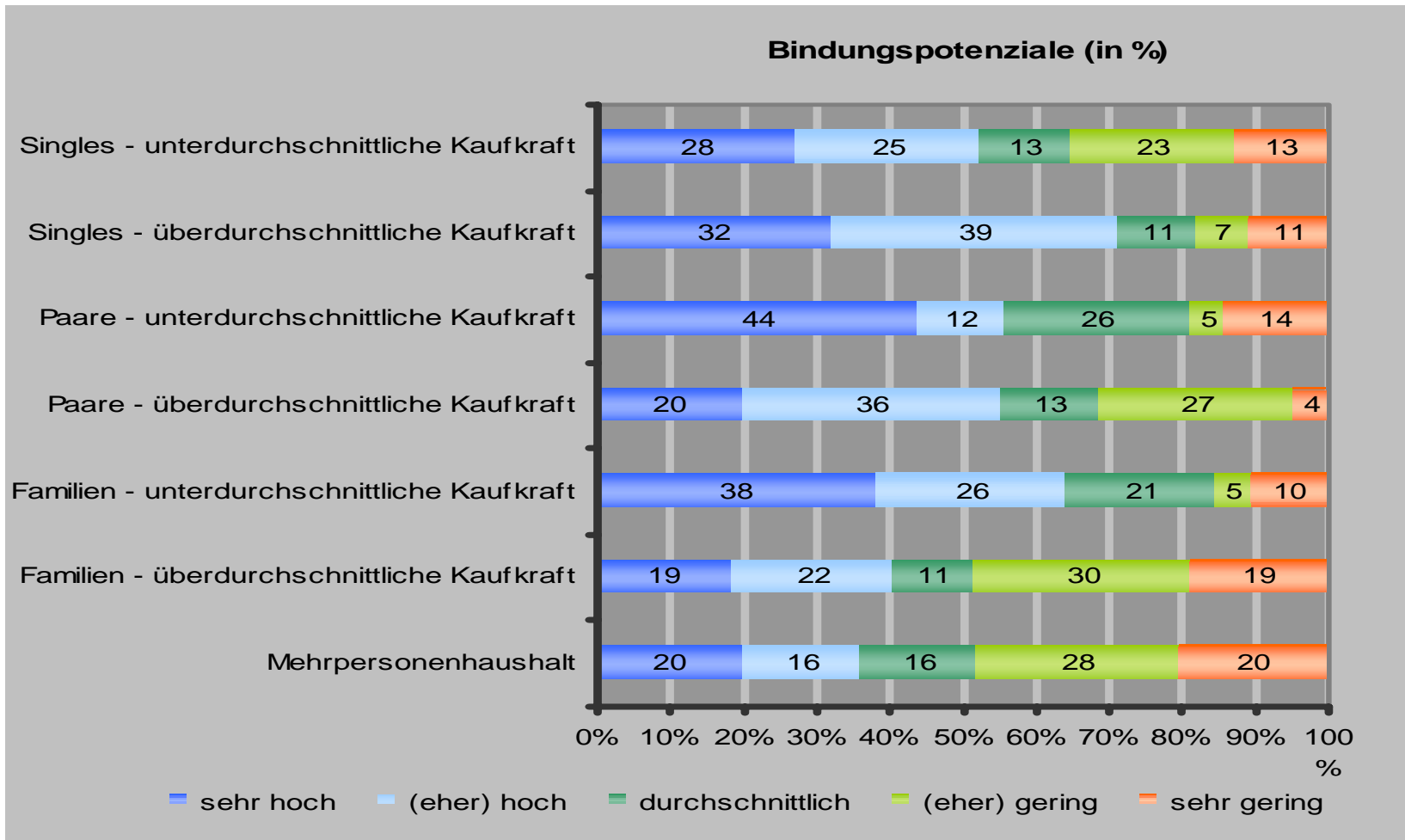
Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Bindungspotenziale nach Haushaltstyp: Zuzug



Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Bindungspotenziale nach Wohnkaufkraftgruppen: Zuzug



Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Zusammenfassung: Fortzug

Annähernd die Hälfte der Fortgezogenen lebte länger als 20 Jahre in Velbert und ebenso viele können eine Wohndauer zwischen 2 und 10 Jahre in ihrer letzten Wohnung aufweisen. Nach ihrem Fortzug aus der Stadt spielt Velbert für viele neben dem Besuch von Freunden und Verwandten v.a. noch als Naherholungsziel eine Rolle, jeder vierte Befragte sucht Velbert hingegen kaum oder gar nicht mehr auf.

45 Prozent der Fortgezogenen möchten eher nicht oder auf gar keinen Fall nach Velbert zurückkehren. Nur 11 Prozent haben die Absicht, auf jeden Fall nach Velbert zurückzukehren.

Für ungefähr 22 Prozent der Fortgezogenen kann das Rückgewinnungspotenzial als (eher) hoch eingestuft werden. Analog zu der Bindung der Zugezogenen ist das Rückgewinnungspotenzial bei den Seniorenhaushalten äußerst gering, während dies bei der jüngsten und mobilsten Altersgruppe der 18 bis unter 25jährigen am höchsten ist. Vergleichsweise hohe Potenziale zur Rückgewinnung ergeben sich für Mehrpersonenhaushalte und Familien. Das Rückgewinnungspotenzial ist bei ihnen umso höher, je geringer das Einkommen der entsprechenden Haushalte ist. Generell gilt, dass bei einkommensschwächeren Haushalten – unabhängig vom Haushaltstyp – höhere Rückgewinnungspotenziale vorliegen.

Voraussetzung für die Rückkehr nach Velbert ist für viele Fortzügler das Angebot an Arbeitsplätzen in ihrem Beruf, doch auch die Verkehrsinfrastrukturen sowie die Miet- und Immobilienpreise spielen in diesem Kontext eine Rolle.

Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

Zusammenfassung: Zuzug

Bei den Zugezogenen sieht das Bild ein wenig differenzierter aus. Diese wohnten zuvor deutlich kürzer in ihrer alten Gemeinde – über die Hälfte von ihnen weniger als 10 Jahre –, die Wohndauer in der letzten Wohnung beträgt jedoch auch bei ihnen mehrheitlich zwischen 2 und 10 Jahren. Trotz der kürzeren Wohndauer bleibt bei den Zuzüglern deutlich stärkere Bezüge an ihren alten Wohnort bestehen. Annähernd jeder dritte Befragte arbeitet weiterhin in seiner alten Gemeinde, für viele spielt ihr alter Wohnort auch noch beim Ausgehen und beim Einkauf des längerfristigen Bedarfs eine wesentliche Rolle.

Trotz dieser Bindung hat eine große Mehrheit der Zuziehenden die Intention, so lange wie möglich in Velbert zu bleiben, während der Anteil derer, die eher nicht bzw. auf keinen Fall in Velbert bleiben möchten, insgesamt recht gering ist.

Bei ungefähr 55 Prozent der Zuziehenden kann ein (eher) hohes Potenzial ermittelt werden, diese an die Stadt zu binden. Die zielgruppenspezifische Analyse zeigt, dass mit zunehmendem Alter auch die Bindung an die Stadt zunimmt. Während sich die mit Abstand höchsten Bindungspotenziale für die Seniorenhaushalte und die älteren Single- oder Paarhaushalte ergeben, ist die Bindung der jüngsten und mobilsten Bevölkerungsgruppe am geringsten ausgeprägt. Auch die Mehrpersonenhaushalte weisen ein vergleichsweise geringe Bindung an Velbert auf. Nach Einkommen differenziert zeigt sich, dass gerade einkommensschwächere Paarhaushalte bzw. Familien sehr viel stärker an Velbert gebunden sind als einkommensstärkere Haushalte.

Der Verbleib in Velbert ist für eine große Mehrheit von der persönlichen Situation abhängig, doch spielen darüber hinaus auch das Angebot an attraktiven Arbeitsplätzen sowie die Miet- und Immobilienpreise eine Rolle.

Abschließende Zusammenfassung

Soziodemographische und -ökonomische Merkmale

- Zuziehende Haushalte sind vermehrt in der Expansions- und Konsolidierungsphase, fortziehende Haushalte v.a. in der Gründungsphase
- Mobilste Gruppen: Single- und Paarhaushalte zwischen 18 und 30 Jahren sowie Familien
- Fortzug: vglw. häufig Singlehaushalte mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft sowie Paarhaushalte und Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft
- Zuzug: vglw. häufig Singlehaushalte mit überdurchschnittlicher Kaufkraft sowie Paare und Familien mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft
- Fortziehende: tendenziell höherer Bildungsabschluss und höhere Kaufkraft als Zuziehende
- Fortziehende weisen einen erhöhten Anteil an Rentnern/Pensionären und Studenten auf; Zuziehende an Arbeitslosen

Abschließende Zusammenfassung

Wanderungsmotive

- Fort- und Zuzug wird von familiären, beruflichen und persönlichen Gründen bestimmt
- Fortziehende messen beruflichen Gründen ein höheres Gewicht bei als Zuziehende
- Für knapp 12% der Fortziehenden war ein unpassendes Angebot an Wohneigentum/Grundstücken bzw. Freiflächen zur Bildung von Wohneigentum der entscheidende Fortzugsgrund
- Fortziehende äußern, dass die infrastrukturelle Ausstattung des näheren und weiteren Wohnumfeldes hinsichtlich der Einzelhandelsinfrastrukturen, des Gastronomieangebots, des Kulturangebots und der Lifestyleangebote bedeutsame generelle Fortzugsmotive waren
- Zuziehende messen der Wohnlage, der Sauberkeit des Wohnumfeldes, dem Ambiente der Wohngegend und der Kinder- und Familienfreundlichkeit in Velbert eine wichtige (anziehende) Bedeutung für den Zuzug bei
- Bei Singles waren unabhängig vom Einkommen v.a. berufliche Gründe bzw. die Nähe zum Ausbildungs-/Arbeitsplatz entscheidend für den Fortzug; bei Familien und Paaren mit überdurchschnittlicher Kaufkraft spielte das mangelnde Angebot an Wohneigentum eine wichtige Rolle für den Fortzug

Abschließende Zusammenfassung

Wohnbedingungen vor und nach dem Umzug

Fortzug

- Zuwachs der Nachfrage nach Wohnungen zwischen 41 und 60qm und mehr als 120qm; rückläufige Nachfrage nach Wohnungen bis zu 40qm und zwischen 60 und 100qm
- Verstärkte Nachfrage nach Wohnungen mit vier bis fünf Räumen sowie Zweiraumwohnungen
- Leicht zunehmende Nachfrage nach Einfamilienhäusern (v.a. über 120qm)
- Wohnen oftmals in infrastrukturell gut ausgestatteten Wohnlagen (insb. Zentrumsnähe)
- Die Wohnkostenbelastung hat sich durchschnittlich von 381€ auf 524€ erhöht (Nettokaltbelastung)

Zuzug

- Zuwachs an Wohnungen zwischen 81 und 100qm sowie über 120qm; bevorzugte Wohnflächen liegen vielfach zwischen 61 und 100qm; rückläufige Nachfrage nach Wohnungen bis zu 60qm
- Zuziehende haben sich vermehrt für eine Dreiraumwohnung entschieden
- Wohnen derzeit verstärkt in Zentrumsnähe/Innenstadtrand oder in ruhiger Stadtteillage zwischen Innenstadtrand und Stadtrand; bevorzugt waren allerdings auch ruhige und ländliche Wohnlagen
- Erhöhung der Wohnkostenbelastung von durchschnittlich 382 € auf 486 € (Nettokaltbelastung)

Abschließende Zusammenfassung

Standortattraktivität/Veränderung der Wohnzufriedenheit

- Fortziehende konnten ihre Wohnzufriedenheit in allen Teilbereichen deutlich steigern
- Familien und Paare mit überdurchschnittlicher Kaufkraft sind die zufriedensten Fortzügler
- Zufriedenste Zuziehende sind Paare und Singles mit überdurchschnittlicher Kaufkraft; Abnahme der Zufriedenheit bei Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft
- Velbert schneidet positiv ab bei sozialen Infrastrukturen, Angebot an Ärzten und Apotheken, landschaftlichen Lagequalitäten
- Velbert schneidet negativ ab bei: Verkehrsanbindung, kulturelles Angebot, Einkaufsmöglichkeiten für längerfristigen Bedarf, Gastronomie
- Über die Hälfte der Zuziehenden haben sich für Velbert-Mitte entschieden; über ein Drittel der Fortziehenden benennen Velbert-Mitte als Standort, der am ehesten ihren Wohnansprüchen entspricht
- Velbert-Langenberg ist sowohl bei den Fort- als auch Zuziehenden für Familien mit überdurchschnittlicher Kaufkraft attraktiv

Abschließende Zusammenfassung

Bindung an den ehemaligen und jetzigen Wohnstandort

- 45 Prozent der Fortziehenden möchten eher nicht oder auf gar keinen Fall nach Velbert zurückkehren; fast ebenso viele können sich eine Rückkehr vorstellen
- Für knapp ein Drittel ist das Angebot an Arbeitsplätzen Voraussetzung für die Rückkehr nach Velbert; für jeweils ein Viertel die Verkehrsinfrastrukturen bzw. die Miet- und Immobilienpreise, für ein weiteres Fünftel ein besseres Wohnungsangebot
- Die Mehrheit der Zuziehenden beabsichtigt, so lange wie möglich in Velbert zu bleiben, wobei zwei Drittel dies von der persönlichen Situation abhängig machen; das Angebot an attraktiven Arbeitsplätzen ist für 39% ausschlaggebend, für 21% die Miet- und Immobilienpreise
- Bei 22% der Fortziehenden ergibt sich ein (eher) hohes Rückgewinnungspotenzial, bei 54% von ihnen ist es (eher) gering bis sehr gering ausgeprägt
- Bei geringer Kaufkraft liegen generell höhere Rückgewinnungspotenziale vor; höchste Rückgewinnungspotenziale bei Familien und Singles mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft und den Mehrpersonenhaushalten
- Bei fast 55 Prozent der Zuziehenden ist das Bindungspotenzial als sehr hoch bis (eher) hoch einzustufen (v.a. bei Singlehaushalten mit überdurchschnittlicher Kaufkraft sowie Paaren und Familien mit unterdurchschnittlicher Kaufkraft)

Handlungsfelder

Überprüfung des Wohnungsangebotes an Wohneigentum bzw. Grundstücken zur Eigentumsbildung

- 12 Prozent der Fortziehenden begründen ihren Wohnortwechsel mit einem unpassenden Angebot an Wohneigentum bzw. Grundstücken; nur 5 Prozent der Zuziehenden sehen die Qualitäten des Eigentumssegments als Pull-Faktor
- Immobilien-/ Grundstücks-/ Baulandpreise werden nur von ca. 1,4 Prozent der Fortziehenden als wichtigster Umzugsgrund benannt
 - Nicht zu hohe Immobilienpreise waren ausschlaggebend für den Fortzug, sondern vielmehr das Angebot
 - Daher sollten neue Möglichkeiten zur Eigentumsbildung eröffnet werden bzw. Wohnbauflächenpotenziale genutzt werden
 - Solventere Paare und Familien (diese ziehen verstärkt fort) könnten hierbei durch ein höheres Angebot an Einfamilienhäusern über 120qm (v.a. in Stadtrandlage), solventere Paare darüber hinaus mit Eigentumswohnungen und Doppelhaushälften gebunden werden
- 11 Prozent der Fort- und Zuziehenden interessierten sich für ein Miethaus, nur wenige Befragte konnten dies jedoch realisieren
 - Forcieren von Alternativen wie dem Miethaus?
 - Durch das Wanderungsverhalten entsteht eine erhöhte Nachfrage nach Mietwohnungen zwischen 80 und 100qm
 - Abgleich mit dem Angebot

Handlungsfelder

Image „Kinder- und Familienfreundlichkeit/ Stärkung des Freizeit- und Vergnügungswertes

Kinder- und Familienfreundlichkeit

- Die Kinder- und Familienfreundlichkeit Velberts wird von jedem fünften Zuziehenden als genereller Umzugsgrund genannt
- Velbert-Langenberg erscheint besonders für Familien mit überdurchschnittlichen Einkommen attraktiv
- Daher sollte die als familienfreundlich eingestufte Infrastruktur (betrifft Bildungsangebote, Spielplätze und Betreuungsangebote) gefestigt und weiter gestärkt werden (ein hohes Bindungspotenzial strahlt hierbei Velbert-Langenberg aus) bzw. bestehende Defizite behoben werden
- Marketing- und PR-Maßnahmen in Form von „Velbert als familienfreundliche Stadt“

Stärkung des Freizeit- und Vergnügungswertes

- Ein Fortzug aus Velbert ist mit einem deutlichen Zufriedenheitsanstieg mit dem weiteren Wohnumfeld verbunden, v.a. in Bezug auf das kulturelle und gastronomische Angebot und die Einkaufsmöglichkeiten, während bei genau diesen Aspekte bei einem Zuzug abnehmende Zufriedenheitswerte auffällig sind
- An diesen Aspekten kann angesetzt werden, auch wenn es Velbert selbstverständlich nicht möglich sein wird, mit der freizeit- und konsumorientierten Infrastruktur umliegender Großstädte wie Essen und Düsseldorf zu konkurrieren

Handlungsfelder

Stärkung der lokalen Ökonomie / Erhöhung der baulichen und optischen Attraktivität

Stärkung der lokalen Ökonomie

- Fort- und Zuziehende schreiben beruflichen Gründen eine erhöhte Bedeutung bei der Standortentscheidung zu: so ist sowohl eine Rückkehr nach Velbert als auch ein Verleib in Velbert vielfach vom Angebot an Arbeitsplätzen abhängig
- Fortziehende haben oftmals nicht nur den Wohnstandort, sondern auch den Arbeitsort gewechselt

Weitere Handlungsfelder

- Weitere Optimierungspotenziale ergeben sich bezüglich der optischen Attraktivität des Stadtbildes und dem Image Velberts
- Darüber hinaus werden die Verkehrsinfrastrukturen werden kritisch betrachtet