

Gentrification – Verlauf und Wahrnehmung durch die Bewohner

Jörg Blasius und Jürgen Friedrichs

Zusammenfassung

Gentrification ist ein Prozess, der sich in vielen Großstädten der Welt beobachten lässt. Wir stellen den Phasenverlauf des Prozesses dar und untersuchen ihn am Beispiel von zwei Wohngebieten in Köln. Wir analysieren den Wandel anhand der Gründe für den Zuzug, den Fortzugsabsichten und der von den Bewohner/innen wahrgenommenen Veränderungen. Die Ergebnisse entsprechen den Annahmen des Phasenmodells.

1. Was ist Gentrification?

Der Begriff „Gentrification“ wurde erstmals 1964 von Ruth Glass definiert; sie beschrieb vor nunmehr über 50 Jahren auf der Basis von Beobachtungen, wie sich innenstadtnahe Gebiete von London sozio-strukturell veränderten und welche Auswirkungen dies auf den Wohnungsmarkt hatte. Der Vorgang ging einher mit einer Modernisierung des Wohnungsbestandes, vielfach auch mit einer Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen, dem Zuzug von Bewohnern der (oberen) Mittelschicht, einer damit einhergehenden Veränderung der Infrastruktur entsprechend der Nachfrage der neuen und einer Abwanderung der alteingesessenen Wohnbevölkerung, insbesondere von vielen Arbeitern und deren Familien, die sich das Leben in dem Viertel nicht mehr leisten konnten. Was Glass in den 1960er Jahren in London beobachtet hatte, wurde in der Folge auch in sehr vielen anderen Großstädten wahrgenommen, so u.a. in New York, Los Angeles, Paris, Sydney und Tokio. Im deutsch-sprachigen Raum wird statt von Gentrification auch oft von der „Wiederaufwertung innenstadtnaher Wohngebiete“



Prof. Dr. Jörg Blasius

Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn
Institut für Politische Wissenschaft und Soziologie



Prof. em. Dr. Jürgen Friedrichs

Universität zu Köln
Institut für Soziologie und Sozialpsychologie

gesprachen (vgl. auch die Beiträge in Blasius und Dangschat 1990). Gentrification kann zusammengefasst als „Austausch einer Bevölkerung durch eine statushöhere Bevölkerung in einem Wohngebiet“ beschrieben werden (Friedrichs 1996, S. 14).

Gentrification wird häufig nicht nur positiv gesehen, sondern ist auch mit einer negativen Bewertung verbunden, da der Prozess zu einer Verdrängung der ärmeren und alteingesessenen Bevölkerung führt (Alisch und zum Felde 1990, Blasius 1993, Holm 2011, 2014). Sichtbar wird dies auch durch Protestaktionen, mit denen sich die Bewohner von innenstadtnahen Vierteln gegen Luxusmodernisierungen ihrer Wohnungen und damit verbundenen drastischen Mieterhöhungen wehren. Verglichen mit Ländern wie den USA, Kanada oder Großbritannien scheint sich aufgrund der relativ mieterfreundlichen Gesetzgebung in Deutschland das Ausmaß der Verdrängung noch in relativ engen Grenzen zu halten (Blasius 1993, Wießner 1990), aber in den letzten Jahren hat auch in deutschen Großstädten die Gentrifizierung durch steigende Investitionen in den Immobilienbestand an Brisanz zugenommen (Holm 2011, 2014). Zusätzlich haben seit der Finanzkrise im Jahr 2008 auch internationale Investoren den deutschen Markt als attraktives Betätigungsfeld entdeckt und Immobilien aufgekauft und errichtet.

In diesem Beitrag geht es um die Wahrnehmung von Gentrification in Köln. Im Rahmen eines DFG-Forschungsprojektes haben wir fast fünf Jahre die Entwicklung in den rechtsrheinischen Stadtteilen Deutz und Mülheim beobachtet. In diesem Zeitraum konnten wir im Rahmen einer Paneluntersuchung vier Befragungen durchführen, die erste 2010 mit 1.009 Befragten, die letzte 2014/2015 mit noch 747 Befragten. Um die Veränderungen des Gebietes beschreiben zu können, wählten wir als Untersuchungseinheit die Wohnungen, d.h. in den Fällen, in denen es im Untersuchungszeitraum zu einem Mieter- oder Eigentümerwechsel gekommen war, wurden die neuen Bewohner befragt (zu den Vorteilen dieses Vorgehens gegenüber einer Panelstudie mit immer den gleichen Personen, vgl. ausführlich Friedrichs und Blasius 2015). Damit verfügen wir über eine Stichprobe von Haushalten, die wir über den gesamten Zeitraum beobachtet haben und mit der wir den Wandel des Gebietes beschreiben können.

2. Der Wandel der Innenstädte durch Gentrification

Um den Verlauf der Gentrifizierung zu beschreiben, werden oft Phasenmodelle verwendet, z.B. das des doppelten Invasions-Sukzessions-Zyklus (Dangschat 1988). Diesen Modellen zufolge ziehen als erstes Pioniere in das Gebiet ein; dies sind junge, überdurchschnittlich gut gebildete, eher risikoreiche, aber mit einem relativ niedrigen Einkommen versehene Personen, z. B. Künstler und Studierende. Wie dies vor sich gehen kann, wurde von Zukin (1982) am Beispiel des Loft-Living, also des Lebens in ehemaligen Fabrikgebäuden, in New York beschrieben.

Zukin (1982) zufolge waren die ursprünglichen Mieter Inhaber kleiner Manufakturen und Händler, die in den relativ großen, innenstadtnahen Gebäuden ihre Waren herstellten bzw. zum Verkauf anboten; diese Gebäude wurden damals ausschließlich als Arbeits-, Lager- und Verkaufsräume genutzt. Zu Beginn der siebziger Jahre wurden sie dann von Künstlern entdeckt, die sehr großen und mit hohen Decken versehenen Räume waren nach nur geringfügigen baulichen Veränderungen optimal zum Leben und Arbeiten geeignet. Zukin (1982: 2) gibt als durchschnittliche Größe dieser Lofts einen Wert von 195 Quadratmetern an, im Vergleich dazu kamen die Appartements im gleichen Stadtteil im Durchschnitt auf lediglich 57 Quadratmeter. Allein

durch die Größe der Lofts war die Verwirklichung eines neuen Lebensstils möglich, so wie ihn sich die Künstler wünschten. Oder, um es mit Zukins Worten (1982: 2) zusammenzufassen: „In short, lofts present a perfect setting for gracious late-twentieth-century living.“

Mit dem Einzug der Künstler wurden die Gebäude gleichzeitig zum Wohn- und Arbeitsraum. Durch die neue Nachfrage der Künstler und die Verwendung der Gebäude als Wohnraum stiegen die Mieten stark an; dies hatte zur Folge, dass die Inhaber der kleinen Manufakturen sowie die Händler die nun verlangten Mietpreise nicht mehr bezahlen konnten und daher weichen mussten. Durch das Vorbild der ersten Loft-Bewohner inspiriert, entdeckten in der Folge immer mehr Personen die Vorzüge des Loft-Living. Da aber viele der in der zweiten Welle in die Lofts ziehenden Haushalte nicht auf den Luxus ihres bisherigen Appartements verzichten wollten, war es nur eine Frage der Zeit, bis die Lofts den Wünschen der neuen finanzkräftigen Mieter entsprechend modernisiert wurden, was zu weiteren Mietpreissteigerungen führte. Die Betroffenen dieser zweiten Welle von Bewohnern waren die ehemaligen Verdränger der kleinen Manufakturen und Händler, also insbesondere die Künstler.

Die Nachfrage nach immer größerem Wohnraum in innenstadtnahen Wohngebieten fiel zeitlich zusammen mit einem Wandel im kulturellen und sozialen Geschehen der 1970er Jahre. Entsprechend dem freien Marktgeschehen in den USA zog die Nachfrage das Angebot nach, es versprach Profit, in große Wohnungen und insbesondere in Lofts zu investieren: Gebäude konnten preisgünstig erworben und nach entsprechenden Modernisierungen wieder teuer verkauft werden. Damit einhergehend verschwanden Handel und kleine Manufakturen und später die Künstler aus den Gebäuden und es zogen neue Bewohnerschichten ein. Was hier mit den Veränderungen durch das Loft-Living beschrieben wurde, kann auch allgemein für den „idealtypischen“ Prozess der Gentrifizierung gesagt werden: Alteingesessene (hier die Händler) werden durch Pioniere (hier die Künstler) und diese werden wiederum durch Gentrifizierer (hier finanzkräftigere Mitglieder der oberen Mittelschicht) verdrängt. Durch den Zuzug der Pioniere in das Gebiet werden zudem neue Lebensstile (Blasius 1993) verwirklicht, es entstehen neue Geschäfte (Franzmann 1996), neue Restaurants, Szene-keipen und andere Lokalitäten (Zukin 1982, 2010), um die Nachfrage der neuen Bewohner zu befriedigen.

Die beschriebenen Indikatoren der Gentrification können in eine soziale und eine ökonomische Komponente unterschieden werden, im zeitlichen Ablauf können vier Phasen unterschieden werden. Die möglichen Indikatoren der Gentrification als auch die Phasen sind zusammenfassend in Tabelle 1 wiedergegeben. Das hier verwendete Modell basiert auf Friedrichs (2000), es kann sowohl auf weitere Phasen als auch auf weitere Dimensionen, z.B. die symbolische und die funktionale (vgl. die Beiträge in Friedrichs und Blasius 2016), ausgeweitet werden.

Tabelle 1: Phasenmodell der Gentrification und Indikatoren

Phase	Indikatoren	
	Soziale	Ökonomische
1	Zuzug von Pionieren; keine Verdrängungen der alteingesessenen Bevölkerung	Wohnungs- und Gebäudesanierung, sofern überhaupt, durch Pioniere
2	Weiterer Zuzug von Pionieren, Einzug der ersten Gentrifier, erste Verdrängungen der alteingesessenen Bevölkerung	Erste, punktuelle Modernisierungen durch Eigentümer sowie durch Investoren
3	Weiterer Zuzug der Gentrifier, Verdrängung der Pioniere und der alteingesessenen Bevölkerung	Verstärkte wohnungswirtschaftliche Inwertsetzungen durch Investoren, erste Neubautätigkeiten, Umwandlungen von Miet- in Eigentumswohnungen
4	Fast vollständige Verdrängung der alteingesessenen Bevölkerung	Weitere Neubautätigkeiten im höheren Preissegment, zumeist Eigentumswohnungen

Wie für das Loft-Living in New York exemplarisch beschrieben, beginnt auch in deutschen Großstädten die Gentrifizierung mit dem Zuzug von Pionieren, dies sind jüngere und relativ risikofreudige Personen, die möglichst preiswert innenstadtnah leben möchten, sehr oft handelt es sich um Studierende. Eine Verdrängung der alteingesessenen Bevölkerung findet in Deutschland zu diesem Zeitpunkt noch nicht statt, die Pioniere ziehen in Wohnungen, die aufgrund der natürlichen Fluktuation frei werden. Eine weitgehende Modernisierung der Wohnungen und Gebäude findet zu diesem Zeitpunkt noch nicht statt, allenfalls kommt es zu vereinzelt Sanierungsmaßnahmen, die zudem überwiegend durch die neuen Bewohner ausgeführt werden.

Zu ersten Modernisierungen durch die Eigentümer der Gebäude kommt es erst in der zweiten Phase der Gentrifizierung, wenn die ersten Gentrifier in das Gebiet ziehen. In dieser Phase verlassen auch die ersten Alteingesessenen das Gebiet, es ändern sich die Geschäfte und immer mehr neue Bewohner beleben die Straßen. In der dritten Phase kommt es dann zu verstärkter wohnungswirtschaftlicher Inwertsetzung, zur verstärkten Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen und zu einem weiteren Zuzug der Gentrifier, der mit einer Verdrängung der alteingesessenen Wohnbevölkerung und der Pioniere verbunden ist. In der letzten Phase kommt es dann zur fast vollständigen Verdrängung der alteingesessenen Wohnbevölkerung und zu weiteren Neubaumaßnahmen, insbesondere im höheren Preissegment.

Das Phasenmodell wurde aus der Theorie abgeleitet, in der Praxis verläuft dieser Prozess zumindest in Deutschland sehr langsam; die vierte Phase dürfte in den wenigsten Fällen erreicht werden. Im Gegensatz zu den USA und vielen anderen westlichen Ländern ist der Mieterschutz in Deutschland relativ gut. Zunächst einmal sind Mietverträge fast immer unbefristet, eine zeitliche Befristung ist sehr selten. Die mögliche Erhöhung der Miete ist auf maximal 20 Prozent innerhalb von drei Jahren begrenzt, eine stärkere Erhöhung nach einer Modernisierung ist zwar möglich, aber ebenfalls an Auflagen gebunden. Des Weiteren behält der Mietvertrag bei einem Verkauf der Wohnung weiterhin Gültigkeit, eine Kündigung auf Eigenbedarf ist erst nach sieben Jahren möglich, dies verhindert weitgehend kurz- und mittelfristige Spekulationen mit Wohnraum auf Kosten der Mieter. Deutliche Erhöhungen im Mietzins sind daher lediglich bei Neuvermietungen möglich, was den Prozess der Gentrifizierung gegenüber Ländern wie den USA wesentlich verlangsamt. Kann es in Großstädten der USA innerhalb von einem Jahr zu einem kompletten Austausch der Wohnbevölkerung kommen, dürfte es in Deutschland eher zehn Jahre dauern, sofern dieser Prozess überhaupt jemals abgeschlossen wird.

Um diese Art von Phasenmodell testen zu können, müssen die in Tabelle 1 aufgeführten sozialen Gruppen, also die Gentrifier und die Pioniere, empirisch messbar defi-

niert werden. Es nützt wenig, wenn über Pioniere und Gentrifier in der Literatur gesprochen wird, es aber keinesfalls klar ist, wer überhaupt gemeint ist. Das Beispiel von Zukin (1982) gehört zu den wenigen, in welchen die Gruppen relativ eindeutig definiert sind, bei ihren Pionieren handelt es sich um Künstler, also um eine sehr kleine Gruppe von Personen.

Für unsere Untersuchung haben wir fünf Gruppen unterschieden, mit denen wir Veränderungen im Gebiet beschreiben wollen (vgl. auch Blasius, Friedrichs und Rühl 2016a, b): Pioniere, Gentrifier, etablierte Gentrifier, Ältere und Andere. Die in Tabelle 2 vorgestellte Operationalisierung mag etwas willkürlich erscheinen, letztlich ist sie es auch, aber alle empirischen Festlegungen dieser Gruppen sind zwangsläufig etwas willkürlich. Dennoch müssen für die empirische Beschreibung der Gruppen Schwellenwerte bei den einzelnen Indikatoren festgelegt werden, um eine eindeutige Zuordnung der Personen zu den Gruppen zu ermöglichen. Die hier verwendeten Schwellenwerte sind weitgehend aus der Literatur übernommen, die aber keine eindeutigen Werte ausweist. Allerdings ist es für die empirischen Analysen nicht entscheidend, ob z.B. die obere Altersgrenze von Pionieren auf 35 oder 39 Jahre festgesetzt wird, an der Zuordnung der Personen zu den Gruppen ändert sich bei leicht differierenden Schwellenwerten nur wenig, und damit sind auch die Ergebnisse unabhängig von der genauen Definition stabil.

Tabelle 2: Klassifikation der fünf sozialen Gruppen

Merkmal	Pioniere	Frühe Gentrifier	Etablierte Gentrifier	Andere	Ältere
Alter	≤ 35 Jahre	≤ 45 Jahre	≤ 45 Jahre	≤ 64 Jahre	> 65 Jahre
Bildung	Min. Fachabitur	Nicht definiert	Nicht definiert		
Haushaltsgröße	Beliebig	1-2 Personen, plus max. ein Kind	1-2 Personen, plus max. ein Kind	Weder Pionier noch Gentrifier	Entsprechend dem Alter, weder Pionier noch Gentrifier
Kinder	Keine	Max. 1 Kind	Max. 1 Kind		
Einkommen*	< 1.500	≥1.500 bis <2.500	≥2.500		

* Nach der Personenzahl gewichtetes Haushaltseinkommen (Haushaltsäquivalenzeinkommen), definiert nach der neuen OECD-Skala: erster Erwachsener = 1,0, andere Personen, 15 Jahre und älter = 0,5, unter 15 Jahre: 0,3.

Unserer Definition zufolge handelt es sich bei den Pionieren um gut gebildete Personen, die noch relativ jung sind, keine Kinder haben, in beliebigen Haushaltsgrößen leben (dies schließt Wohngemeinschaften ein) und nur über ein relativ geringes Einkommen verfügen. Um beim Einkommen die Haushaltsgröße zu berücksichtigen, haben wir das Äquivalenzeinkommen verwendet, da größere Haushalte einen Teil ihrer Ausgaben gemeinsam tragen können, z.B. brauchen sie nur ein Badezimmer, eine Küche, eine Waschmaschine, und auch andere Haushaltsgeräte müssen nicht doppelt oder gar dreifach angeschafft werden. Für dieses Äquivalenzeinkommen haben wir einen Schwellenwert von 1.500,- Euro gewählt, was in etwa dem aktuellen mittleren Einkommen in Deutschland entspricht.

Bei den Gentrifiern haben wir – und auch dies ist aus der Literatur abgeleitet – zwei Gruppen unterschieden, wir nennen sie frühe und etablierte Gentrifier. Werden die frühen Gentrifier mit den Pionieren verglichen, so fällt auf, dass letztere eine höhere Altersgrenze haben, dass sie auch ein Kind haben können, allerdings maximal eins,

und dass das Äquivalenzeinkommen höher ist. Werden die typischen Pioniere betrachtet, so handelt es sich sehr oft um Studierende, ansonsten passen die überdurchschnittlich hohe Bildung und das gleichzeitig niedrige Einkommen nicht zusammen. Mit dem Abschluss des Studiums werden aus den Pionieren sehr oft Gentrifier, was auch für unsere Stichprobe gilt (Blasius, Friedrichs und Rühl, 2016a), einfach schon deshalb, weil ihr erstes Gehalt sehr oft über dem Schwellenwert des angenommenen Einkommens liegt. Rein formal sind sie damit Gentrifier, aber vom Lebensstil her sind sie es noch nicht, der ändert sich nicht von einem Tag zum anderen, sie ziehen nicht gleich in eine andere Wohnung (Blasius 1993). Ähnlich wie aus Pionieren frühe Gentrifier werden, werden aus frühen Gentrifiern etablierte Gentrifier. Ändert sich die Lebensführung, z.B. in Hinsicht auf Familienplanung, kann auch der Übergang in die Gruppe der Anderen erfolgen (für die Kölner Untersuchung: Blasius, Friedrichs und Rühl 2016a), diese Gruppe ist daher relativ heterogen.

3. Das Kölner Untersuchungsgebiet

Für unsere Untersuchung haben wir den Kölner Stadtteil Deutz und das angrenzende Mülheim ausgewählt, in beiden Fällen handelt es sich um innenstadtnahe Altbauquartiere, bei denen zu Beginn der Untersuchung eine Gentrifizierung nicht offensichtlich war. Sowohl durch die Renovierung der alten Messehallen in Deutz und den Einzug des Fernsehsenders RTL (2010) als auch durch die Neuansiedlung anderer Firmen aus dem tertiären Sektor war zu erwarten, dass sich die Struktur der Bewohnerschaft im Untersuchungsgebiet verändert. Das Gebiet liegt auf der rechten Rheinseite, Deutz befindet sich gegenüber dem innerstädtischen Kern Kölns, der ausgewählte Teil von Mülheim liegt etwas weiter nördlich, ebenfalls in unmittelbarer Rheinnähe; beide Gebiete sind verkehrstechnisch sehr gut an die Innenstadt angebunden. Die beiden Stadtteile wurden in Kooperation mit dem Kölner Amt für Wohnungswesen auf kleinere Teilgebiete eingegrenzt, in denen aufgrund der vorhandenen Bausubstanz eine Gentrifizierung am wahrscheinlichsten war (vgl. ausführlich Friedrichs und Blasius 2016, zu den Details der Stichprobenziehung, Friedrichs und Blasius 2015). Der Anteil der sozialen Gruppen in den beiden Gebieten unterscheidet sich nur marginal, er ist zu keinem der vier Zeitpunkte statistisch signifikant, die beiden Gebiete werden daher hier gemeinsam betrachtet.

Im Einklang mit den theoretischen Überlegungen sinkt der Anteil der Pioniere nach der ersten Welle von über 10 Prozent auf knapp 9 Prozent in der vierten Welle, der Anteil der frühen Gentrifier steigt von etwa 12 auf 13 Prozent, und der der etablierten Gentrifier von 8 auf 12 Prozent (ausführlich, Blasius und Friedrichs 2016). Schon anhand dieser Zahlen wird ersichtlich, dass es zwar einen Wandel in der Zusammensetzung der Wohnbevölkerung gibt, dass es im Betrachtungszeitraum von fünf Jahren aber keinesfalls starke Veränderungen gab. Es soll dabei noch einmal betont werden, dass die Untersuchungseinheiten die Wohnungen waren, bei einem Mieter- oder Eigentümerwechsel wurde eine Zufallsperson aus dem neuen Haushalt bestimmt; war eine Zielperson einer vorhergehenden Befragung zwischen zwei Wellen aus dem Haushalt ausgezogen, wurde eine andere Person des Haushaltes mit einem Zufallsverfahren ermittelt. Alle Befragungen erfolgten face-to-face mit von uns geschulden und von uns kontrollierten Interviewern.

Im Zentrum der Auswertung stehen die Wahrnehmungen und Bewertungen der beiden Gebiete. 1. Welche Gründe hatten die Bewohner, in das Gebiet zu ziehen? 2. Welches sind mögliche Fortzugsgründe? 3. Welche Entwicklungen im Gebiet erwarten die Bewohner?

4. Ergebnisse

4.1 Zuzugsgründe

Eine zentrale Frage, um den Wandel eines Gebietes über Zeit zu erfassen, sind die Zuzugsgründe. Was macht das Gebiet attraktiv? Sind es, wie in der Literatur vermutet, die neuen Restaurants und Szenekneipen, ist es das Flair des Gebietes, die Attraktivität der Wohngebäude und der Bewohner – oder ist es eher die Nähe zum Arbeits- oder Ausbildungsplatz? Hierzu haben wir die Frage gestellt: „Wenn Sie noch einmal zurückdenken, welches waren die wichtigsten Gründe, warum Sie hierher gezogen sind?“ In der ersten Welle haben die 1.009 Befragten Gründe genannt, die in vielen Fällen weit in der Vergangenheit liegen, denn viele Bewohner leben seit 20 und mehr Jahren in der Wohnung. In den drei nachfolgenden Wellen haben wir nur diejenigen Bewohner befragt, die zwischen den beiden Wellen neu zugezogen sind. Zwischen der ersten und zweiten Welle waren das 111 Personen, zwischen der zweiten und dritten Welle 130 Personen und zwischen der dritten und vierten Welle 132 Personen (jeweils bereinigt um die Personen, die keine Angaben gemacht haben). Die Ergebnisse sind in Tabelle 3 wiedergegeben. Bei den Angaben handelt es sich um Mehrfachnennungen; so gaben in der ersten Welle 13,5% der Befragten an, dass die niedrigen Mieten ein Einzugsgrund waren, in der zweiten Welle waren es 9,9% und in der vierten Welle 19,1%.

Tabelle 3: Zuzugsgründe, Angaben genannt, in Prozent

Grund	1. Welle (N=989)	2. Welle (N=111)	3. Welle (N=130)	4. Welle (N=132)
<i>Wohnungsbezogene Gründe</i>				
Eigenschaften der Wohnung	28,4	8,1	19,2	17,3
Niedrige Mieten	13,5	9,9	16,9	19,1
Eigentum	3,4	0	3,8	0,9
<i>Lagebezogene Gründe</i>				
Arbeit in der Nähe	18,1	21,6	28,5	26,4
Lage der Wohnung	3,0	0	4,6	19,1
Zentrale Lage	8,2	9,9	12,3	7,3
Verkehrsanbindung	10,6	10,8	20,8	14,5
Nähe zur Innenstadt	4,0	5,4	3,1	0,9
Nähe zum Rhein	5,7	2,7	3,1	8,2
<i>Viertelbezogene Gründe</i>				
Viertel an sich	5,3	2,7	3,8	6,4
Viertel war bekannt	2,9	0	1,5	7,3
Bewohnerstrukturen	2,6	1,8	2,3	4,5
Kulturelle Vielfalt, Flair	0,9	3,6	1,5	4,5
<i>Sonstige Gründe</i>				
Wohnung übernommen	2,8	0	0	5,5
Haushaltszusammensetzung	12,8	6,3	6,2	2,7
Hier aufgewachsen	5,0	2,7	0,8	1,8
Freunde/Familie in der Nähe	7,9	6,3	11,5	9,1
Ruhe	3,3	0	0,8	1,8
Zufall	3,9	2,7	10,0	8,2

Unser Interesse gilt im Folgenden den Fragen, welches die Zuzugsgründe in das Gebiet sind und ob diese sich von Welle 1 zu Welle 4 verändert haben. Wird die erste Wel-

le betrachtet, welche auch die Haushalte umfasst, die schon seit sehr vielen Jahren im Untersuchungsgebiet leben, so sind die Eigenschaften der Wohnung, d.h. die Größe, die Aufteilung der Zimmer und die Helligkeit der Wohnung die wichtigsten Gründe. Des Weiteren waren Veränderungen in der Familienzusammensetzung (Heirat, Kinder, aber auch Scheidungen), die Nähe zum Arbeitsplatz, die niedrigen Mieten und die Verkehrsanbindung wichtige Gründe für die Wahl der Wohnung.

Werden die Angaben über die Zeit betrachtet, so sind die wichtigsten Gründe für den Zuzug weiterhin die Eigenschaften der Wohnung, die Höhe der Miete, die Nähe zum Arbeits- bzw. Ausbildungsplatz und die Verkehrsanbindung; Veränderungen in der Haushaltszusammensetzung wurden von den neu hinzugezogenen Bewohner seltener genannt. In der vierten Welle, also zu einem Zeitpunkt, zu dem der Prozess in beiden Gebieten fortgeschritten ist, haben zwei Gründe an Bedeutung gewonnen: der des Viertels stieg von 11,7 auf 22,7 Prozent und jener der Lage von 49,6 auf 76,4 Prozent (die einzelnen Werte müssen addiert werden); dementsprechend sanken die wohnungsbezogenen Gründe von 45,3 auf 37,3 Prozent, wobei insbesondere die Eigenschaften der Wohnung seltener genannt wurden. Auffällig ist auch, dass Veränderungen in der Haushaltszusammensetzung immer seltener als Grund für den Zuzug angegeben wurden.

Es gibt auch mehrere Merkmale, die entgegen unseren Erwartungen nur wenige Befragte nannten, so die gute Infrastruktur (wozu wir auch gute Einkaufsmöglichkeiten zählen) oder kulturelle Vielfalt und Flair. Hier mag eine Ursache sein, dass die kulturellen Einrichtungen (Kino, Theater, Oper) fast alle auf der anderen Rheinseite liegen, zwar mit öffentlichen Verkehrsmitteln innerhalb von wenigen Minuten zu erreichen sind, aber sie liegen eben nicht im Untersuchungsgebiet. Ähnliches gilt für Restaurants und Szenekneipen – obwohl das Angebot im Untersuchungsgebiet relativ vielfältig ist, auf der anderen Rheinseite ist es noch einmal deutlich größer, vieles davon in unmittelbarer Nähe des Rheins in der Kölner Altstadt. Insofern scheint die kulturelle Vielfalt nicht direkt mit dem eigenen Wohngebiet assoziiert zu werden.

4.2 Fortzugsabsichten

Ein sehr wichtiges Merkmal für Veränderungen im Gebiet sind die Fortzugsabsichten. Wir nehmen an, dass mit den wahrgenommenen Veränderungen im Gebiet Merkmale wie „Veränderungen in der Bewohnerschaft“ oder „gestiegene Mieten“ als potentielle Auszugsgründe genannt wurden. Wir fragten ab der zweiten Welle: „Und was hat sich im letzten Jahr verändert [gemeint war im eigenen Wohnviertel, dies ging aus den beiden vorhergehenden Fragen hervor]“, wobei die Interviewer angewiesen waren auch nach den ersten Nennungen nachzufragen, ob es noch weitere Veränderungen gegeben hat.

Betrachtet werden im Folgenden nur jene Personen, die an zwei aufeinanderfolgenden Wellen an der Befragung teilgenommen haben, nicht berücksichtigt werden jene Personen, die neu zugezogen sind. Auffallend ist dabei, dass ein zunehmender Anteil von Befragten derartige Veränderungen wahrgenommen hat: von der ersten zur zweiten Welle waren es 70,6 Prozent (von insgesamt 643 Personen, die in beiden Wellen befragt wurden), von der zweiten zur dritten Welle waren es bereits 87,3 Prozent (von 557 Personen) und von der dritten zur vierten Welle waren es 88,8 Prozent (von 544 Personen).

Werden die in der nationalen und internationalen Literatur genannten Merkmale der Gentrifizierung herangezogen, so sollten insbesondere gestiegene Mieten, mehr Gastronomie, neue Einzelhandelsgeschäfte, mehr Fachgeschäfte, eine neue Bevölke-

rungsklientel sowie schickere Läden genannt sein – und diese sollten einen Effekt auf die Umzugsabsicht haben. Berichtet wurden all diese Punkte nur relativ selten – und dies auch ohne große Veränderungen über die Zeit, zwischen 5 und 8 Prozent der Befragten berichteten von Mieterhöhungen, eine Zunahme der Gastronomie und des Einzelhandels wurde insbesondere zwischen der ersten und zweiten Welle berichtet (knapp 17 Prozent bzw. 14 Prozent). Eine Zunahme neuer Bevölkerungsgruppen wurde mit etwa 12 Prozent am häufigsten zwischen den letzten beiden Wellen berichtet, die Erwähnung neuer und schicker Läden war über Zeit rückläufig und lag am Ende bei 5 Prozent.

Des Weiteren wurde relativ oft beobachtet, dass es weniger Fachgeschäfte, aber deutlich mehr Billigläden im Viertel gibt, insbesondere in der Zeit zwischen der zweiten und dritten Welle – dies steht den aus der Theorie abgeleiteten Erwartungen entgegen. Dass es mehr Billigläden gibt, kann aber damit einhergehen, dass in der Folge der Gentrifizierung die Preise für kommerzielle Nutzflächen stark angestiegen sind (Mieter gewerblich genutzter Räume genießen nicht den gleichen Kündigungsschutz wie private Mieter), so dass viele Ladeninhaber von Fachgeschäften den meist umsatzstarken und sehr preiswert produzierenden (preiswert einkaufenden) Billigläden weichen mussten.

Am stärksten haben die Beobachtungen von Bauaktivitäten zugenommen, sowohl bei den Straßen, im Untersuchungszeitraum fanden relativ umfangreiche Sanierungsmaßnahmen statt, als auch im Baugewerbe. Gerade letztere Aktivitäten sind Ausdruck der Gentrifizierung eines Gebietes, Häuser und Wohnungen werden modernisiert und es werden Gebäude mit Luxus-(Eigentums-)Wohnungen errichtet, in Mülheim z.B. direkt am Rhein. Werden die berichteten Veränderungen auf die potentielle Fortzugsabsicht bezogen, so ist keines der Merkmale ein Grund dieses Gebiet zu verlassen.

4.3 Künftige Entwicklungen

Umzugsabsichten (als Folge der Gentrifizierung) hängen aber nicht nur von aktuellen Beobachtungen im Gebiet ab, sondern auch davon, wie man erwartet, dass sich das Gebiet in naher Zukunft verändern wird. Hierzu wurde in allen vier Wellen gefragt: „Wenn Sie an die nächsten drei Jahre denken, was meinen Sie, wie sich Ihr Wohngebiet verändern wird? Was von den aufgezählten Punkten wird es mehr, was wird es weniger geben und was wird etwa gleich bleiben?“ Da die Gentrifizierung eines Gebietes mit Veränderungen einhergeht, interessiert insbesondere das Verhältnis von „was wird es mehr geben“ zu „was wird es weniger geben“, diese Verhältnisse von „mehr“ zu „weniger“ sind in Tabelle 4 aufgeführt.

*Tabelle 4: Erwartete Veränderungen im Gebiet, Verhältnisse von „mehr“ zu „weniger“ **

	Welle 1	Welle 2	Welle 3	Welle 4
Ausländische Restaurants	8,7	17,9	17,5	9,0
Szenekneipen	3,9	3,6	3,0	3,1
Bewohner mit höherem Einkommen	3,4	4,2	7,8	10,6
Ausländer in der Nachbarschaft	3,0	2,2	1,9	2,4
Bioläden	2,7	3,0	2,3	3,4
Familien mit Kleinkindern	1,8	2,7	2,3	2,6
Studierende	1,1	1,2	1,2	1,0
Bekleidungsgeschäfte gehobener Bedarf	0,3	0,2	0,2	0,2

* Je höher der Wert, desto eher wird die jeweilige Veränderung erwartet.

Aus Tabelle 4 wird ersichtlich, dass für alle vier Zeitpunkte ein deutlicher Anstieg von ausländischen Restaurants und von Bewohnern mit höheren Einkommen erwartet wird. Der Quotient für ausländische Restaurants in der ersten Welle ergibt sich dabei aus den 437 Befragten, die „mehr“ erwarteten, zu den 50 Befragten, die „weniger“ erwarteten ($437 / 50 = 8,7$); die sehr hohen Werte für ausländische Restaurants in Welle 2 und 3 resultieren auch daraus, dass insgesamt nur wenige Personen (jeweils etwa 20) angaben, dass es weniger ausländische Restaurants geben wird. Das von Welle zu Welle ansteigende positive Verhältnis bei der Frage nach den Bewohnern mit höheren Einkommen ist ein deutlicher Hinweis auf jene Veränderungen im Gebiet, die als Merkmale der Gentrification bezeichnet werden. Das gleiche gilt für Bioläden und Szenekneipen, auch für diese wird in gentrifizierten Gebieten ein Anstieg erwartet, beides wurde bei den beobachteten Veränderungen allerdings nur selten erwähnt, gleichwohl werden diese Veränderungen erwartet. Ebenfalls nur selten „beobachtet“ (und empirisch für die Zeit der fast fünfjährigen Studie auch nicht belegt) ist der erwartete Anstieg bei der Anzahl der Ausländer in der Nachbarschaft; deren Anteil ist insbesondere in Mülheim allerdings schon auf einem sehr hohen Niveau und liegt deutlich oberhalb der Gesamtstadt (Stadt Köln 2014).

Des Weiteren wird von sehr vielen Befragten ein Rückgang der Bekleidungs-geschäfte für den gehobenen Bedarf erwartet. Durch die Gentrifizierung steigen die Mieten für gewerbliche Nutzungen deutlich, und damit werden traditionelle Fachgeschäfte anscheinend durch Billigläden verdrängt, da nur diese die hohen Mieten zahlen können. Die aus der Theorie erwarteten hochpreisigen Geschäfte kommen vermutlich erst in einer späteren Phase der Gentrifizierung hinzu, also zu einem Zeitpunkt, zu dem bereits viele (etablierte) Gentrifier im Viertel leben.

5. Verdrängungen

Das Problem der Verdrängung aus dem Wohngebiet konnten wir im Rahmen dieser Studie leider nicht untersuchen, da das tatsächliche Ausmaß nur dann korrekt erfasst werden kann, wenn die im Prozess der Gentrifizierung ausgezogenen Haushalte befragt werden, aus welchen Gründen sie ausgezogen sind. Aus diesen Angaben müssen dann die Gründe herausgefiltert werden, die als Verdrängung interpretiert werden können, z.B. eine deutliche Mieterhöhung oder Schikanen des damaligen Vermieters. Gründe wie die Suche nach einer größeren (kleineren) Wohnung oder die Nähe zum (neuen) Arbeitsplatz können nicht als Verdrängung interpretiert werden – und auch, dass die Wohnung aufgrund einer hohen Miete nicht mehr finanziert werden konnte, ist kein ausreichender Indikator, hier kann es andere Gründe geben, z.B. den Verlust der Arbeitsstelle.

In einer Untersuchung auf der Basis von 425 Befragten, ehemalige Bewohner eines gentrifizierten Gebietes in Köln Nippes, stellte Blasius (1993: 212) fest, dass nur ein relativ kleiner Anteil (ca. 15 %) im weitesten Sinn als verdrängt bezeichnet werden konnte. In unserer aktuellen Untersuchung haben wir auch versucht, die ehemaligen Bewohner zu befragen; der Rücklauf unserer schriftlichen Befragung war jedoch zu klein, um valide Aussagen über das Ausmaß von Verdrängungen machen zu können. Größere quantitative Untersuchungen, mit denen das Ausmaß der Verdrängung untersucht werden sollte, sind uns nicht bekannt, aber es gibt eine Reihe von qualitativen Studien, in denen von relativ deutlichen Hinweisen auf Verdrängungsmechanismen berichtet wurde (z.B. Alisch und zum Felde, 1990). Auf jeden Fall ist dieses Problem in

Deutschland aufgrund der relativ mieterfreundlichen Gesetze wesentlich geringer als in Ländern, in denen der Wohnungsmarkt überwiegend marktwirtschaftlich geregelt ist, so z.B. in den USA.

6. Ergebnis

Ziel des Artikels war es, den Prozess der Gentrifizierung aus der Sicht der Bewohner/innen aus zwei Gebieten im rechtsrheinischen Köln zu beschreiben. Dazu haben wir Hypothesen aus den Phasenmodellen der Gentrification abgeleitet; diese Modelle basieren auf objektiven Veränderungen, diesen haben wir die beobachteten Veränderungen der Bewohner gegenübergestellt. Zuzugsgründe waren demnach vor allem die Nähe zum Arbeitsplatz, die zentrale (innenstadtnahe) Lage der Wohnung und die, zumindest für ein innenstadtnahes Wohngebiet, noch relativ niedrigen Mieten. Im Vergleich dazu hatten die Eigenschaften der Wohnung nur ein geringes Gewicht bei der Entscheidung.

Die Bewohner unseres Untersuchungsgebietes nahmen in zunehmenden Maße (mit den Befragungswellen) Veränderungen in ihrem Wohngebiet wahr. Das würde für eine zunehmende Dynamik des Prozesses sprechen, wie sie auch im Phasenmodell vorausgesagt wird. Von den Befragten wurde erwartet, dass die Anzahl der Bewohner mit höheren Einkommen, von ausländischen Restaurants, von Szenekneipen als auch von Ausländern weiter zunimmt. Diese Veränderungen wurden aber eher als positiv denn als negativ bewertet, sie führten nicht zu einem Auszug aus dem Gebiet. Trotz gestiegener Mieten sind beide Gebiete für die Bewohner weiterhin attraktiv, und sie sind anscheinend auch attraktiv für neue Bewohner mit gehobenen Einkommen. Es bleibt abzuwarten, wie sich bei weiteren Mietsteigerungen das Gebiet und seine Bewohnerschaft verändert.

Literatur

- Alisch, Monika und Wolfgang Zum Felde. 1990. Das gute Wohngefühl ist weg! – Wahrnehmung, Bewertungen und Reaktionen von Bewohnern im Vorfeld der Verdrängung. In: Jörg Blasius und Jens Dangschat (Hrsg.): Gentrification. Die Aufwertung innenstadtnaher Wohnviertel. Frankfurt/M.-New York: Campus, S. 277-300.
- Blasius, Jörg und Jens Dangschat (Hrsg.). 1990. Gentrification. Die Aufwertung innenstadtnaher Wohnviertel. Frankfurt/M.-New York: Campus.
- Blasius, Jörg. 1993. Gentrification und Lebensstile. Eine empirische Untersuchung. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Blasius, Jörg, Jürgen Friedrichs und Heiko Rühl. 2016a. Gentrification in zwei Kölner Wohngebieten. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 68, Heft 3.
- Blasius, Jörg, Jürgen Friedrichs und Heiko Rühl. 2016b. Pioneers and Gentrifiers in the Process of Gentrification. International Journal of Housing Policy 16: 50-69.
- Dangschat, Jens S. 1988. Gentrification – Der Wandel innenstadtnaher Wohnviertel. In: Jürgen Friedrichs (Hrsg.): Soziologische Stadtforschung. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 272-292.
- Franzmann, Gabriele. 1996. In: Jürgen Friedrichs und Robert Kecskes (Hrsg.). Gentrification. Theorie und Forschungsergebnisse. Opladen: Leske + Budrich, S. 229-258.
- Friedrichs, Jürgen. 1996. Gentrification: Forschungsgegenstand und methodologische Probleme. In: Jürgen Friedrichs und Robert Kecskes (Hrsg.), Gentrification. Theorie und Forschungsergebnisse. Opladen: Leske + Budrich, S. 13-40.

- Friedrichs, Jürgen. 2000. Gentrification. In: Hartmut Häußermann (Hrsg.): Großstadt. Soziologische Stichworte. Opladen: Leske+Budrich.
- Friedrichs, Jürgen und Jörg Blasius. 2015. The Dwelling Panel – A New Research Method for Studying Urban Change. *Raumforschung und Raumordnung* 73: 377-388.
- Friedrichs, Jürgen und Jörg Blasius (Hrsg.). 2016. Gentrifizierung in Köln. Opladen: Barbara Budrich Verlag.
- Glass Ruth. 1964. Aspects of Change. In Centre for Urban Studies (Hrsg.): London: Aspects of Change. London: MacGibbon and Kee.
- Holm, Andrej. 2011. Gentrification in Berlin. Neue Investitionsstrategien und lokale Konflikte. In: Heike Hermann, Carsten Keller, Rainer Neef und Renate Ruhne (Hrsg.): Die Besonderheit des Städtischen. Wiesbaden: VS Verlag, S. 213-232.
- Holm, Andrej. 2014. Mietenwahnsinn. München: Droemer Knauer.
- Stadt Köln (Hrsg.). 2014. Kölner Stadtteilinformationen 2014. Köln: Amt für Stadtentwicklung und Statistik.
- Wießner, Reinhard. 1990. Soziale und strukturelle Folgen von Modernisierungen in innenstadtnahen Wohngebieten. In: Jörg Blasius und Jens S. Dangschat (Hrsg): Gentrification. Die Aufwertung innenstadtnaher Wohngebiete. Frankfurt/M.-New York: Campus, S. 301-324.
- Zukin, Sharon. 1982. Loft-Living: Culture and Capital in Urban Change. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Zukin, Sharon. 2010. Naked City. The Death and Life of Authentic Urban Places. Oxford-New York: Oxford University Press.