

# GIBT ES LONG COVID BEIM SPAREN UND WOHNEN?

Dimensionen der Betroffenheit durch Corona:  
Konsumbeschränkung - Homeoffice - raus aufs Land?



Reiner Braun,  
Thomas Abraham,  
Hubertus von Meien  
empirica



# INHALTSVERZEICHNIS

1	<b>Zusammenfassung</b>	4
2	<b>Hintergrund, Aufgabenstellung und Methodik</b>	9
3	<b>Betroffenheit: Wie veränderte Corona die finanzielle Situation?</b>	11
3.1	Ausmaß und Dimensionen der beruflich-finanziellen Betroffenheit	13
3.2	„Corona-Typen“: Steckbriefe sozio-ökonomischer Corona-Betroffenheit	15
3.3	Finanznot versus Einschränkung Konsum oder Sozialkontakte	22
4	<b>Corona und Konsumausgaben: verstärkte Rücklagenbildung!</b>	27
4.1	Jeder Zweite hat weniger ausgegeben, viele wollen das aber nicht sparen	29
4.2	Neubewertung der finanziellen Sicherheit	32
4.3	Fazit: Corona als Chance für langfristigeres und renditestärkeres Sparen	40
5	<b>Corona und Homeoffice: Ein Quantensprung?!</b>	41
5.1	Wegen Corona im Homeoffice: eher männlich, akademisch und urban	41
5.2	Homeoffice-Pläne nach Corona: lieber mehr als weniger	44
5.3	Fazit: Homeoffice für Gutverdiener, kein Zurück zum Status quo ante	50
6	<b>Corona und die Wohnsituation: Raus ins Grüne?</b>	51
6.1	Wohnungsgröße variiert mit Homeoffice- und Verlusterfahrung	56
6.2	Wohnumgebung im Spannungsfeld von Bezahlbarkeit, Enge und Sozialkontakten	58
6.3	Fazit: Corona schleust nicht alle ins Grüne oder in größere Wohnungen	60
7	<b>Anhang: Ergänzende Abbildungen</b>	62

# 1 ZUSAMMENFASSUNG

Die Corona-Pandemie hat das gesellschaftliche und wirtschaftliche Leben in Deutschland in vielen Bereichen völlig umgekrempelt. Der Ende März 2020 erstmals und im Winter 2020/21 wiederholt verhängte Lockdown führte bei Bürobeschäftigten zu einem Quantensprung in der Homeoffice-Quote, bei vielen Unternehmen zu Kurzarbeit oder Arbeitslosigkeit und trotz ungewohnt unbürokratischer Gewährung staatlicher Transfers bei einigen Privathaushalten auch zu Einkommensausfällen. Zur Beschreibung der unterschiedlichen Betroffenheiten wurden im Rahmen dieser Studie zwei Typisierungen durchgeführt: eine beruflich-finanzielle und eine sozio-ökonomische („Corona-Typen“).

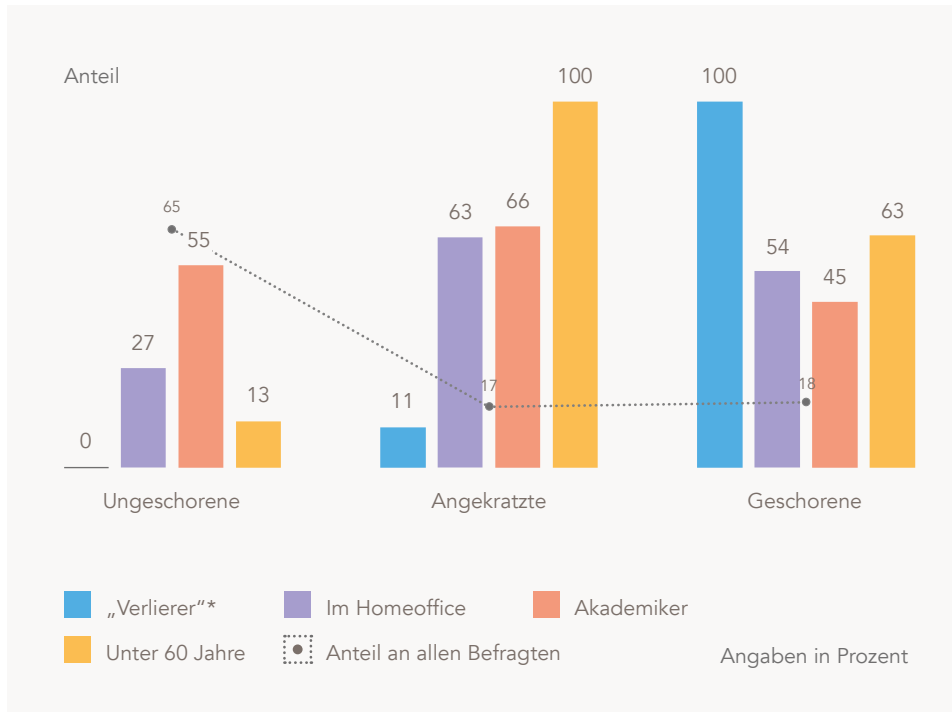
## Ausmaß und Dimensionen der beruflich-finanziellen Betroffenheit

Grundsätzlich können vier Gruppen beruflich-finanzieller Betroffenheit unterschieden werden. So war jeder Fünfte (19 %) finanziell ganz erheblich betroffen, davon hatten 8 % hohe Einkommensverluste zu verkraften („**Einkommensverlust**“: über 500 €/Monat), weitere 11 % mussten finanzielle Mittel mobilisieren („**Mobilisierung**“: Antrag auf Sozialleistungen, Kreditaufnahme oder vorhandene Ersparnisse aufbrauchen). Ein weiteres knappes Fünftel (17 %) hatte zwar keine finanziellen Probleme, musste aber pandemie-bedingt im Homeoffice arbeiten („**nur im Homeoffice**“). Für drei Fünftel der Befragten änderte Corona dagegen in beruflich-finanzieller Hinsicht überhaupt nichts, sie waren weder im Homeoffice noch hatten sie finanzielle Einbußen („**Unbetroffene**“).

## „Corona-Typen“: Steckbriefe sozio-ökonomischer Corona-Betroffenheit

Fasst man die beiden kleineren Gruppen „finanzielle Mobilisierung“ und „hoher Einkommensverlust“ zur Gruppe der „Corona-Verlierer“ zusammen und verschneidet man diese Dimension mit dem Alter und dem Bildungsstatus, dann lassen sich anstelle von vier *beruflich-finanziellen* Betroffenheitstypen nunmehr fünf *sozio-ökonomische* „Corona-Typen“ unterscheiden (3 Haupttypen mit 2 Teilgruppen). Diese eignen sich besser als die Gruppen beruflich-finanzieller Betroffenheit zur Untersuchung von Fragestellungen im Hinblick auf Sparen, Homeoffice und Wohnen.

Abbildung 1: Sozio-ökonomische Corona-Betroffenheit (Haupttypen)



\*hoher Einkommensverlust und/oder finanzielle Mobilisierung

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Zwei Drittel aller Befragten zählen damit zur Gruppe der **Ungeschorenen** (65 %), die zum Großteil noch eher erwerbsfähig sind (Teilgruppen: unter 60-jährige und über 60-jährige **Ungeschorene**). Das restliche Drittel teilt sich zu etwa gleichen Teilen auf in Personen, die zumindest ein paar finanzielle Kratzer abbekommen haben (**Angekrazzte**, 17 %) sowie in **Geschorene** (18 %), das sind Personen, die allesamt größere finanzielle Einbußen hinnehmen mussten (Teilgruppen: nicht-akademische und akademische Geschorene).



**Geschorene** gehören alle zu den Verlierern (hoher Einkommensverlust und/oder finanzielle Mobilisierung) und sind häufiger als **Ungeschorene** in Kurzarbeit. Selbstständige/Freiberufler trifft man hier weit überdurchschnittlich oft.

Die *Teilgruppe der Akademiker* umfasst eher Gutverdiener und eher etwas ältere Personen.



**Angekratzte** (und Geschorene) sind häufiger als **Ungeschorene** im Homeoffice. Außerdem wohnen **Angekratzte** eher urban, sind eher akademisch und haben den jüngsten Altersdurchschnitt (alle sind unter 60 Jahre alt).



**Ungeschorene** gehören alle nicht zu den Verlierern (kein hoher Einkommensverlust und keine finanzielle Mobilisierung), sie sind eher in Branchen wie dem Baugewerbe oder der Pflege zu finden und daher seltener als Geschorene in Kurzarbeit oder im Homeoffice. Außerdem haben sie den höchsten Altersdurchschnitt (hoher Rentneranteil).

Altersbedingt ist die *Teilgruppe der älteren, über 60-jährigen Ungeschorenen* seltener Mieter und kaum im Homeoffice.

Im Ergebnis sind die „Alten“ weitestgehend ungeschoren durch die Krise gekommen, ebenso eher unterdurchschnittlich Verdienende (z. B. Pflegeberufe) oder mit geringem Bildungsabschluss (z. B. Baugewerbe). Gutverdiener, Urbane und Akademiker waren zwar oft im Homeoffice, hatten dort aber keine finanziellen Einbußen, sondern konnten im Gegenteil sogar mehr sparen als sonst. Die Geschorenen schließlich sind einerseits Selbstständige und Freiberufler in Bereichen wie Versicherungsmakler, Gastronomie oder Messebau und andererseits die Einkommenschwächsten – mutmaßlich vorwiegend Aushilfskräfte und 450-Euro-Jobber mit einfacher Dienstleistungstätigkeit wie Gebäudereinigung oder Gastronomie.

### Corona-Folgen: Finanznot versus Einschränkung bei Konsum oder Sozialkontakten

Erwartungsgemäß sind es die Geschorenen, die allesamt von einer Verschlechterung der finanziellen Situation sprechen. Auch in den Kategorien „Einschränkungen des Lebensstandards“, „Verzicht auf größere Anschaffungen“, „Zahlungsschwierigkeiten“ oder „Corona-bedingter Umzug“ liegen sie an der Spitze. Allerdings berichten **Ungeschorene** und **Angekratzte** ebenfalls von Einschränkungen beim Lebensstandard. Dabei handelte es sich jedoch weniger um finanzielle Einschränkungen, sondern vielmehr um fehlende Konsummöglichkeiten und Mangel an Sozialkontakten.

### Corona und Konsumausgaben: verstärkte Rücklagenbildung

Rücklagen aus eingeschränkten Konsummöglichkeiten während des Lockdowns will die Masse größtenteils noch ausgeben. Offenbar wirken hier erhebliche Nachholeffekte: man will den verpassten Urlaub oder Restaurantbesuche nachholen und sich schlicht mal wieder was gönnen. Eine größere Ausnahme bilden die eher jungen, urbanen und akademisch geprägten **Angekratzten**.

Aber selbst wenn das unabsichtlich Gesparte eher ausgegeben wird, so dürfte Corona durchaus das Sicherheitsbewusstsein verändert haben. Dies schlägt sich in der Absicht nieder, dass **Geschorene** eine größere Vorsichtskasse in konservativen Anlagen halten wollen und **Angekratzte** mehr langfristiges Sparen in Aktien oder ETF planen. Insgesamt gibt es Anzeichen dafür, dass das Vertrauen ins Wertpapierparen bei den Deutschen mit Corona nachhaltig gewachsen ist.

### Homeoffice: Gutverdiener profitieren, kein Zurück zum Status quo ante

Vor allem jüngere, besser Ausgebildete und gut Verdienende waren wegen Corona erstmalig im Homeoffice. Darunter auch viele urbane, die eher beengt auf der Etage wohnen. An der Masse der Erwerbstätigen – und damit insbesondere an Handwerkern, Arbeitern und Geringverdienern – ging diese Spielart der Pandemie spurlos vorüber.

Der Wunsch, auch weiterhin im Homeoffice zu bleiben, ist sehr stark ausgeprägt: je mehr Tage zu Hause drin sind, desto besser. Das gilt insbesondere für Jüngere sowie in ländlicher Wohngegend und für Frauen. Bei Frauen dürfte die Familienarbeit ein wichtiges Motiv sein, auf dem Land die gesparten Pendelzeiten und -kosten. Auf dem Land dürfte jedoch der Arbeitgeber diesem Wunsch seltener nachkommen – so die Einschätzung der befragten Arbeitnehmer. Bei Frauen ergeben sich Einschränkungen, weil sie eher Berufe haben, die man vor Ort ausüben muss.

### Corona führt nicht alle ins Grüne oder in größere Wohnungen

Vor allem Städter und die Bewohner von Geschosswohnungen haben im Lockdown ihre bisherige Wohnsituation noch einmal gründlich überdacht. Oft paart sich eine überdurchschnittliche Veränderungsbereitschaft dann auch mit einer pandemiebedingten Tätigkeit im Homeoffice.

Dennoch ist die weitverbreitete Vermutung, dass Heimarbeiter jetzt in „große Wohnungen“ flüchten, nicht immer richtig. Zwar erfordert Homeoffice tendenziell mehr Platz, korrelierende Einkommensverluste können jedoch auch einen Umzug in kleinere Wohnungen nahelegen. Die Zusammenhänge sind daher komplexer: Das Arbeiten im Homeoffice ist eben nur einer von mehreren Bestimmungsgründen des Wohnumfeldes. So neigen vor allem Ungeschorene eher zu einer Vergrößerung, während es Geschorene eher in kleinere Wohnungen zieht. Vor allem ehemals Selbstständige, die jetzt länger auf Hartz IV angewiesen sind, müssen sich verkleinern, weil andernfalls die Unterstützung vom Jobcenter gekürzt wird.

Aber auch nicht jeder, der im Lockdown oder im Homeoffice unter der Enge gelitten hat, möchte unbedingt „ins Grüne“ oder „aufs Land“ ziehen. Etliche zieht es sogar in eine städtischere Umgebung. Dafür gibt es verschiedene Erklärungen: Erstens konnten zwar Geringverdiener schon vor Corona die steigenden Mieten und Kaufpreise in den Städten nicht mehr bezahlen und suchten ihr Glück daher zunehmend im Umland – allerdings unfreiwillig, sie wurden verdrängt und wären überwiegend lieber in der City geblieben. Zweitens haben Gutverdiener im Homeoffice ambivalente Erfahrungen gemacht. Zwar spürte man die Enge, aber man vermisste auch soziale Kontakte; diese findet man als Heimarbeiter dann eher in einem urbanen Wohnumfeld. Eine dritte Variante erklärt das Beharren von **Geschorenen** oder **Angekratzten** in der Stadt: sie erhoffen sich dort eher neue und sicherere Jobs.



## 2 HINTERGRUND, AUFGABENSTELLUNG UND METHODIK

Es wäre nicht überraschend, wenn die Bedrohungen und Beschränkungen, mit denen die Menschen im Gefolge der Verbreitung des Corona-Virus konfrontiert sind, auch zu Verhaltensänderungen und Neubewertungen individueller Lebensplanungen führen. Mutmaßlich ist diese Neuorientierung auch nicht obsolet, weil es nunmehr einen Impfstoff gibt, der die Gefahr einer Ansteckung und Erkrankung zumindest potenziell gebannt hat. Stattdessen ist davon auszugehen, dass einige Neudispositionen erhalten bleiben und langfristige Wirkungen entfalten. Welche Entscheidungsfelder betroffen sind und inwieweit daraus tatsächlich Konsequenzen gezogen werden, hat die vorliegende Studie untersucht.

Die Forschungsfragen zielten dabei auf unterschiedliche Dimensionen der Veränderung:

- die rein finanzielle Situation durch Kurzarbeit oder Gefährdung der eigenen wirtschaftlichen Existenzgrundlage,
- die Neubewertung der Sicherheitsbedürfnisse und daraus resultierende Auswirkungen auf das Vorsorgeverhalten,
- die Nachhaltigkeit der markant angestiegenen Sparquote (nur kurzfristige Nebenwirkung des Lockdowns oder nachhaltige Rücklagenbildung?),
- die Auswirkungen auf Anlageentscheidungen, Vorsorge- und Sparstrategien durch möglicherweise veränderte Einstellung zu finanziellen Rücklagen,
- die Folgen der massenweisen Verlagerung des Arbeitsmittelpunkts ins Homeoffice und einhergehende Ansprüche an den Wohnungsstandort sowie mögliche Trendbrüche bei der Urbanisierung.

Diese Fragestellungen untersucht die Studie anhand von empirischen Daten aus einer Repräsentativbefragung. Dazu wurden in der zweiten Märzhälfte 2021 insgesamt 1.006 Personen telefonisch befragt („INSA-Consulere-Befragung“). Diese Datenbasis ermöglichte die Ableitung einer Typologie der beruflich-finanziellen sowie der sozio-ökonomischen Betroffenheit unterschiedlicher Personengruppen (vgl. Kapitel 3). Darauf aufbauend wurden im August 2021 mit ausgewählten Haushalten aus der Repräsentativbefragung typenbezogene Tiefeninterviews durchgeführt. In den Tiefeninterviews konnten Details zum jeweiligen Entscheidungshintergrund erfragt werden. Größere Veränderungen der Einstellungen im Sommer gegenüber der Repräsentativbefragung im Frühjahr waren dabei (noch) nicht zu erkennen.

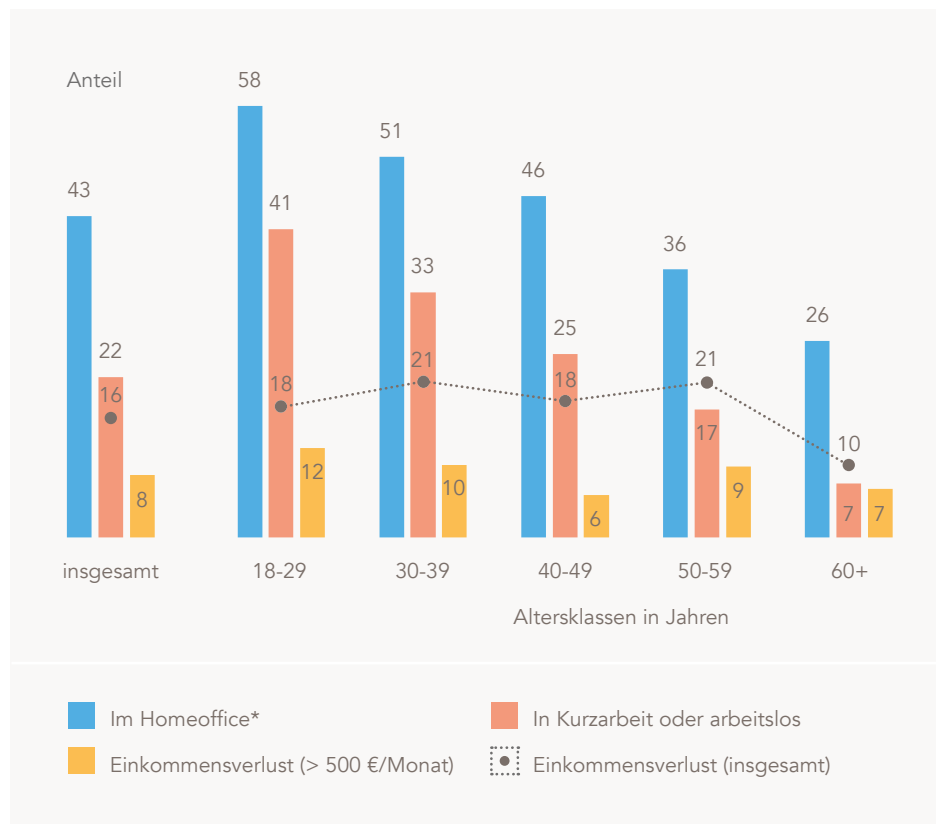
## GIBT ES LONG COVID BEIM SPAREN UND WOHNEN?

Beide Informationen zusammen, die INSA-Consulere-Befragung und die Tiefeninterviews, ermöglichten dann entlang der abgeleiteten Betroffenheits-Typologie eine Abschätzung der Auswirkungen von Corona auf das Sparverhalten und die künftige Verbreitung von Homeoffice sowie eine Beschreibung der Konsequenzen eines verstärkten Arbeitens am heimischen Schreibtisch auf die Wohnungsnachfrage.

### 3 BETROFFENHEIT: WIE VERÄNDERTE CORONA DIE FINANZIELLE SITUATION?

Die Verbreitung des Corona-Virus führte ab März 2020 zu sehr strikten Maßnahmen. Diese betrafen insbesondere die Einhaltung von Hygieneregeln: das Tragen von Gesichtsmasken wurde zum Symbolbild der Pandemie. Erheblich größere Einschnitte für die Wirtschaftsleistung und die Arbeitswelt hatte jedoch der mehrfach verhängte Lockdown. Die Auswirkungen waren auf verschiedenen Ebenen spürbar. Dachte man anfangs noch, Corona könne jeden treffen, stellte sich bald heraus, dass bestimmte Teilgruppen in ganz unterschiedlichem Maße unter den Corona-Folgen zu leiden hatten. Das betrifft vor allem die hier interessierenden ökonomischen Auswirkungen. Insbesondere drei Indikatoren charakterisieren die spezifischen Betroffenheiten verschiedener Bevölkerungsgruppen.

Abbildung 2: Spezifische Betroffenheiten durch Corona



\*Anteil Erwerbstätige

Angaben in Prozent

Quelle: INSA-Consultere-Befragung; eigene Darstellung

- Der Lockdown führte sehr unmittelbar dazu, dass eine Vielzahl von Bürobeschäftigten erstmals in ihrer Karriere im **Homeoffice** arbeitete. Insgesamt berichtet fast die Hälfte der Befragten davon (43 % der Erwerbstätigen bzw. 25 % insgesamt; vgl. Abbildung 2).
- Fast zeitgleich folgte der nächste Schock: Etliche Arbeitnehmer, vor allem im Dienstleistungssektor, wurden in Folge der Pandemie in **Kurzarbeit** geschickt, einige verloren sogar ihren Job und wurden **arbeitslos**. Zusammen betrifft dies gut jeden Fünften der Befragten (22 %).
- Oft konnte die ungewohnt großzügige und weitgehend unbürokratische Gewährung staatlicher Transfers allzu große Einkommenseinbußen verhindern. Einige mussten dennoch Verluste hinnehmen. Dies traf etwa jeden Sechsten der Befragten (16 %), wobei der **Einkommensverlust** in vielen Fällen eher gering ausfiel. Nur jeder Zwölfte berichtet über Verluste von mehr als 500 Euro im Monat (8 %).<sup>1</sup>

Bei all diesen Schocks zeigen sich zunächst recht typische Altersprofile der Betroffenheit (vgl. Abbildung 2). So sind die Jüngeren jeweils am stärksten mit den betrachteten Einschränkungen konfrontiert, das Ausmaß fällt jeweils mit zunehmendem Alter ab. Im Hinblick auf Einkommensverluste gilt dies zumindest für größere Einbußen – mit Ausnahme der Personen kurz vor dem Renteneintritt (50- bis 59-Jährige). In den Tiefeninterviews wird aber auch von sehr spezifischen Betroffenheiten für Teilgruppen in einzelnen Berufsfeldern oder mit unterschiedlichem Bildungshintergrund berichtet; dazu zählen etwa ein faktisches Berufsverbot für viele Soloselbstständige oder Geringverdiener bzw. ein harter Lockdown für Dienstleister, nicht aber für Industriearbeiter oder Handwerker. Für eine Systematisierung werden daher im Folgenden die Personen unserer Repräsentativbefragung im Rahmen einer Clusteranalyse in möglichst ähnliche Gruppen unterschiedlicher Betroffenheits-Dimensionen unterteilt. Anschließend werden typische Lebensumstände und andere Charakteristika der einzelnen Teilgruppen beschrieben.

<sup>1</sup> Wobei auch dieser Betrag für einen Geringverdiener ganz beträchtliche Einschnitte im Lebensstandard zur Folge hat.

### 3.1 AUSMASS UND DIMENSIONEN DER BERUFLICH-FINANZIELLEN BETROFFENHEIT

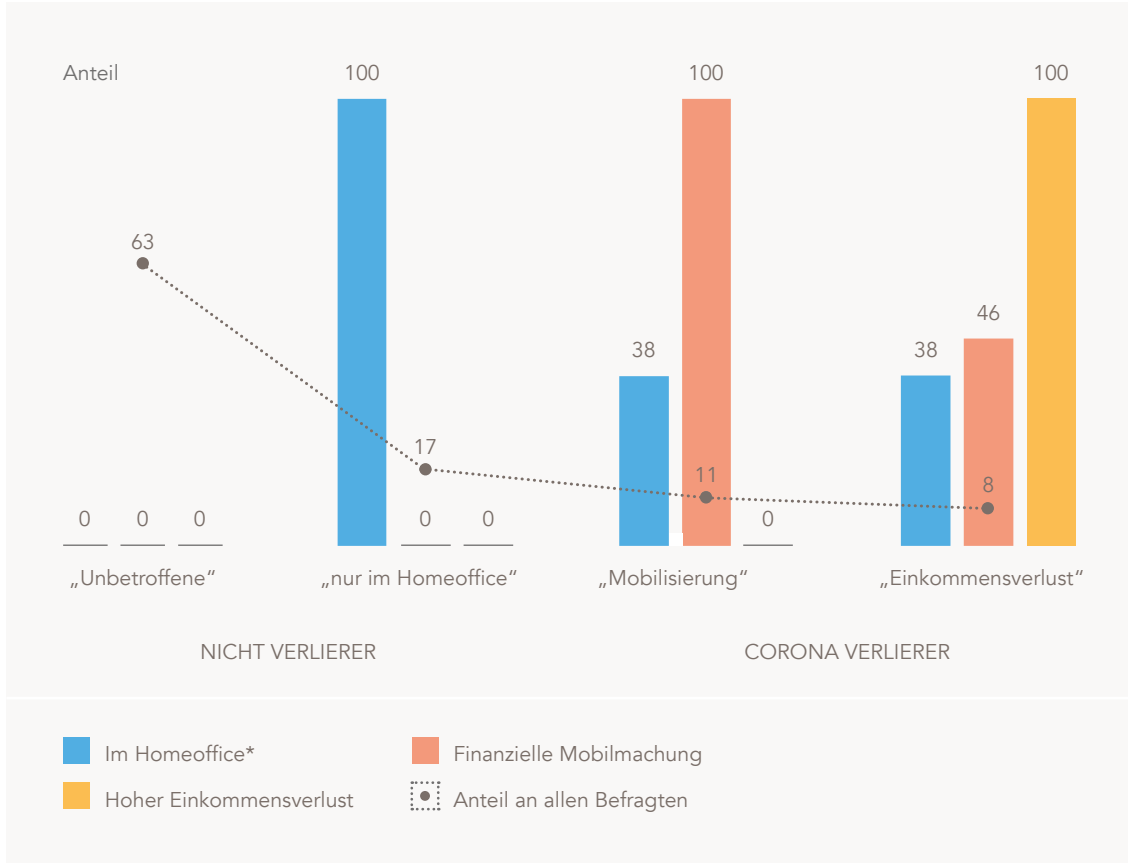
Wir charakterisieren die Betroffenheit der Befragten auf Basis beruflich-finanzieller Dimensionen mit Hilfe einer Clusteranalyse. Diese Analyse wurde anhand von drei Kriterien durchgeführt und resultierte in vier weitgehend homogenen Gruppen. Als Kriterien wurden Indikatoren herangezogen, die die veränderten Bedingungen hinsichtlich finanzieller Lage und Veränderungen im alltäglichen Arbeitsumfeld möglichst zielgenau beschreiben. Der Status „arbeitslos“ oder „in Kurzarbeit“ wegen Corona erschien dabei nicht zielgerichtet, da die einhergehenden finanziellen Auswirkungen sehr unterschiedlich sein können. Deswegen wurde analog den Kriterien aus Abbildung 2 wiederum auf „im Homeoffice“ und „hoher Einkommensverlust“ Bezug genommen, abweichend von Abbildung 2 aber auch auf den aussagekräftigeren Indikator „finanzielle Mobilisierung“. Alle drei Kriterien beschreiben jetzt beruflich-finanzielle Dimensionen, die als Resultat der verschiedenen Maßnahmen durch die Pandemie beeinflusst wurden:

- Im Homeoffice:  
Pandemie-bedingt von zu Hause arbeiten;
- hoher Einkommensverlust:  
Pandemie-bedingter Verlust von mehr als 500 Euro pro Monat;
- finanzielle Mobilisierung:  
Pandemie-bedingt Antrag auf Sozialleistungen gestellt, einen Kredit aufgenommen oder vorhandene Ersparnisse aufgebraucht.

Die vier resultierenden Gruppen (vgl. Abbildung 3) mit unterschiedlichen Dimensionen der beruflich-finanziellen Betroffenheit teilen sich auf in

- 63 % „Unbetroffene“:  
keines der drei Kriterien trifft zu;
- 17 % „nur im Homeoffice“:  
nur das Kriterium „Homeoffice“ trifft zu;
- 11 % „Mobilisierung“:  
das Kriterium „finanzielle Mobilisierung“ trifft zu, zum Teil auch „im Homeoffice“
- 8 % „Einkommensverlust“:  
das Kriterium „hoher Einkommensverlust“ trifft zu, zum Teil auch „im Homeoffice“ und/oder „finanzielle Mobilisierung“.

Abbildung 3: Ausmaß und Dimensionen der beruflich-finanziellen Betroffenheit



\*Anteil insgesamt (inkl. Nicht-Erwerbstätige)

Angaben in Prozent

Quelle: INSA-Consulting-Befragung; eigene Darstellung

Damit gehören knapp zwei Drittel aller Befragten zur Gruppe derjenigen, die beruflich-finanziell überhaupt nicht negativ durch Corona betroffen war („Unbetroffene“, 63 %). Die von Corona Betroffenen verteilen sich je zur Hälfte auf die Gruppe mit der rein beruflichen Dimension „nur im Homeoffice“ (17 %) sowie auf zwei Gruppen aus Personen mit vor allem finanziellen Auswirkungen. Von diesen beiden wiederum hatte der größere Teil nur geringe Einkommensverluste – hier reichte es aus, finanzielle Mittel zu mobilisieren („Mobilisierung“, 11 %); zum Teil waren diese Personen auch im Homeoffice (38 %). Nur die kleinste Gruppe hatte Einkommenseinbußen von mehr als 500 Euro im Monat („Einkommensverlust“, 8 %) und dies häufig gepaart mit finanzieller Mobilmachung (46 %) und nicht selten auch mit Homeoffice (38 %).

### Corona-Verlierer und Nicht-Verlierer

Zur Vermeidung geringer Fallzahlen für die folgenden Analysen werden die beiden kleinen Gruppen, „Mobilisierung“ und „Einkommensverlust“, zusammengefasst zu den „Corona-Verlierern“ und die beiden großen Cluster, „Unbetroffene“ und „nur im Homeoffice“, zu den „Nicht-Verlierern“. Damit wiederum werden im folgenden Abschnitt vertiefend zur beruflich-finanziellen Betroffenheit anschauliche Steckbriefe für eine sozio-ökonomische Corona-Betroffenheit abgeleitet.

## 3.2 „CORONA-TYPEN“: STECKBRIEFE SOZIO-ÖKONOMISCHER CORONA-BETROFFENHEIT

Die Befragten werden jetzt anhand einer weiteren Clusteranalyse nicht nur in Bezug auf ihre beruflich-finanzielle Corona-Betroffenheit (Verlierer und Nicht-Verlierer), sondern auch im Hinblick auf ihre sozio-ökonomischen Charakteristika eingruppiert (Alter und Bildung, wobei eine akademische Bildung auch eine höhere Affinität zum Homeoffice implizieren kann). Diese Analyse wurde anhand von drei Kriterien durchgeführt. Die Kriterien waren:

- Verlierer  
(hoher Einkommensverlust und/oder finanzielle Mobilisierung),
- Altersklasse  
(unter 30 Jahre | 30 bis unter 60 Jahre | über 60 Jahre),
- Bildungsstatus  
(Akademiker | Nicht-Akademiker | in Ausbildung).

Damit spielte ein Corona-bedingtes Arbeiten im Homeoffice nun keine Rolle mehr bei der Festlegung der Gruppenzugehörigkeit. Diese Vorgehensweise ist sinnvoll im Hinblick auf die Analyse der Auswirkungen auf die finanziellen und sozialen Sicherungssysteme. Dabei kommt dem Arbeiten im Homeoffice allenfalls eine untergeordnete Rolle zu. Dagegen haben das Alter sowie die Bildung (financial literacy) größere Auswirkungen im Hinblick auf die Vermögensbildung.

Abbildung 4: Steckbriefe sozio-ökonomischer Corona-Betroffenheit – „Corona-Typen“



Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung



Die fünf resultierenden Gruppen sozio-ökonomischer Corona-Betroffenheit (vgl. Abbildung 4 und Abbildung 5) werden in den folgenden Kapiteln zur Analyse des Sparverhaltens (Kapitel 4), der Verbreitung von Homeoffice (Kapitel 5) und veränderter Wohnsituationen (Kapitel 6) herangezogen. Die Gruppen teilen sich dabei auf in

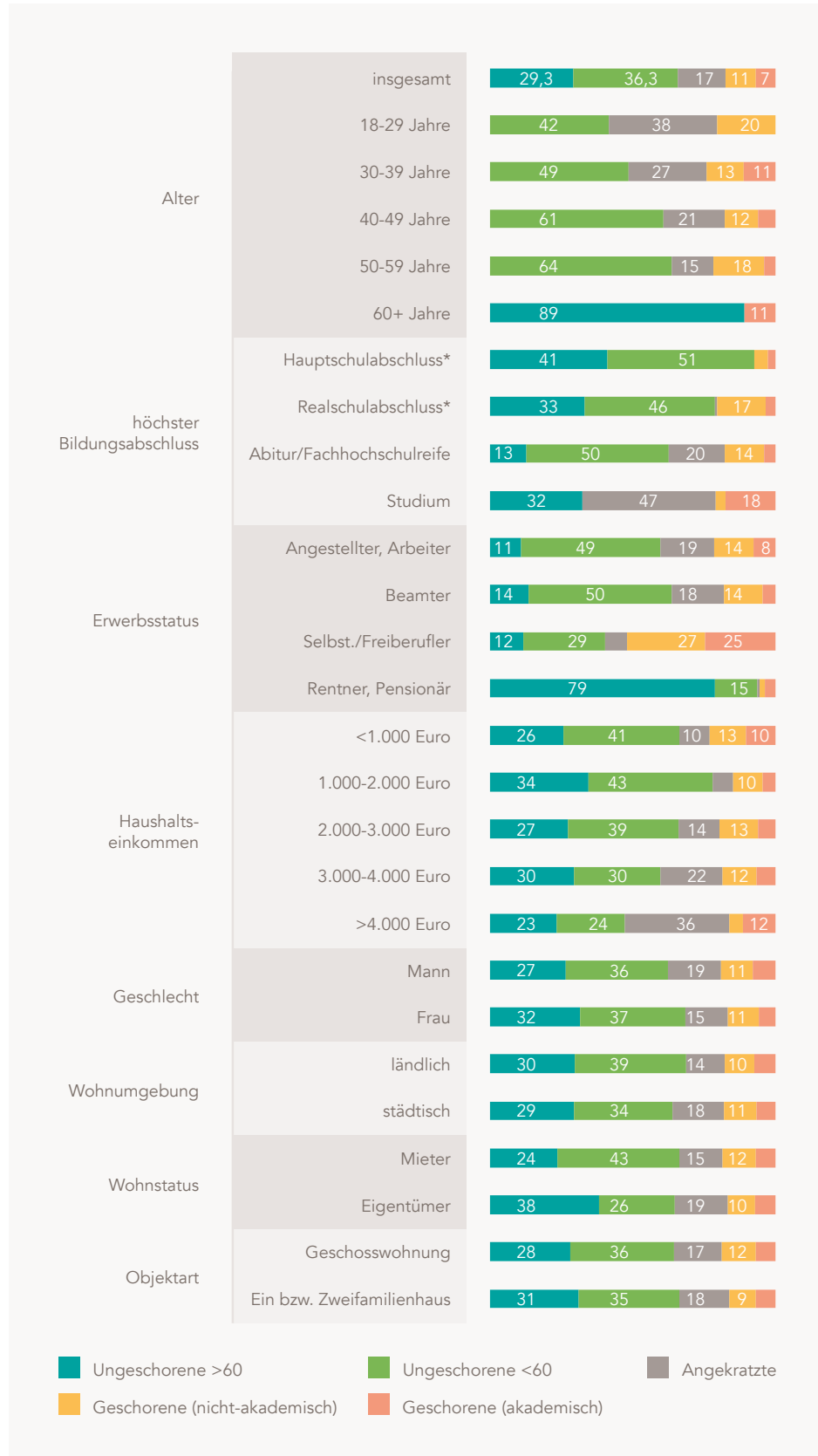
- 36 % Ungeschorene unter 60-Jährige
- 29 % Ungeschorene über 60-Jährige
- 17 % Angekratzte
- 11 % Geschorene eher nicht-akademische
- 7 % Geschorene eher akademische.

Damit gehören zwei Drittel aller Befragten zur Gruppe der **Ungeschorenen** (65 %), die überwiegend noch im erwerbsfähigen Alter sind (36 % unter 60 Jahren). Das restliche Drittel teilt sich zu etwa gleichen Teilen auf in Personen, die zumindest ein paar Kratzer abbekommen haben (**Angekratzte**, 17 %) sowie in Personen, die allesamt größere finanzielle Einbußen hinnehmen mussten (**Geschorene**, 18 %). Letztere wiederum sind überwiegend eher nicht-akademisch.

Dabei unterscheiden sich die **Geschorenen** insbesondere durch die Kriterien „Corona-Verlierer“ (finanzielle Mobilisierung und/oder hoher Einkommensverlust) sowie „Kurzarbeit oder arbeitslos“ von den **Ungeschorenen** (vgl. Abbildung 4). Darüber hinaus lassen sich folgende Korrelationen feststellen (vgl. Abbildung 5):

- **Geschorene** sind häufiger Selbstständige und Freiberufler oder eher einkommensschwache Angestellte. Dagegen sind sie seltener unter den Rentnern zu finden und haben meist mehr als einen Hauptschulabschluss.
- **Angekratzte** sind häufiger unter den Jüngeren zu finden, haben einen höheren Schul- oder Hochschulabschluss, sind einkommensstärker und urbaner.
- **Ungeschorene** sind häufiger unter den Älteren zu finden, haben eher nur einen Hauptschulabschluss, sind eher einkommensschwach und ländlicher.

Abbildung 5: Sozio-ökonomische Corona-Betroffenheit – „Corona-Typen“



Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

Die telefonischen Tiefeninterviews mit typischen Repräsentanten einzelner Gruppen zeigten entsprechend, dass **Ungeschorene** und **Angekratzte** z. B. im Baugewerbe oder in der Pflege arbeiten (eher unterdurchschnittlich Verdienende oder geringer Bildungsabschluss), einige waren auch Rentner (eher Ältere) oder befanden sich in Elternzeit. Umgekehrt handelte es sich bei den geschorenen Angestellten um Berufe in Unternehmen im Lockdown wie z. B. Gebäudereinigung für Schulen und Kitas (eher einkommensschwach); unter den geschorenen Freiberuflern wiederum fanden sich z. B. ein selbstständiger Versicherungsmakler mit Großkunden aus der Gastronomie oder eine Dekorateurin mit Schwerpunkt im Messebau.

Zu vergleichbaren Ergebnissen wie unsere Befragung kommt auch infratest dimap in einer anderen Stichprobenerhebung. Dort sind die Einkommen ebenfalls eher gesunken (26 %) als gestiegen (12 %) und hat sich vor allem bei den Einkommensschwächeren das Einkommen deutlich verringert (28 % ggü. 5 % bei den Einkommensstärksten); spiegelbildlich hatten Einkommensreichere (16 %) eher Zuwächse als -schwächere (7 %).<sup>2</sup> Auch eine Sonderbefragung des Sozioökonomischen Panels (SOEP) erkennt eine höhere Betroffenheit bei Einkommensschwächeren, Jüngeren und Selbstständigen.<sup>3</sup>

#### Steckbriefe im Detail („Corona-Typen“)

Die nachfolgenden Steckbriefe geben ein umfassenderes Bild der fünf Gruppen unterschiedlicher sozio-ökonomischer Corona-Betroffenheit wieder.



**Steckbrief:** Ungeschorene, unter 60-jährige (36 %)

**Hintergrund:** Die „nicht alten“ Ungeschorenen wohnen überwiegend zur Miete (70 %) und haben keinen akademischen Hintergrund (0 %).

**Finanziell:** Einige sind in Kurzarbeit (18 %), sehr selten haben sie jedoch Einkommensverluste (7 %) und wenn, dann niemals hohe (0 %). Eine finanzielle Mobilisierung war bei keinem erforderlich (0 %).

**Arbeitsplatz:** Etwa vier von zehn arbeiten wegen Corona im Homeoffice (38 %).

**Sonstiges:** Selbstständige/Freiberufler und Gutverdiener sind hier unterdurchschnittlich vertreten

<sup>2</sup> Im Auftrag für das ARD-Magazin Plusminus (abgefragt am 9.9.2021); vgl. <https://www.infratest-dimap.de/umfragen-analysen/bundesweit/umfragen/aktuell/einnahmen-und-ausgabenbilanz-in-der-pandemie-haushalte-mit-niedrigen-einkommen-besonders-im-nachteil/>

<sup>3</sup> Vgl. empirica-Studie „Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Wohnungsmarkt“ im Auftrag des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (mimeo); Definition „Negativer Schock“: Verlust des Arbeitsplatzes, Beantragung von Sozialleistungen, Rückgriff auf Sparrücklagen/Vermögensanlagen, Beantragung von Krediten oder drastische Einschränkung des Lebensstandards.



**Steckbrief:** Ungeschorene, über 60-jährige (29 %)

**Hintergrund:** Der „alte“ Ungeschorene ist seltener als andere Typen Mieter (48 %), einige haben einen akademischen Hintergrund (28 %).

**Finanziell:** Altersbedingt ist kaum einer in Kurzarbeit (3 %), sehr selten haben sie Einkommensverluste (3 %) und wenn, dann niemals hohe (0 %). Eine finanzielle Mobilisierung war bei keinem erforderlich (0 %).

**Arbeitsplatz:** Altersbedingt arbeitet nur jeder Fünfte im Homeoffice (19 %).

**Sonstiges:** Personen mit (Fach-)Hochschulreife ohne Studium sind hier unterdurchschnittlich, mit Hauptschulabschluss überdurchschnittlich oft vertreten



**Steckbrief:** Angekratzte (17 %)

**Hintergrund:** Der **Angekratzte** ist etwas seltener als andere Typen Mieter (53 %), aber eher als alle anderen Typen urban (71 %), viele haben einen akademischen Hintergrund (66 %), etliche sind noch in Ausbildung (34 %).

**Finanziell:** Einige sind in Kurzarbeit (25 %), so mancher hat Einkommensverluste hinnehmen müssen (14 %), aber wenn, dann nur selten hohe (4 %). Zuweilen war eine finanzielle Mobilisierung erforderlich (8 %).

**Arbeitsplatz:** Fast zwei Drittel arbeiten wegen Corona im Homeoffice (63 %).

**Sonstiges:** Jüngere (<40 Jahre), Personen mit Studium und Gutverdiener sind hier überdurchschnittlich oft vertreten, Ältere (Rentner, Pensionäre), Selbstständige/Freiberufler und Geringverdiener unterdurchschnittlich.



**Steckbrief:** Geschorene, nicht-akademische (11 %)

**Hintergrund:** Der eher „nicht akademische“ **Geschorene** ist durchschnittlich häufig Mieter (64 %), wenige haben einen akademischen Hintergrund (8 %).

**Finanziell:** Die meisten sind in Kurzarbeit (59 %) und haben Einkommensverluste (56 %), und wenn, dann eher hohe (41 %). Fast immer war eine finanzielle Mobilisierung erforderlich (82 %).

**Arbeitsplatz:** Gut die Hälfte arbeitet wegen Corona im Homeoffice (53 %).

**Sonstiges:** Jüngere (<30 Jahre), Geringverdiener (<1.000 Euro) und Selbstständige/Freiberufler sind hier überdurchschnittlich oft vertreten, Ältere (Rentner, Pensionäre) unterdurchschnittlich.



**Steckbrief:** Geschorene, akademische (7 %)

**Hintergrund:** Der eher „akademische“ **Geschorene** ist durchschnittlich häufig Mieter (60 %), die meisten haben einen akademischen Hintergrund (61 %).

**Finanziell:** Gut die Hälfte ist in Kurzarbeit (51 %) und hat Einkommensverluste (60 %), wenn, dann eher hohe (47 %). Sehr oft war eine finanzielle Mobilisierung erforderlich (70 %).

**Arbeitsplatz:** Gut die Hälfte arbeitet wegen Corona im Homeoffice (54 %).

**Sonstiges:** Mittelalte (30-39 Jahre) und Ältere (nicht: Rentner, Pensionäre) sowie Selbstständige/Freiberufler, Geringverdiener (<1.000 Euro) und Gutverdiener sind hier überdurchschnittlich oft vertreten, Beamte, Rentner und Pensionäre unterdurchschnittlich.

### 3.3 FINANZNOT VERSUS EINSCHRÄNKUNG KONSUM ODER SOZIALKONTAKTE

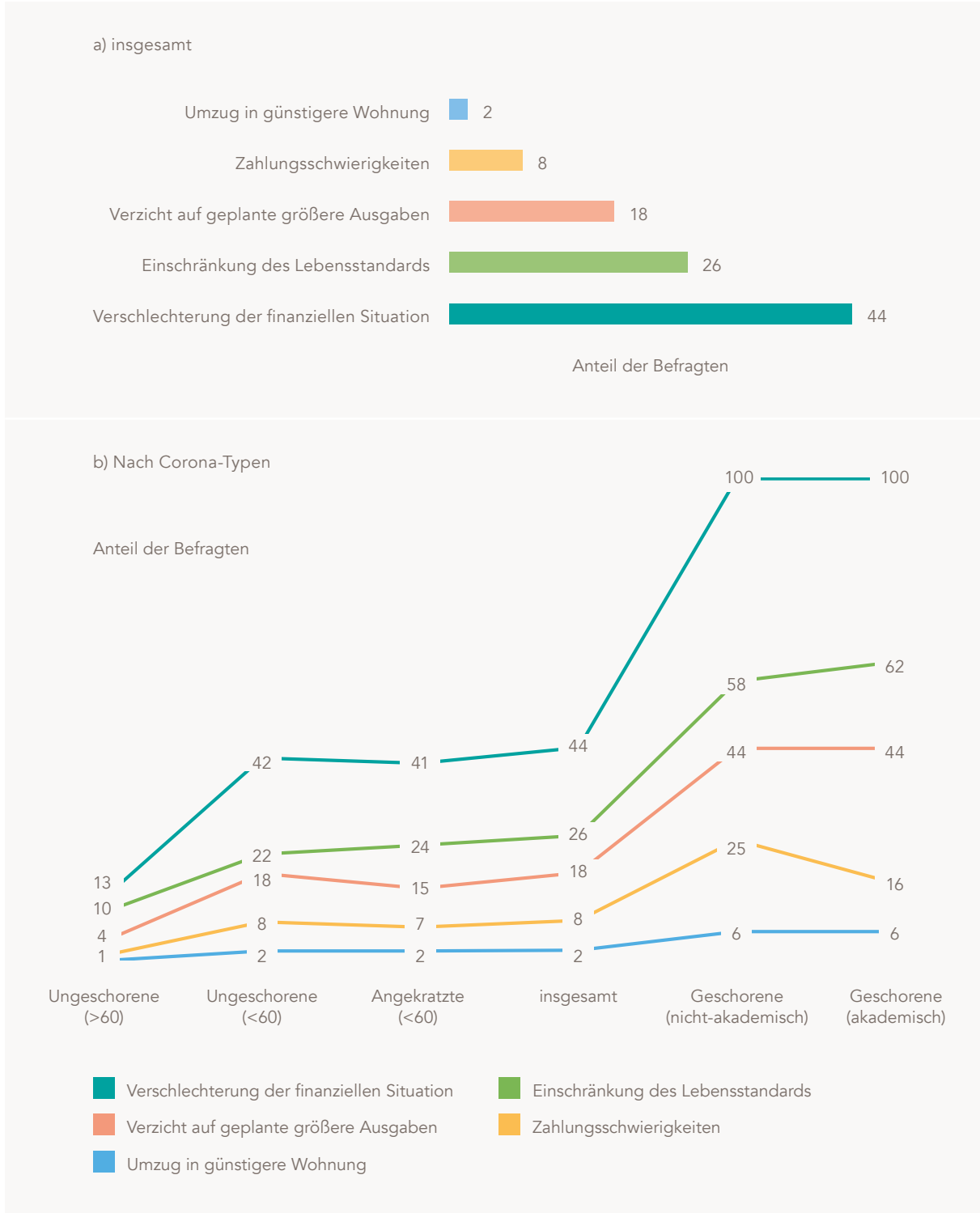
Corona hat viele Menschen ins Homeoffice verbannt oder deren Einkommen geschmälert, weil Kurzarbeit angeordnet wurde oder gar der Arbeitsplatz verloren ging. In der Folge wurden staatliche Transfers beantragt, Kredite aufgenommen oder Ersparnisse aufgezehrt (vgl. Abbildung 2).

Insgesamt berichtet daher fast jeder zweite Befragte von einer Verschlechterung der finanziellen Situation (44 %; vgl. Abbildung 6a). Jeder Vierte sprach sogar von Einschränkungen des Lebensstandards (26 %) und jede Fünfte musste infolgedessen auf größere Anschaffungen verzichten (18 %). In echten Zahlungsschwierigkeiten steckte aber nur jeder Zwölfte (8 %) und nur 2 % gaben an, wegen Corona in eine günstigere Wohnung umgezogen zu sein (zum Thema „Wohnen“ vgl. Kapitel 6).

Aber welche sozio-ökonomischen Gruppen waren in besonderem Maße von solchen Veränderungen betroffen? Erwartungsgemäß sind es die **Geschorenen**, die in allen Kategorien überproportional häufig vertreten sind, insbesondere berichten sie allesamt von einer Verschlechterung der finanziellen Situation (vgl. Abbildung 6b). Relevante Unterschiede im Hinblick auf akademische und nicht-akademische gibt es lediglich in der Kategorie „Zahlungsschwierigkeiten“. Hiervon berichten die etwas jüngeren und daher noch nicht akademischen Geschorenen erheblich häufiger als die akademischen Geschorenen. Hier spiegelt sich offenbar die mit zunehmendem Alter bessere finanzielle Absicherung durch angesparte Vermögen: Wer entsprechende Vorsorge getroffen hat, kommt in Ausnahmesituationen weniger schnell in die Bredouille und kann so finanzielle Engpässe besser überstehen.

Bei den **Ungeschorenen** zeigt sich, dass zwar beide Altersgruppen keine nennenswerten Einkommensverluste oder finanzielle Mobilisierung berichten (vgl. Abbildung 4), aber dennoch bei den jüngeren, unter 60-jährigen eine gewisse Verschlechterung der finanziellen Situation konstatiert wird (vgl. Abbildung 6b). So gesehen unterscheiden sich die „jungen“ **Ungeschorenen** nicht wesentlich von den **Angekratzten**.

Abbildung 6: Was ist durch Corona passiert?



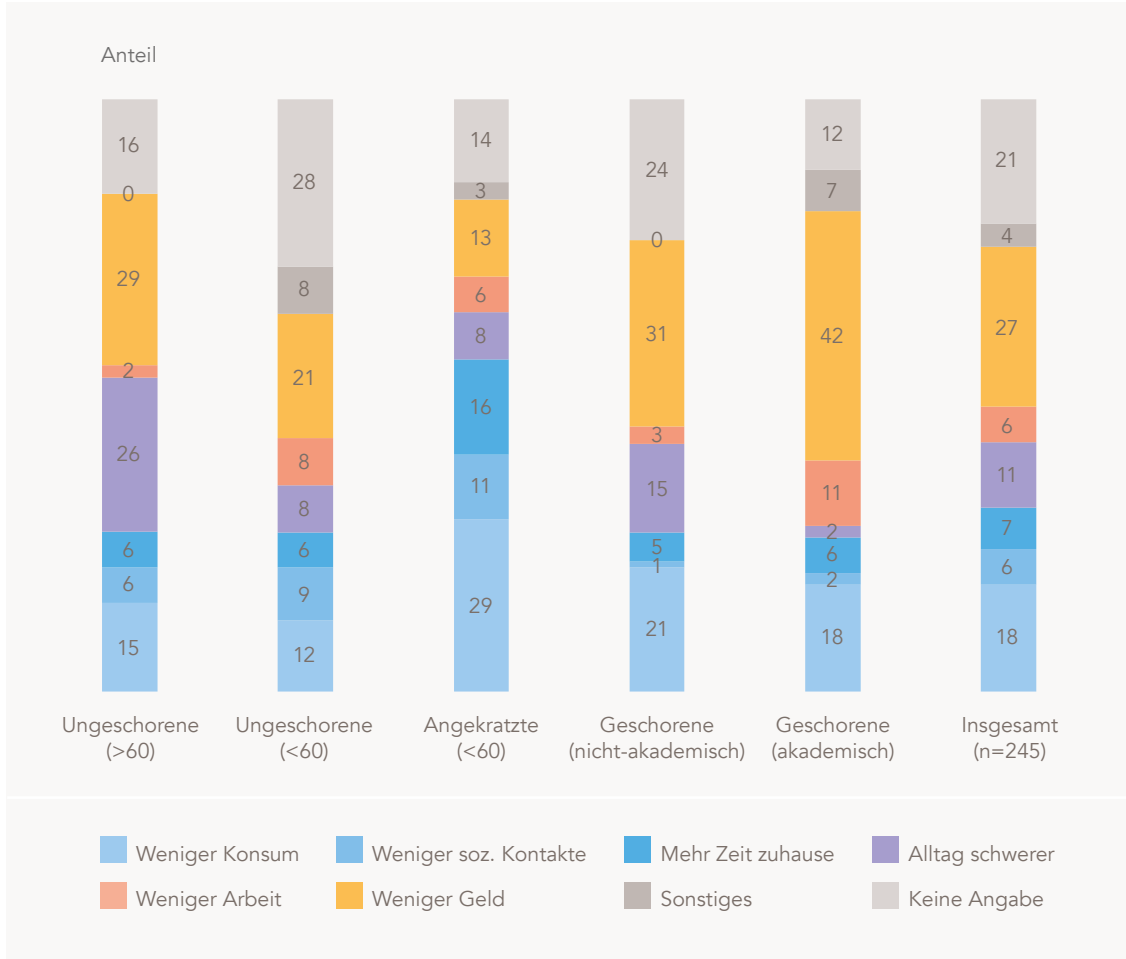
**Den einen fehlen die Mittel, den anderen der Konsum und Sozialkontakte**

Was bedeutet es konkret, wenn der Lebensstandard sich verändert hat? Klar ist, dass es sich hierbei um echte finanzielle Einbußen, aber auch um andere, teils sehr subjektive Einschätzungen handeln kann. Etwa jeder vierte Befragte gab an, dass sich sein Lebensstandard verschlechtert hat. Diese Personen wurden daraufhin auch gefragt, inwiefern sich deren Lebensstandard durch die Pandemie verschlechtert hat. Dies war eine offene Frage, deren Antworten im Rahmen der Auswertung in acht verschiedenen Unterkategorien zusammengefasst wurden.

Dabei zeigen sich die unterschiedlichen Dimensionen der Einschränkungen, die sich hinter den Antworten verbergen: **Geschorene** bemängelten eher Einschränkungen beim Lebensstandard in finanzieller Sicht, **Ungeschorene** und **Angekratzte** dagegen eher fehlende Konsummöglichkeiten und Sozialkontakte (vgl. Abb 7).



Abbildung 7: Art der „Einschränkung Lebensstandard“



Grundgesamtheit hier: die 245 Personen, die eine „Einschränkung ihres Lebensstandards“ angegeben haben (50 von ihnen haben keine Angabe zur Art der Einschränkung gemacht). „Keine Angabe“ und „Weiß nicht“ werden im Folgenden zusammengefasst zu „Keine Angabe“. Ausführliche Äußerungen: „Weniger Geld“ = „weniger Geld steht zur Verfügung, weniger Ersparnisse, alles ist teurer geworden“, „Weniger Konsum“ = „geringere Ausgaben für Konsum, Dienstleistungen, Urlaub“, „Alltag schwerer“ = „Alltag wurde schwieriger, Einschränkung der Freiheit“, „Mehr Zeit zuhause“ = „Muss mehr Zeit zuhause verbringen, eingeschränkte Mobilität, weniger sportliche Aktivitäten“.

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

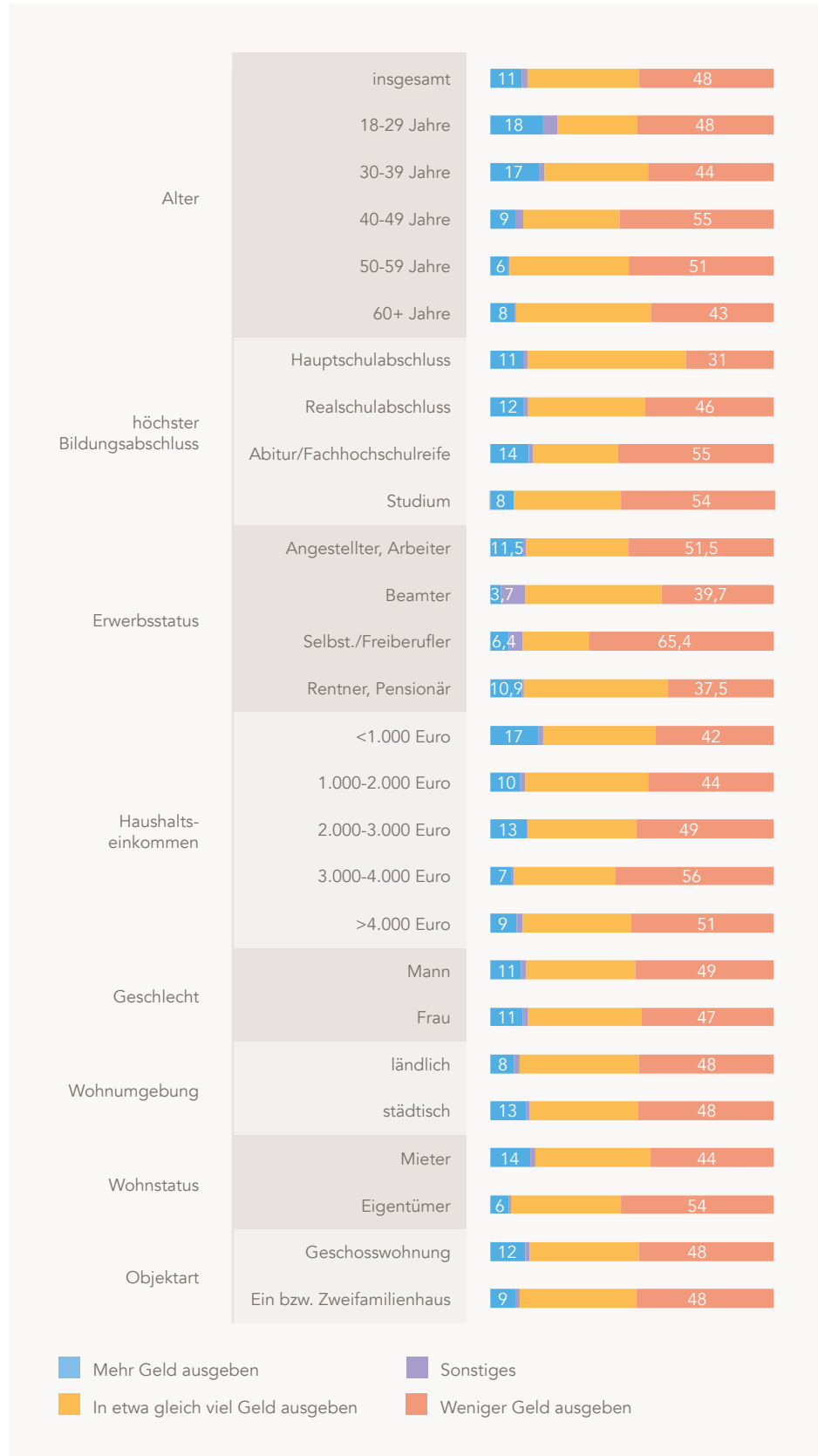
Insgesamt gab gut jeder Vierte als Einschränkung „weniger Geld zur Verfügung“ an (27 %), aber fast jeder Fünfte sah die Einschränkung eher in seinen Konsummöglichkeiten und bedauerte die „geringeren Konsumausgaben“ (18 %). Für jeden Zehnten wurde zudem der „Alltag schwerer“, was auch mit den Einschränkungen der Freiheiten begründet wurde (11 %). Entsprechend klagten 7 % darüber, dass sie „mehr Zeit zuhause verbringen“ mussten, was mit eingeschränkter Mobilität und weniger sportlichen Aktivitäten begründet wurde. Jeweils 6 % sahen Veränderungen, weil es „weniger Arbeit/Jobangebote“ gab bzw. weil „weniger soziale Kontakte“ möglich waren.

Die verschiedenen Arten der Einschränkung des Lebensstandards wird von den einzelnen sozio-ökonomischen Gruppen wiederum ganz spezifisch betont. So klagten die akademischen **Geschorenen** überdurchschnittlich häufig über „Weniger Geld“ (42 % ggü. 27 %) und „weniger Arbeit“ (11 % ggü. 6 %) sowie die nicht akademischen **Geschorenen** überdurchschnittlich häufig darüber, dass der „Alltag schwerer“ sei (15 % ggü. 11 %). Demgegenüber bedrückten die – jüngeren und urbaneren – **Angekratzten** eher die eingeschränkten Konsummöglichkeiten (29 % ggü. 18 % „weniger Konsum“) und fehlenden Kontakte (11 % ggü. 6 % „weniger soziale Kontakte“ bzw. 16 % ggü. 7 % „mehr Zeit zuhause“). Die fehlenden Sozialkontakte wurden auch auffällig oft von den älteren **Ungeschorenen** genannt, während die jüngeren **Ungeschorenen** die Freiheitseinschränkungen bemängelten (26 % ggü. 11 % „Alltag schwerer“).

## 4 CORONA UND KONSUM- AUSGABEN: VERSTÄRKTE RÜCKLAGENBILDUNG

Die Pandemie war nicht nur geprägt von Kurzarbeit und steigender Arbeitslosigkeit, sondern auch von geschlossenen Geschäften und eingeschränkten Freizeitmöglichkeiten. Dadurch war es vielerorts nicht möglich, überhaupt Geld auszugeben. Hinzu kam bei einigen die Unsicherheit über das künftige Einkommen und der Umgang mit tatsächlichen Einkommenseinbußen. Im Ergebnis hat rund die Hälfte der Befragten im Lockdown weniger Geld als üblich ausgegeben (48 %; vgl. Abbildung 8).

Abbildung 8: Konsumausgaben während der Pandemie



Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

Interessanterweise variiert dieser Anteil allerdings nur wenig im Hinblick auf einzelne sozio-ökonomische Aspekte – mit Ausnahme der Freiberufler und Selbstständigen! Darüber hinaus kam es bei Personen mit Hauptschule als höchstem Bildungsabschluss und eingeschränkt auch bei Geringverdienern eher vor, dass mehr Geld ausgegeben wurde.

Frau, 36 Jahre: „Ich habe mehr Klamotten für meinen Sohn und auch was Schönes für die Wohnung gekauft“

Frau, 36 Jahre: „Klar, das waren oft auch Impulskäufe“

Offenbar hatten die „üblichen“ sozio-ökonomischen Charakteristika also keinen oder nicht den üblichen Einfluss auf das Ausgabeverhalten. Anders formuliert: Corona war eine Art Luxusproblem der Gutverdiener und **Ungeschorenen** im Homeoffice, die keine Chance hatten, ihren vertrauten Konsumgewohnheiten nachzugehen. Dort kam es zuweilen auch zu spontanen Interneteinkäufen, die als Kompensation der eingeschränkten Lebensqualität im Lockdown zu verstehen sind. Im Umkehrschluss haben die einfachen Berufsgruppen den „Laden am Laufen gehalten“, mussten aber eher mehr Geld ausgeben, weil vieles teurer wurde oder weil sie zum Eigenschutz vom ÖPNV aufs Auto umgestiegen sind.

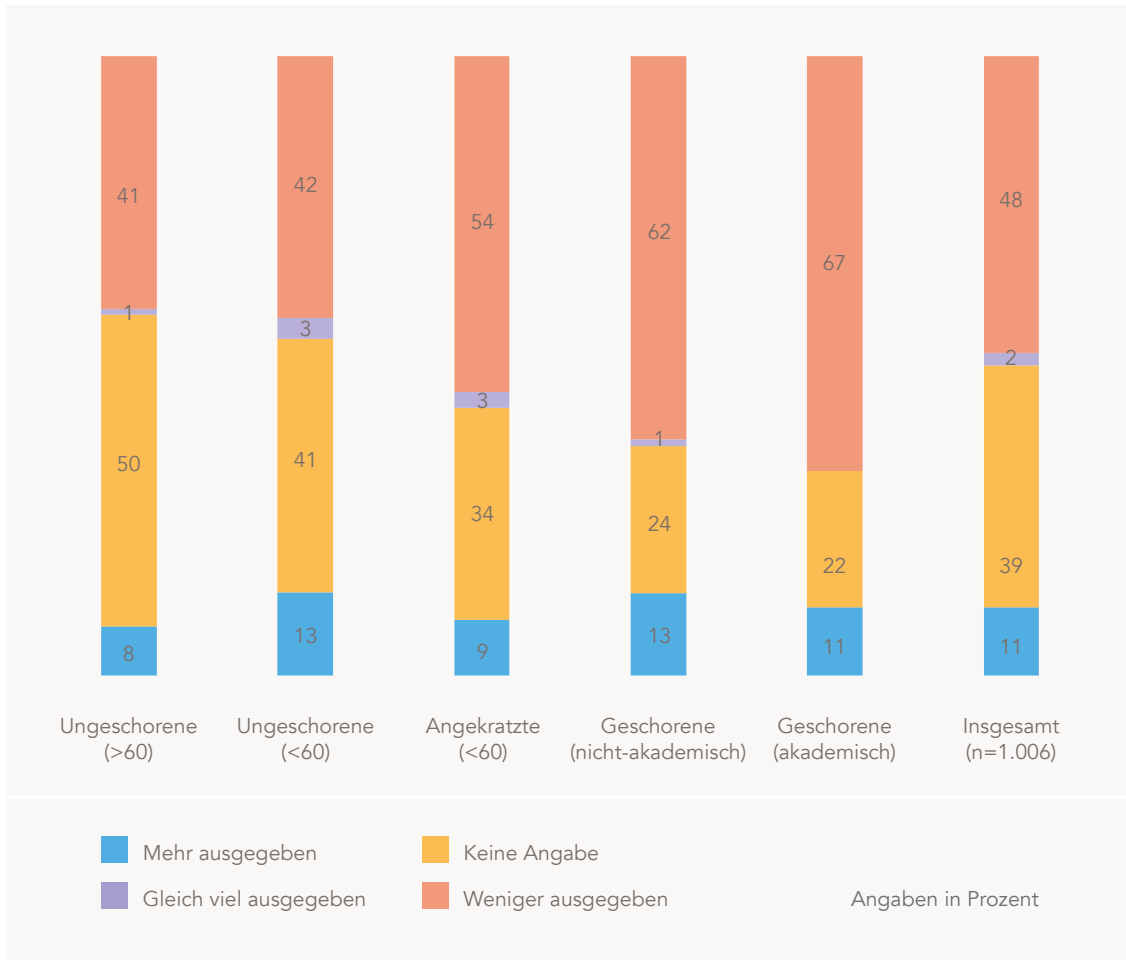
Zu vergleichbaren Ergebnissen kommt auch infratest dimap in einer Befragung, demnach sind die Ausgaben bei rund der Hälfte aller Befragten durch Corona gesunken (56 % ggü. 16 % mit Mehrausgaben). Dies betraf insbesondere Einkommensstärkere (66 % ggü. 14 % mit Mehrausgaben), während Einkommensschwächere seltener ihre Ausgaben senken konnten (36 % ggü. 25 % mit Mehrausgaben).<sup>4</sup>

#### 4.1 JEDER ZWEITE HAT WENIGER AUSGEGEBEN, VIELE WOLLEN DAS ABER NICHT SPAREN

Besser als die üblichen sozio-ökonomischen Variablen wie Einkommen oder Haushaltstyp (vgl. Abbildung 8) beschreiben die „Corona-Typen“ (vgl. Abbildung 9) auffällige Unterschiede im Ausgabeverhalten. So haben zum Beispiel rund zwei Drittel der **Geschorenen** weniger Geld ausgegeben. Dies muss vor dem Hintergrund der meist hohen Einkommensverluste und finanzieller Mobilisierung gesehen werden, die dieser Gruppe schlicht die Basis fürs Geldausgeben geraubt haben.

4 Im Auftrag für das ARD-Magazin Plusminus (abgefragt am 9.9.2021); vgl. <https://www.infratest-dimap.de/umfragen-analysen/bundesweit/umfragen/aktuell/einnahmen-und-ausgabenbilanz-in-der-pandemie-haushalte-mit-niedrigen-einkommen-besonders-im-nachteil/>.

Abbildung 9: Geldausgaben während der Pandemie – Corona-Typen



Quelle: Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Auf der anderen Seite stehen die **Ungeschorenen**, die eher unterdurchschnittlich oft zum Sparen gezwungen waren und wenn, dann dürfte die Ursache eher in fehlenden Konsummöglichkeiten aufgrund geschlossener Geschäfte und Restaurants sowie fehlender Reisemöglichkeiten zu finden sein. Dazwischen finden sich die **Angekrazzten**, bei denen rund die Hälfte (54 %) weniger ausgegeben hat. Hier dürften sich kleinere Einkommensverluste und fehlende Konsummöglichkeiten als Ursache in etwa die Waage halten.

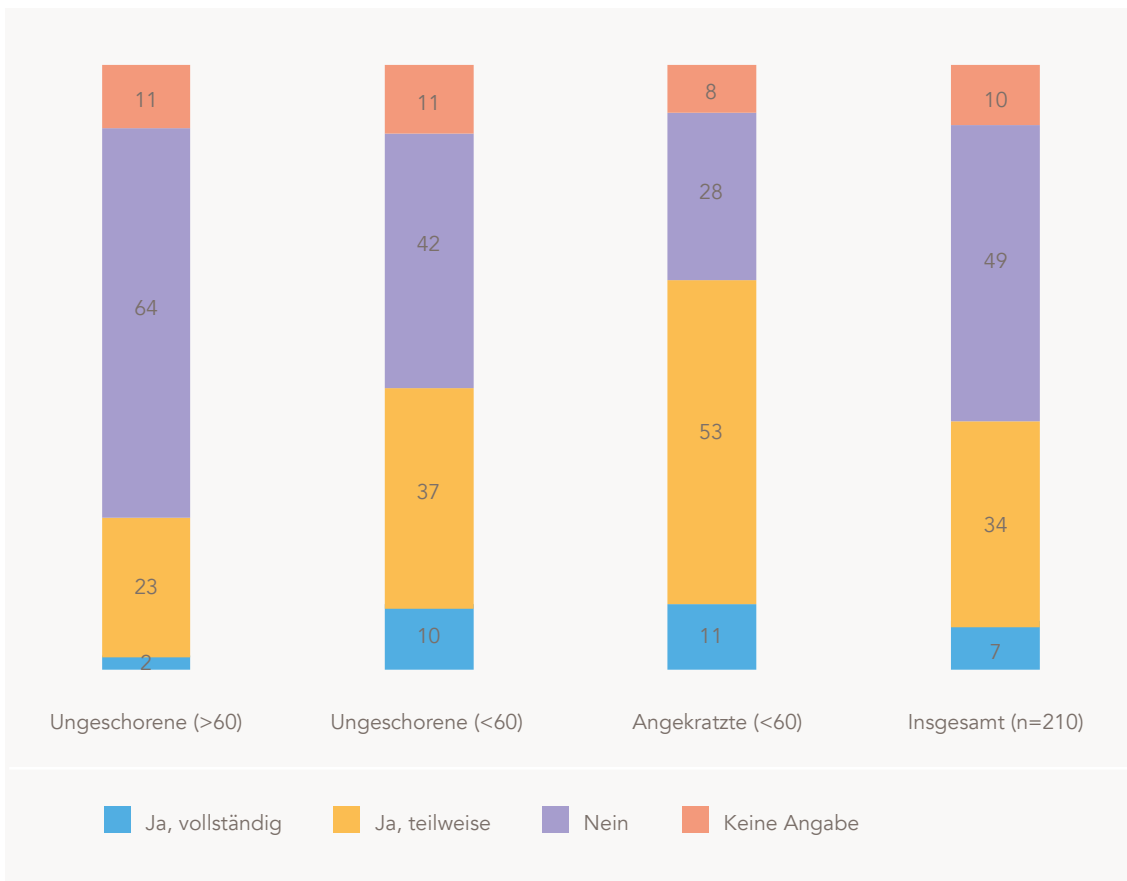
Mann, 55 Jahre: „Ich habe Sprit gespart, weil ich im Homeoffice war“

In den Tiefeninterviews werden diese Zusammenhänge bestätigt. So gaben die Befragten, die weniger konsumierten, vor allem weniger Geld für Bekleidung, Gastronomie, Freizeit (z. B. Kino, Schwimmbad), Pendeln und Urlaub aus.

**Vor allem die Angekratzten wollen das gesparte Geld langfristig anlegen**

Spannender als das vergangene Verhalten dürfte jedoch der künftige Umgang mit dem nicht ausgegebenen Geld während der Pandemie sein. Diese Frage wurde aus naheliegenden Gründen nur denjenigen gestellt, deren finanzielle Situation sich durch Corona nicht verschlechtert hat und damit mutmaßlich denjenigen, die wegen fehlender Konsummöglichkeiten Geld übrig hatten. Diese Personen wollen jedoch das eingesparte Geld überwiegend nicht längerfristig anlegen, lediglich 41 % planen das (7 % vollständig/ 34 % teilweise; vgl. Abbildung 10).

**Abbildung 10: Plan, das angesparte Geld längerfristig anzulegen – Corona-Typen**



Diese Frage ging nur an Personen, die angaben, dass sie weniger Geld ausgegeben haben als üblich (Frage 6), und die *keine Verschlechterung* ihrer finanziellen Situation hatten (Frage 2). Dies trifft auf n=210 Personen zu. Da die **Geschorenen** zu 100 % eine Verschlechterung ihrer finanziellen Situation angegeben haben, wurde ihnen diese Frage nicht gestellt und sie sind nicht in der Grafik aufgeführt.

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

Etwas anders sieht das Bild jedoch aus, wenn wieder die unterschiedlichen Corona-Typen getrennt betrachtet werden. So wollen insbesondere ältere Ungeschorene sich eher nicht auf langfristige Anlagen einlassen (nur 25 % wollen dies). Dies ist im Sinne der Lebensplanung auch verständlich. Lieber holt man in dieser Altersklasse verpasste Konsummöglichkeiten nach.

Mann, 66 Jahre: „Wir haben uns jetzt ein neues Auto gekauft.“  
Frau, 41 Jahre: „Einen Teil des Geldes werden wir für schöne Momente ausgeben.“

Demgegenüber möchte nun fast die Mehrheit der jüngeren **Ungeschorenen** (47 %) und nahezu eine Zwei-Drittel-Mehrheit der **Angekratzten** (64 %) das Geld längerfristig anlegen. Bei den jüngeren **Ungeschorenen** war vermutlich der Verzicht nicht groß genug, um eine noch größere Veränderungsbereitschaft beim Sparverhalten nach sich zu ziehen. Anders bei den **Angekratzten** und somit bei einer Gruppe von eher jungen, urbanen und akademisch geprägten Menschen: diese Personen sind zwar noch mal mit einem blauen Auge davongekommen, haben aber mutmaßlich Erfahrungen gemacht, die eine größere Vorsichtskasse durchaus als erstrebenswert erscheinen lassen.

## 4.2 NEUBEWERTUNG DER FINANZIELLEN SICHERHEIT

Während des Lockdowns hatten viele Menschen Zeit, über ihre berufliche und finanzielle Situation nachzudenken. Unter diesem Eindruck haben daher etliche Personen angegeben, ihr Verhalten bereits geändert zu haben oder zumindest Veränderungen zu planen. Aus anderen Befragungen ist zwar bekannt, dass Menschen ihre Pläne nicht immer konsequent umsetzen, so dass das Niveau der Veränderungsbereitschaft eher überschätzt wird. Gleichwohl zeigen die unterschiedlich häufig angegebenen Änderungspläne an, in welchen Teilgruppen künftig am ehesten Veränderungen zu erwarten sind.

Mann, 67 Jahre: „Ich will erstmal meine Eigentumswohnung abbezahlen.“



Aber nicht alle finanziell Betroffenen denken über ihre finanzielle Sicherheit in stärkerem Maß nach. Einerseits – so zeigten die Tiefeninterviews – wird das als nicht erforderlich angesehen, weil man in einer selbstgenutzten Immobilie wohnt, die schon bald abbezahlt ist. Andererseits sind die akuten Probleme zum Teil so drängend, dass schlicht die Ruhe dafür fehlt, systematisch über eine Vorsorge nachzudenken. Dazwischen gibt es eine große Spannweite unterschiedlicher Motivlagen und Möglichkeiten.

#### Umdenken bzgl. Anlageform, Sicherheit und Flexibilität

An erster Stelle der Verhaltensänderung steht der Aufbau eines größeren Finanzpuffers. Insgesamt fast jeder Dritte kann sich dies infolge der Pandemie vorstellen (13 % bereits durchgeführt, 19 % geplant; vgl. Abbildung 11a). Das ist wenig verwunderlich. DIA-Studien zeigen immer wieder, dass Privathaushalte hierzulande – gemessen am Einkommen – nur recht geringe Geldvermögen auf der hohen Kante haben. Angesichts eines lebensstandardsichernden staatlichen Sozialsystems für Renten-, Kranken- oder Arbeitslosenversicherung erschien dies auch bislang kaum erforderlich gewesen.

Frau, 29 Jahre: „Vor Corona habe ich mir keine Gedanken um finanzielle Sicherheit gemacht. Ich werde mir zukünftig aber einen Finanzpuffer aufbauen.“

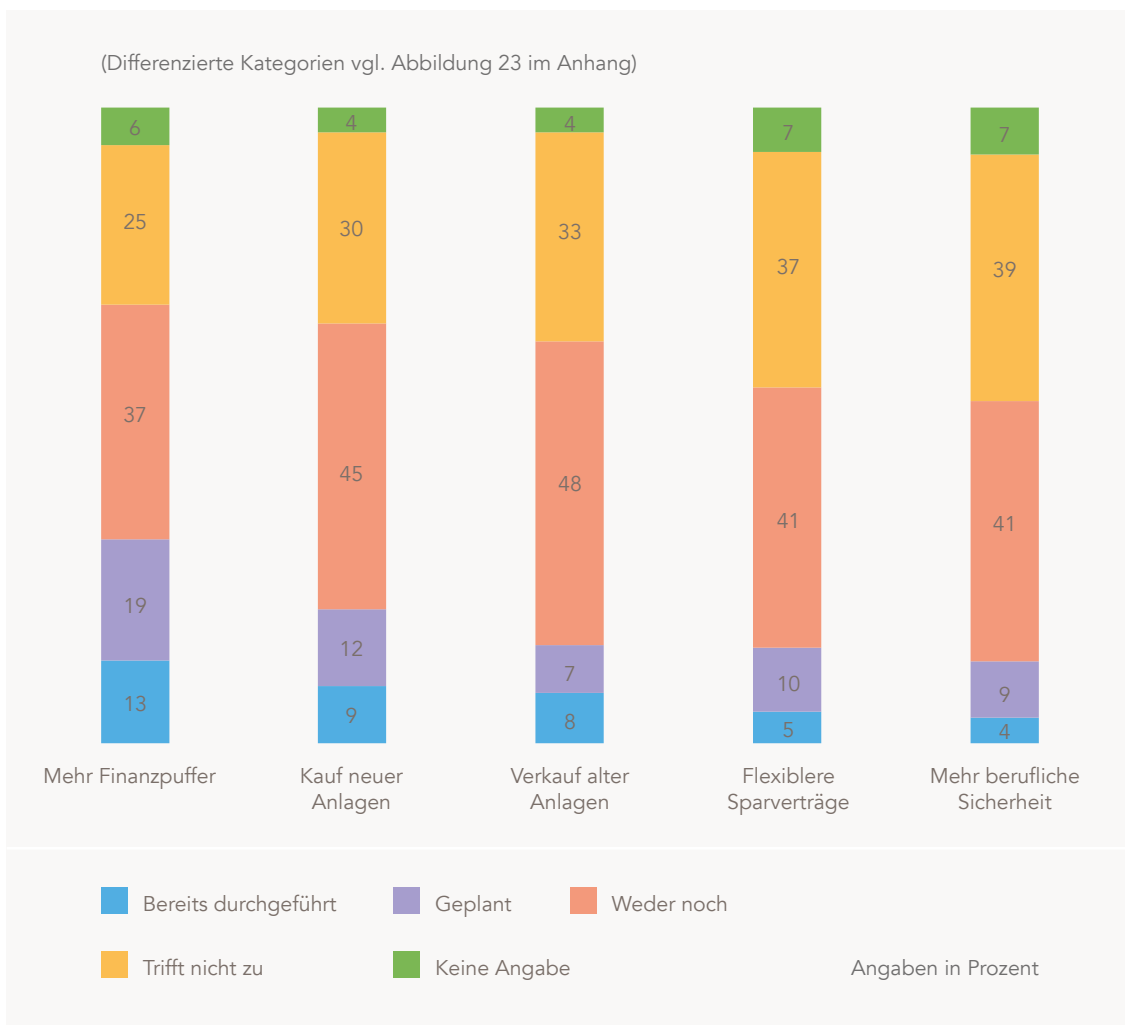
Mann, 26 Jahre: „Durch die Unsicherheit während Corona denke ich heute schon ab und an daran, dass ich mich finanziell besser absichern sollte.“

Mit der Erfahrung abrupt ausfallender Erwerbseinkommen und einer öffentlichen Verwaltung im Lockdown könnte hier einiges in Bewegung geraten sein. Unterstrichen wird dieser Sinneswandel durch die zweithäufigste Verhaltensänderung: So wollen 21 % der Befragten neue Kapitalanlagen kaufen (9 % bereits durchgeführt/ 12 % geplant; vgl. Abbildung 11), darunter insbesondere neue Sparverträge oder selbstgenutztes Wohneigentum (vgl. Abbildung 23 im Anhang). Damit stehen Strategien zum Vermögensaufbau klar vor Plänen von Vermögensverzehr. Nur 15 % aller Befragten gaben an, alte Anlagen verkaufen zu wollen (8 % bereits durchgeführt/ 7 % geplant). Wenn doch, dann sollten insbesondere Sparverträge gekündigt oder selbstgenutztes Wohneigentum verkauft werden.

Frau, 41 Jahre: „Man weiß ja nie, was kommt.“

Erst an vierter Stelle, aber immer noch 15 % der Antworten äußerten zudem die Absicht, künftig flexiblere Sparverträge abzuschließen (5 % bereits durchgeführt/ 10 % geplant), um bei unvorhergesehenen Ereignissen schneller an Geld zu kommen. Fast genauso viele wollen künftig auch mehr Wert auf ihre berufliche Sicherheit legen (4 %/ 9 %).

Abbildung 11: Geplante bzw. bereits durchgeführte Verhaltensänderungen wegen Corona – zusammengefasste Kategorien



Die ausführlichen Bezeichnungen der einzelnen Handlungen lauten: „Einen finanziellen Risikopuffer anlegen bzw. ausbauen“, „von starren auf flexiblere Sparanlagen umsteigen“, „neue Sparverträge abschließen“, „berufliche Sicherheit stärken“, „Kauf von selbst genutztem Wohneigentum“, „existierende Sparverträge kündigen“, „Kauf von zu vermietendem Wohneigentum“, „Verkauf von selbst genutztem Wohneigentum“, „Verkauf von vermietetem Wohneigentum“. Hier wurden die Angaben „Neue Sparverträge abschließen“ und „Kauf von (...) Wohneigentum“ zusammengefasst zu „Kauf neuer Anlagen“, „existierende Sparverträge kündigen“ und „Verkauf von (...) Wohneigentum“ zu „Verkauf alter Anlagen“. Als „bereits durchgeführt“ gilt, wenn mindestens eine der drei ursprünglichen Aktionen bereits durchgeführt wurde.

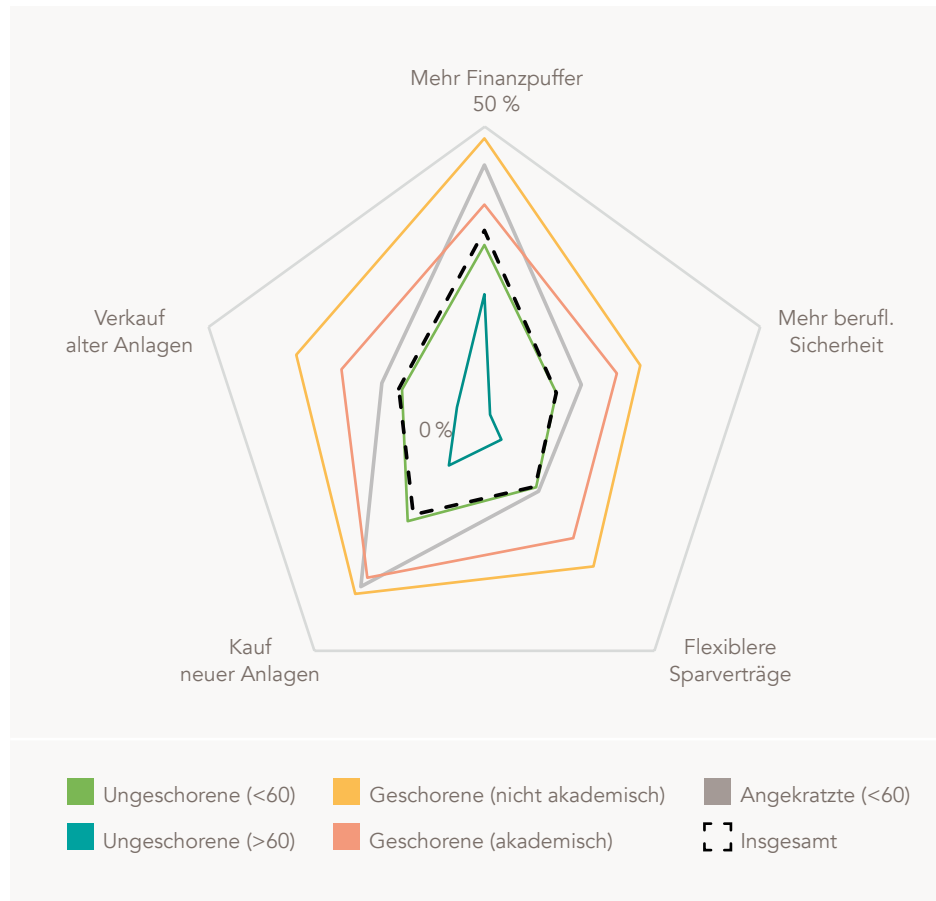
Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

In der Gesamtschau stehen damit an erster Stelle Pläne, mehr auf die hohe Kante zu legen, gefolgt von einer Umschichtung vorhandener Vermögen und zuweilen flankiert von mehr Flexibilität und (beruflicher) Sicherheit. Letzteres betrifft vor allem Freiberufler, die im Lockdown zum einkommenslosen Nichtstun gezwungen waren. Soweit insgesamt ein höheres Vermögen angestrebt wird, dürften zunehmend auch langfristige Anlageformen und damit das Wertpapiersparen an Beliebtheit gewonnen haben. Umgekehrt dürften reine Risikopuffer eher auf dem Girokonto liegen bleiben oder „aufs Sparbuch“ fließen. Die Anlageform hängt damit vom Sparmotiv ab – Vorsichtssparen oder langfristiger Vermögensaufbau – und damit natürlich auch von der Betroffenheit durch Corona.

Mann, 55 Jahre: „Für das eingesparte Spritgeld habe ich einen neuen Sparvertrag mit ETFs abgeschlossen.“

Erwartungsgemäß besteht daher die größte Veränderungsbereitschaft im Sparverhalten in fast allen Dimensionen bei den Geschorenen, gefolgt von den **Angekratzten** (vgl. Abbildung 12). Zwar wollen alle Corona-Typen eher neue Anlagen kaufen als alte verkaufen, bei den **Angekratzten** zeigt sich jedoch trotz geringerer Betroffenheit ein ausgeprägter Wunsch nach mehr Finanzpuffer, verbunden mit dem Kauf neuer Anlagen als bei den nicht-akademischen Geschorenen.

Abbildung 12: Geplante bzw. bereits durchgeführte Verhaltensänderungen aufgrund von Corona – Corona-Typen



„Geplant“ bzw. „Bereits durchgeführt“ wurden hier zusammengefasst.

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Bei den **Angekrazzten** dürfte wohl eher der langfristige Vermögensaufbau durch Corona an Bedeutung gewonnen haben, denn bei geringer Betroffenheit haben sie weiterhin ausreichend Einkommen zum Sparen. Anders die **Geschorenen**, die oft das verfügbare Vermögen zusammenkratzen müssen. Hier dürfte zunächst ein konservatives Sicherheitssparen im Vordergrund stehen. Weniger überraschend zeigen die älteren **Ungeschorenen** die geringste Veränderungsbereitschaft von allen. Sie hatten kaum Einbußen und ihre Vermögensbildung ist ohnehin bereits weitgehend abgeschlossen.

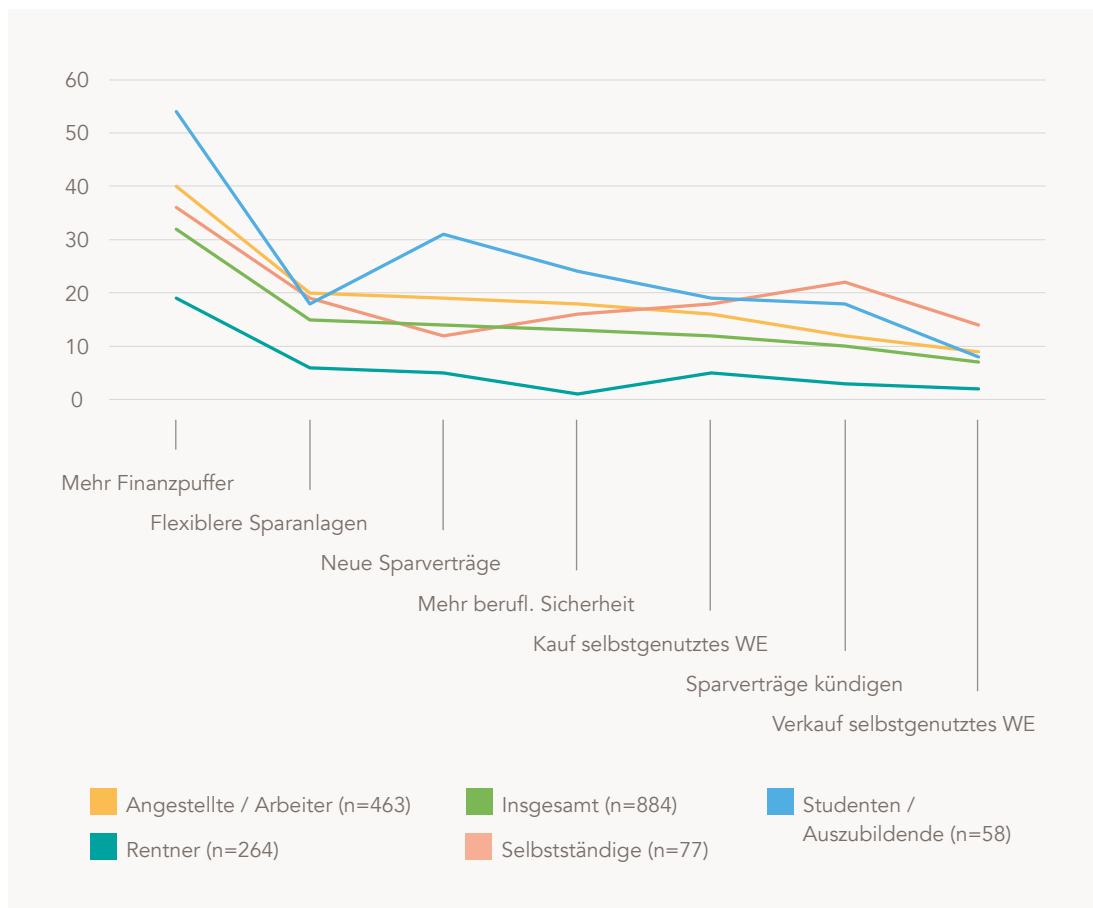
#### Verhaltensänderungen nach Erwerbsstatus

Es gibt auch ein paar wenige, aber recht markante Unterschiede bezüglich der Verhaltensänderungen nach Erwerbsstatus (vgl. Abbildung 13). So fällt insbesondere auf, dass Selbstständige seltener neue Sparverträge abschließen, aber dafür umso öfter bestehende Verträge kündigen wollen. Offenbar haben sie gemerkt, dass sie diese in der Pandemie nicht mehr bedienen konnten.

Frau, 29 Jahre: „Ich werde mich bei größeren Unternehmen um einen sicheren Job bewerben.“

Ansonsten ist die Veränderungsbereitschaft bei Auszubildenden und Studierenden in allen Punkten am größten, bei Rentnern dagegen am geringsten. Beides dürfte auf Alterseffekte und damit korrespondierende spezifische Betroffenheit zurückzuführen sein: Rentner waren kaum von Corona-Einschnitten betroffen und haben ihre Vermögensbildung ohnehin schon abgeschlossen.

Abbildung 13: „Bereits durchgeführte“ Verhaltensänderungen – Erwerbsstatus



„Geplant“ bzw. „Bereits durchgeführt“ wurden hier zusammengefasst.

Quelle: INSA-Consulting-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

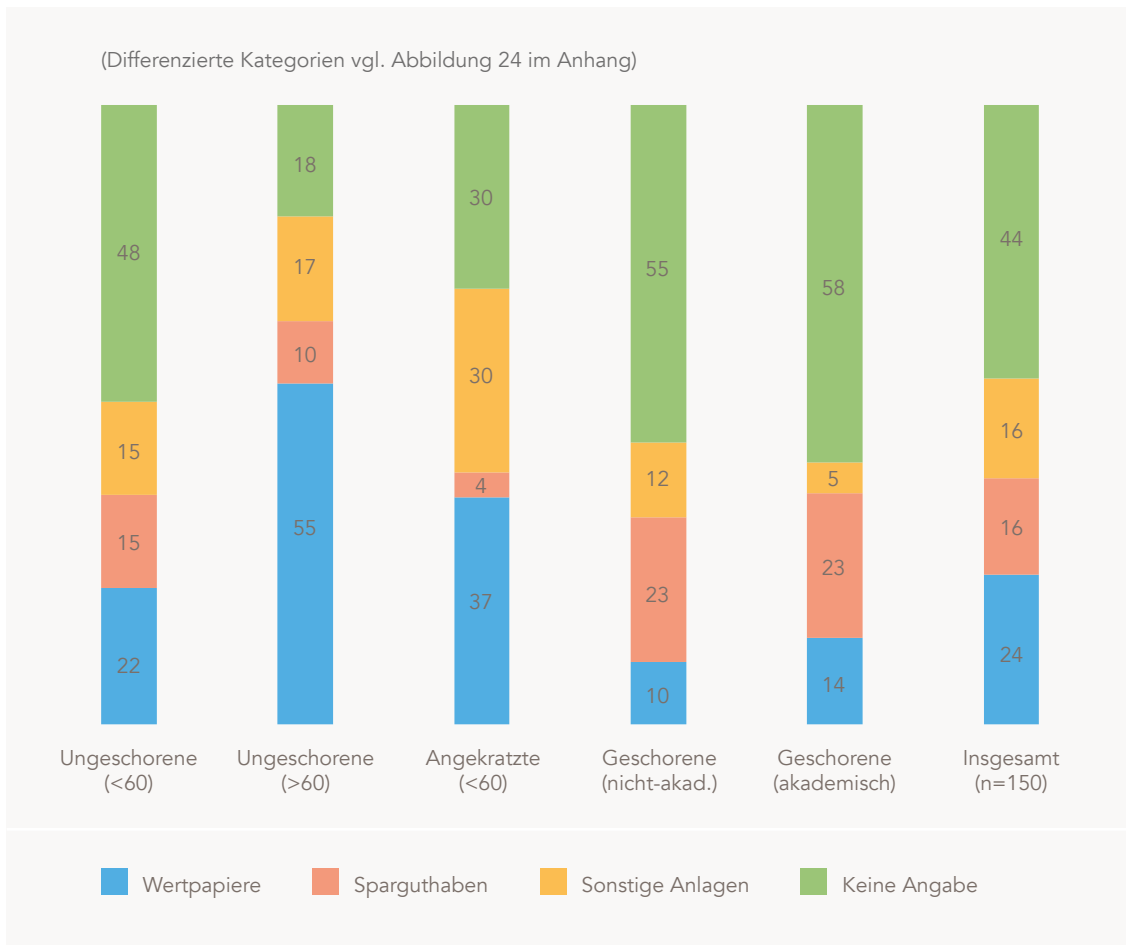
Junge Menschen waren dagegen überproportional von Corona betroffen und haben zudem kaum Vermögen angespart. Wenn Auszubildende und Studierende vergleichsweise selten in flexibleren Sparanlagen sparen wollen, dann könnte dies entweder damit zu erklären sein, dass sie bereits flexibler sparen als andere Altersgruppen, oder aber damit, dass mit „flexibler“ oft „in Wertpapiere“ gemeint ist (vgl. Abbildung 14 im nächsten Abschnitt), was Auszubildenden mutmaßlich zu riskant erscheint.

Frau, 29 Jahre: „Vor Corona hatte ich überlegt, mich selbstständig zu machen. Einfach gesagt: Mir ist derzeit die finanzielle Sicherheit wichtiger als die Selbstentfaltung.“

### Wie soll mehr Flexibilität bei der Vermögensanlage erreicht werden?

Etliche Personen haben sich im Rahmen der Befragung für eine flexiblere Geldanlage ausgesprochen. Interessanterweise wurde die offene Frage nach der Art der flexibleren Anlage überwiegend mit „Wertpapieren“ beantwortet (24 %; vgl. Abbildung 14). Dabei sind Aktien (13 %; vgl. Abbildung 24 im Anhang) beliebter als ETFs (8 %), die wiederum Fonds (3 %) vorgezogen werden. Klassische Sparguthaben (16 %) und sonstige Anlagen (16 %) folgen mit Abstand. Offenbar wirken die Einbrüche an den Börsen zu Beginn der Corona-Krise wenig nach und vertrauen die Menschen auf stabile Aktienkurse. Andernfalls würde man für einen flexiblen Finanzpuffer doch mehrheitlich in risikolose Anlagen investieren.

Abbildung 14: Art der flexibleren Sparanlagen – zusammengefasste Kategorien



Grundgesamtheit: Diejenigen, die angegeben haben, dass sie von starren auf flexiblere Sparanlagen umsteigen wollen bzw. bereits sind (n=150). 84 benennen, worauf sie umsteigen wollen bzw. umgestiegen sind, 66 mit „keine Angabe“/„weiß nicht“. Hier wurden die Anlagen Aktien, ETFs und Fonds zu „Wertpapiere“ zusammengefasst, die Anlagen Sparkonto und Tagesgeld zu „Sparguthaben“, sowie „weniger Konsum Sparen allgemein“ zu „sonstige Anlagen“.

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

Frau, 36 Jahre: „Ich kenne einige, die sind da (an der Börse) mit einem Minus rausgegangen.“

Davon abweichend verstehen die **Geschorenen** unter mehr Flexibilität tatsächlich eher die klassischen Sparguthaben (jeweils 23 %). Vermutlich litt deren in Wertpapieren angelegte Liquidität oftmals genau dann unter den Corona-induzierten Preiseinbrüchen am Aktienmarkt, als deren Liquiditätsbedarf am größten war. Spiegelbildlich bevorzugten **Ungeschorene** und **Angekratzte** die Anlage in Wertpapieren, diese Typen hatten eben auch weniger Erfahrungen mit spontanem Liquiditätsbedarf, der auf fallende Aktienkurse trifft. Weitergehende Unterschiede zwischen den einzelnen Typen lassen sich wegen der geringen Fallzahlen in dieser Fragestellung leider nicht herausarbeiten.

#### 4.3 FAZIT: CORONA ALS CHANCE FÜR LANGFRISTIGERES UND RENDITESTÄRKERES SPAREN

Angespartes Geld während des Lockdowns soll zu einem großen Teil nicht gespart werden. Offenbar wirken hier erhebliche Nachholeffekte aus verpassten Konsummöglichkeiten: man will den verpassten Urlaub oder Restaurantbesuche nachholen und sich schlicht mal wieder was gönnen. Eine größere Ausnahme bilden die eher jungen, urbanen und akademisch geprägten **Angekratzten**.

Aber selbst wenn das unabsichtlich Gesparte eher ausgegeben wird, so dürfte Corona durchaus das Sicherheitsbewusstsein verändert haben. Dies schlägt sich in Plänen mit vermehrtem Vorsichtssparen in konservativen Anlagen bei **Geschorenen** und mit mehr langfristigem Aktien- oder ETF-Sparen bei den **Angekratzten** nieder. Inwieweit diese Pläne tatsächlich umgesetzt werden, dürfte auch vom Tempo und Ausmaß der individuellen wirtschaftlichen Erholung sowie von den Möglichkeiten im Rahmen der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung abhängen.

Aufgrund der schnellen Stabilisierung an den Börsen nach dem Einbruch im März 2020 und den bis Ende 2021 hohen Kursgewinnen könnte zudem das Vertrauen in diese Sparform bei den Deutschen nachhaltig gewachsen sein. Unklar bleibt, wie stabil dieses neu gefasste Vertrauen den nächsten Kurseinbruch überstehen wird. Wer die deutsche Sparbuch-Mentalität nachhaltig verändern will, sollte daher die Gelegenheit schnell am Schopfe packen und die Weichen für ein langfristigeres und renditestärkeres Sparen jetzt neu stellen und festzurren.



## 5 CORONA UND HOMEOFFICE: EIN QUANTENSPRUNG?!

Ohne Frage hat Corona sowohl der Verbreitung wie auch der Akzeptanz des Homeoffice enormen Vorschub geleistet. Dennoch trägt das Bild, das in vielen Medien gezeichnet wird. So war die Mehrheit der Erwerbstätigen eben nicht im Homeoffice (57 %; vgl. Abbildung 15). Dafür gibt es zahlreiche und vielfältige Gründe: Einerseits konnten viele ihre Tätigkeit überhaupt nicht im Homeoffice ausführen, weil sie Krankenschwester oder Bauarbeiter sind. Andererseits waren aber auch nicht alle Büromenschen im Homeoffice: die einen, weil die Arbeitsabläufe eine Anwesenheit im Büro erfordern, die anderen, weil die erforderliche Software noch nicht (cloudfähig) zur Verfügung stand oder – ganz banal – weil sie eben lieber im Büro arbeiten. Andere wiederum sind auch nicht mehr erwerbstätig, sondern Rentner.

Frau, 57 Jahre: „Ich muss jeden Tag analoge Belege ins System einpflegen, die die Mitarbeiter in meinem Büro abgeben.“  
Mann, 56 Jahre: „Wir sind zu der Zeit in ein neues Gebäude gezogen und dort habe ich mehr Platz. Ich finde es auch besser, Arbeitsplatz und Wohnung zu trennen.“

Eine Analyse, wer coronabedingt im Homeoffice war, liefert Abschnitt 5.1. Dagegen wagen wir in Abschnitt 5.2 einen Blick in die Zukunft. Dort wird untersucht, ob Menschen, die coronabedingt im Homeoffice waren, dies auch zukünftig und in welchem Maße tun wollen, aber auch, ob und in welchem Maße sie dies tun dürfen.

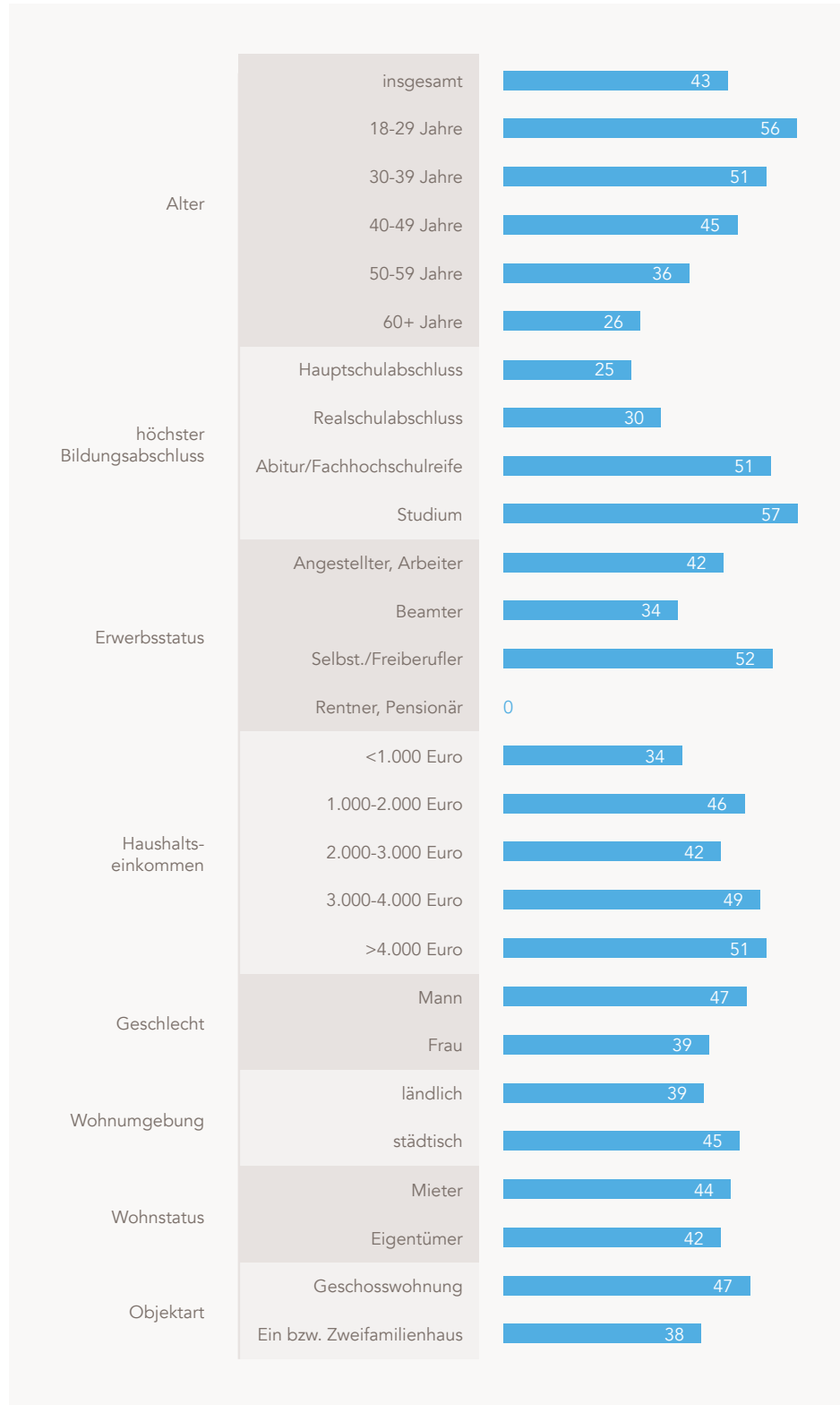
### 5.1 WEGEN CORONA IM HOMEOFFICE: EHER MÄNNLICH, AKADEMISCH UND URBAN

Erstmals in Deutschland war infolge der Pandemie ein Großteil der Erwerbstätigen im Homeoffice. Insgesamt betraf dies 43 %. Anders als bei der Einschränkung von Konsumausgaben während der Pandemie gibt es hier auch sehr markante Unterschiede im Hinblick auf einzelne sozio-ökonomischen Aspekte. So haben unter 40-Jährige, Personen mit (Fach-)Hochschulreife sowie Gutverdiener und Freiberufler/Selbstständige sogar überwiegend von zuhause gearbeitet (>50 %; vgl. Abbildung 15). Darüber hinaus waren Männer eher als Frauen und Erwerbstätige in städtischer Umgebung eher als solche aus ländlichen Regionen nicht im Büro. Mieter und Eigentümer unterscheiden sich kaum, wohl aber die Gebäudetypen, in denen

die remote worker wohnen: dies waren eher Geschosswohnungen als Eigenheime. Mutmaßlich haben also Personen im Homeoffice oft mit „Platzproblemen“ zu kämpfen, weil sie eher beengt in urbanen Etagenwohnungen und seltener in ländlichen Eigenheimen leben. Zu vergleichbaren Ergebnissen kommt eine Sonderauswertung des SOEP, demnach steigt die Verbreitung des Homeoffice etwa mit dem Einkommen oder dem Ausbildungsabschluss, unterscheidet sich aber nicht zwischen Mietern und Eigentümern.<sup>5</sup>

Am seltensten waren die **Ungeschorenen** im Homeoffice, ruhestandsbedingt erst recht natürlich die Älteren unter ihnen (vgl. Abbildung 16). Am häufigsten arbeiteten die **Angekratzten** zuhause. Dies dürfte in engem Zusammenhang damit stehen, dass sie sehr häufig einen akademischen Hintergrund haben (66 % Abschnitt 3.2) und deswegen auch eher als andere urban wohnen (71 %; vgl. ebd.). Auch die Geschorenen waren überwiegend remote worker, wobei hier bekanntlich auch Einkommensverluste und finanzielle Mobilisierung erschwerend hinzukamen.

Abbildung 15: Im Homeoffice wegen der Pandemie

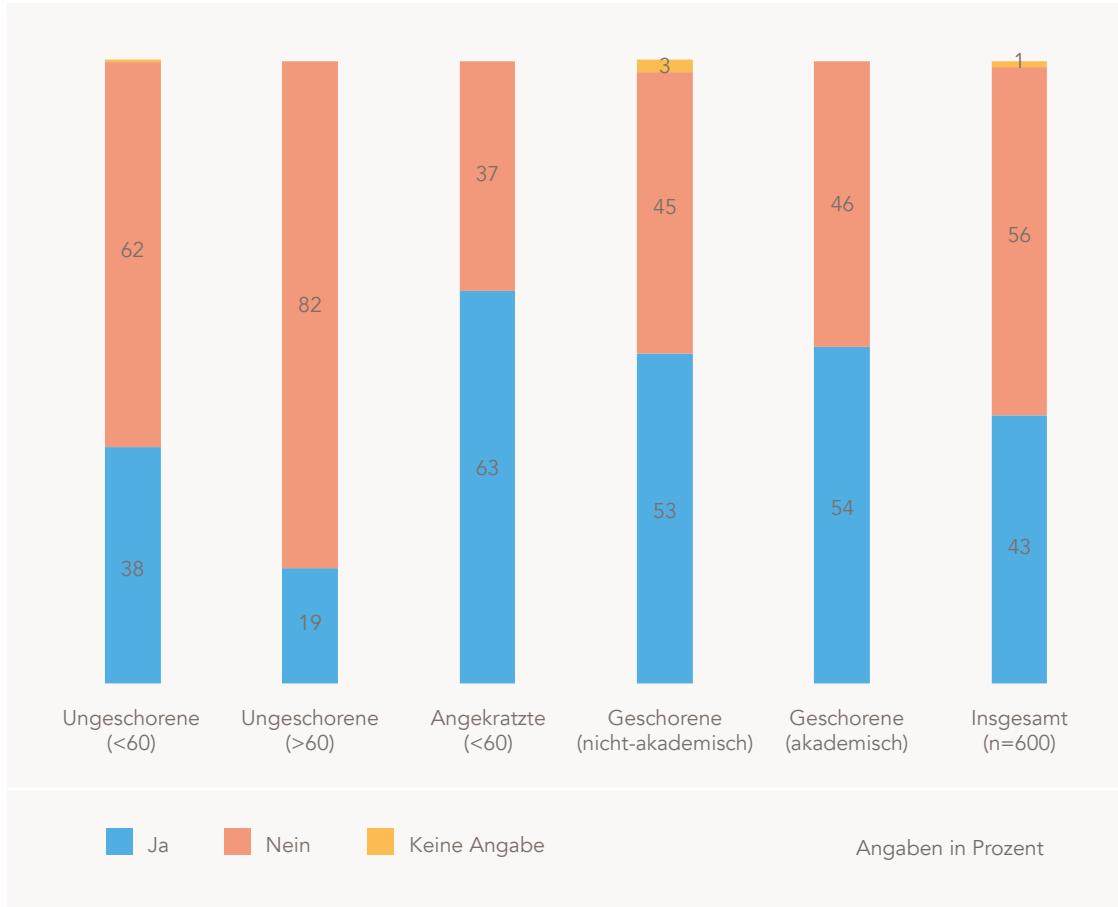


Die Frage ging an alle Erwerbstätigen (n=600).

Quelle: INSA-Consulting-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

Abbildung 16: Im Homeoffice wegen der Pandemie – Corona-Typen



Die Frage ging an alle Erwerbstätigen (n=600).  
 Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

## 5.2 HOMEOFFICE-PLÄNE NACH CORONA: LIEBER MEHR ALS WENIGER

Alle Personen, die während Corona im Homeoffice waren, wurden gefragt, in welchem Umfang sie auch künftig von zu Hause arbeiten wollen. Sporadisch – im Sinne von „gar nicht“ und nur „1 Tag“ pro Woche – kommt dies allerdings nur für wenige in Frage, die einmal auf den Geschmack gekommen sind bzw. die Chance dazu hatten.

### Ein Tag Homeoffice wäre den meisten zu wenig

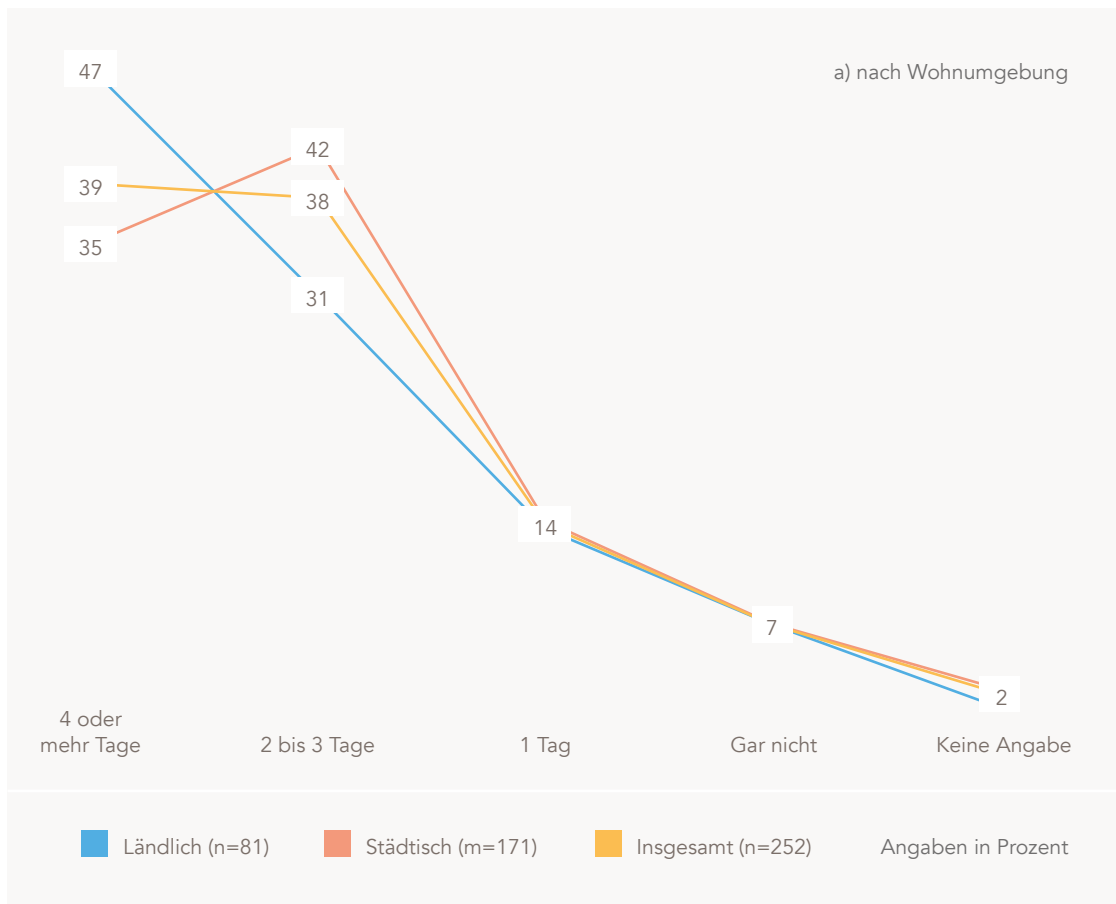
Drei von vier remote workern wollen auch künftig gern mindestens zwei bis drei Tage zu Hause arbeiten (vgl. Abbildung 17a). Dabei bevorzugen Frauen, aber auch Menschen in ländlichen Regionen vier oder mehr Tage so zu arbeiten, obwohl Frauen wie auch „Landeier“ während der Pandemie seltener im Homeoffice waren als Männer oder Urbane. Umgekehrt wollen Stadtbewohner wie auch Männer am ehesten nur zwei oder drei Tage zu Hause bleiben. Diese Entscheidungen dürften zum einen von unterschiedlichen Pendelentfernungen geprägt sein: je weiter man vom Arbeitsplatz entfernt wohnt, desto häufiger möchte man zu Hause arbeiten.

Beim Geschlechtervergleich dürften dagegen typische Rollenverteilungen die Ergebnisse beeinflussen: Frauen haben eher Berufe, die man vor Ort ausüben muss, würden aber gerne viele Tage zu Hause arbeiten, weil sie mehr als die Männer Familienarbeit leisten.

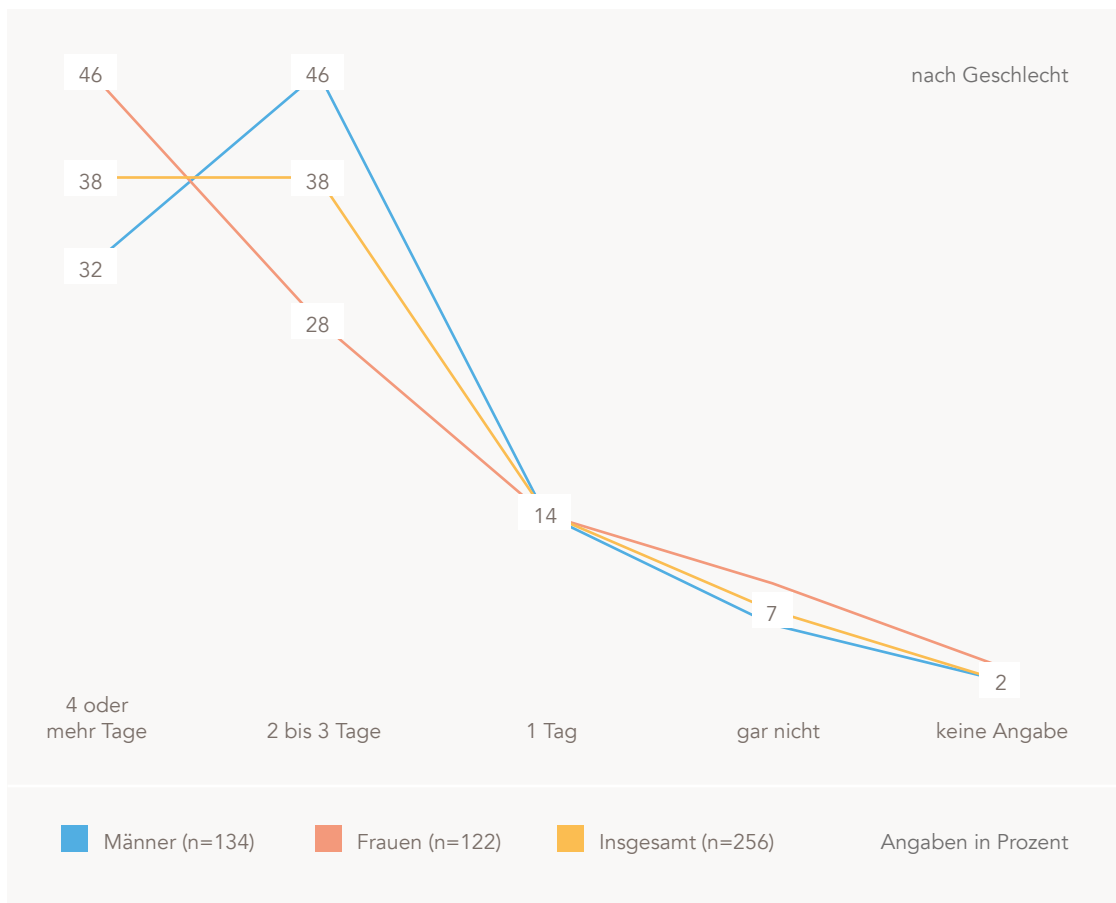
Angestellter, 55 Jahre: „Mein direkter Chef würde Homeoffice weiterhin genehmigen, aber es ist noch unklar, ob das auch eine Ebene höher genehmigt wird.“

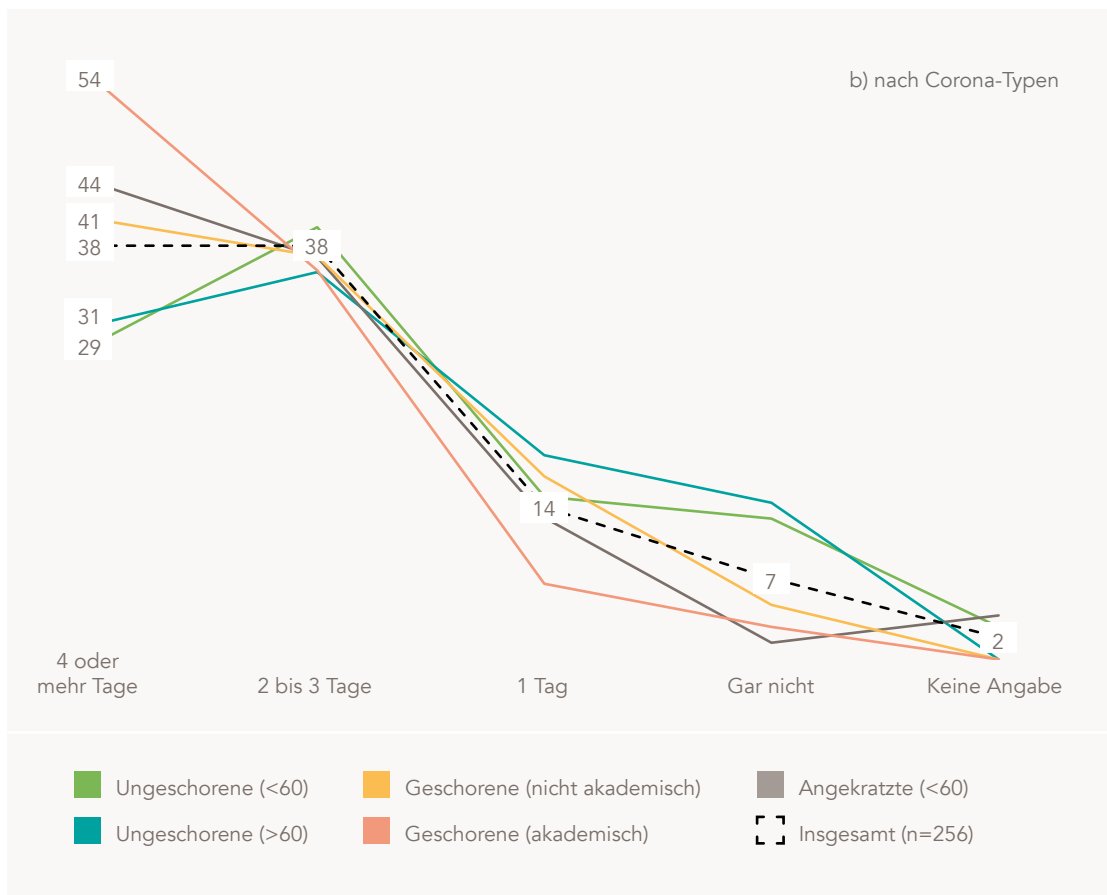
Die wenigsten Menschen wollen dagegen nur einen Tag pro Woche oder gar nicht ins Homeoffice. Hier sind sich sowohl Stadt- wie Landbewohner und Männer wie Frauen einig. Am seltensten wollen die akademischen Geschorenen nur einen Tag zu Hause sein, im Gegenteil will hier die Mehrheit möglichst viel Homeoffice (54 % „4 oder mehr Tage“; vgl. Abbildung 17b). Dies mag damit korrelieren, dass dieser Typus eher ländlich wohnt und eher nicht zu den homeoffice-affinen Jüngeren zählt. Außerdem – so zeigen die Interviews – spielen gerade bei den Geschorenen auch eingesparte Fahrtkosten eine nicht unerhebliche Rolle zur Kompensation von Verdienstaussfällen.

Abbildung 17: Pläne im Homeoffice zu bleiben



# GIBT ES LONG COVID BEIM SPAREN UND WOHNEN?





Die Frage nach den Homeoffice-Plänen wurde allen gestellt, die während der Pandemie im Homeoffice waren (n=256). Da vier Personen keine Angabe zu ihrer Umgebung gemacht haben, ist die Grundgesamtheit hier n=252.

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

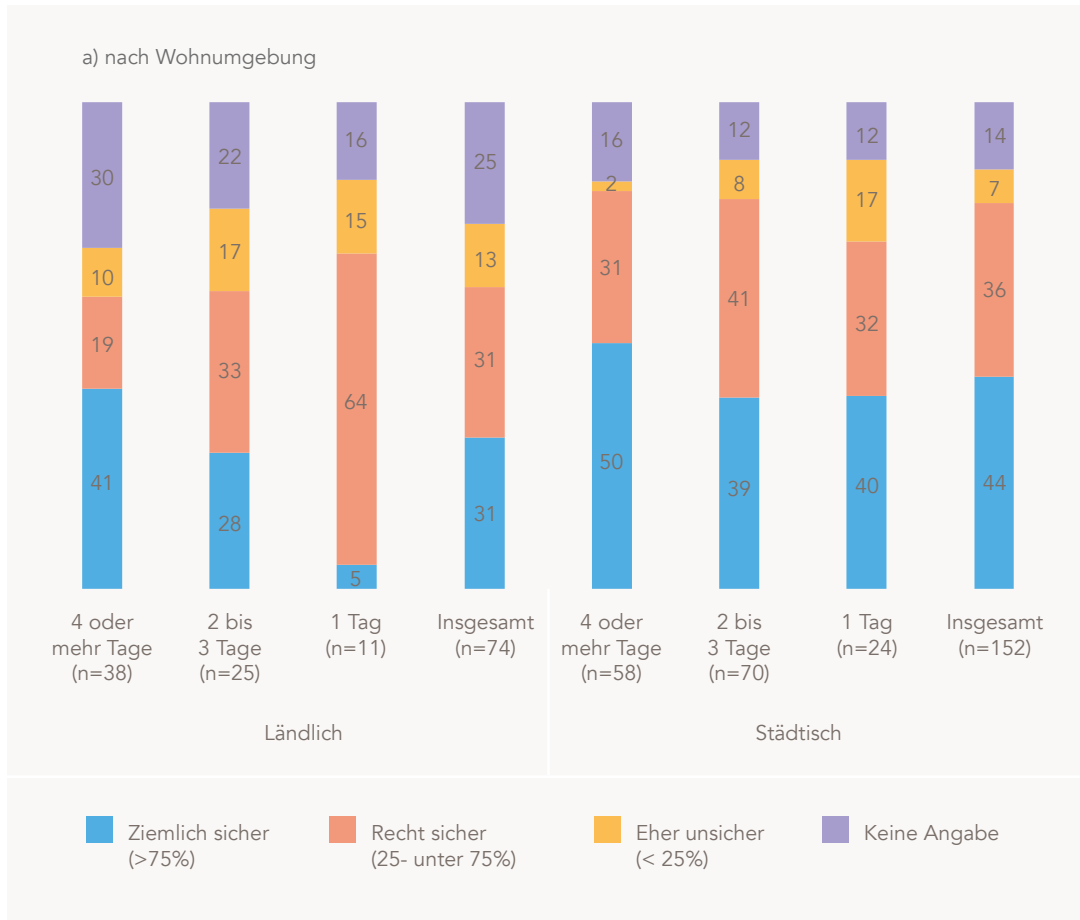
### Der Chef erlaubt es eher Urbanen, aber Frauen nicht seltener als Männern

Personen aus ländlicher Wohnumgebung wollen zwar mehr Tage aus dem Homeoffice arbeiten (s.o.), allerdings dürften diese Pläne meist nicht aufgehen. Mutmaßlich nur knapp jeder dritte Arbeitgeber erlaubt ihnen das Homeoffice „ziemlich sicher“, während dies für die Chefs der Urbanen fast in der Hälfte aller Fälle gilt (44 %; vgl. Abbildung 18a). Je weniger Tage Homeoffice jedoch gewünscht sind, desto eher wird eine Zustimmung des Arbeitgebers auch auf dem Land erwartet.

Die betroffenen Personen auf dem Land schätzen die Zustimmung ihres Arbeitgebers im Übrigen unabhängig vom Umfang der Homeoffice-Tage immer unwahrscheinlicher ein als ihre Kollegen in der Stadt. Das könnte mit unterschiedlichen Mentalitäten der Arbeitgeber, aber auch mit unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern zusammenhängen. Aber wie auch immer: es hindert die Stadtmenschen im Zweifelsfall natürlich nicht daran, aufs Land zu ziehen, denn ihre Chefs bleiben ja dann dennoch die homeoffice-affineren Urbanen.

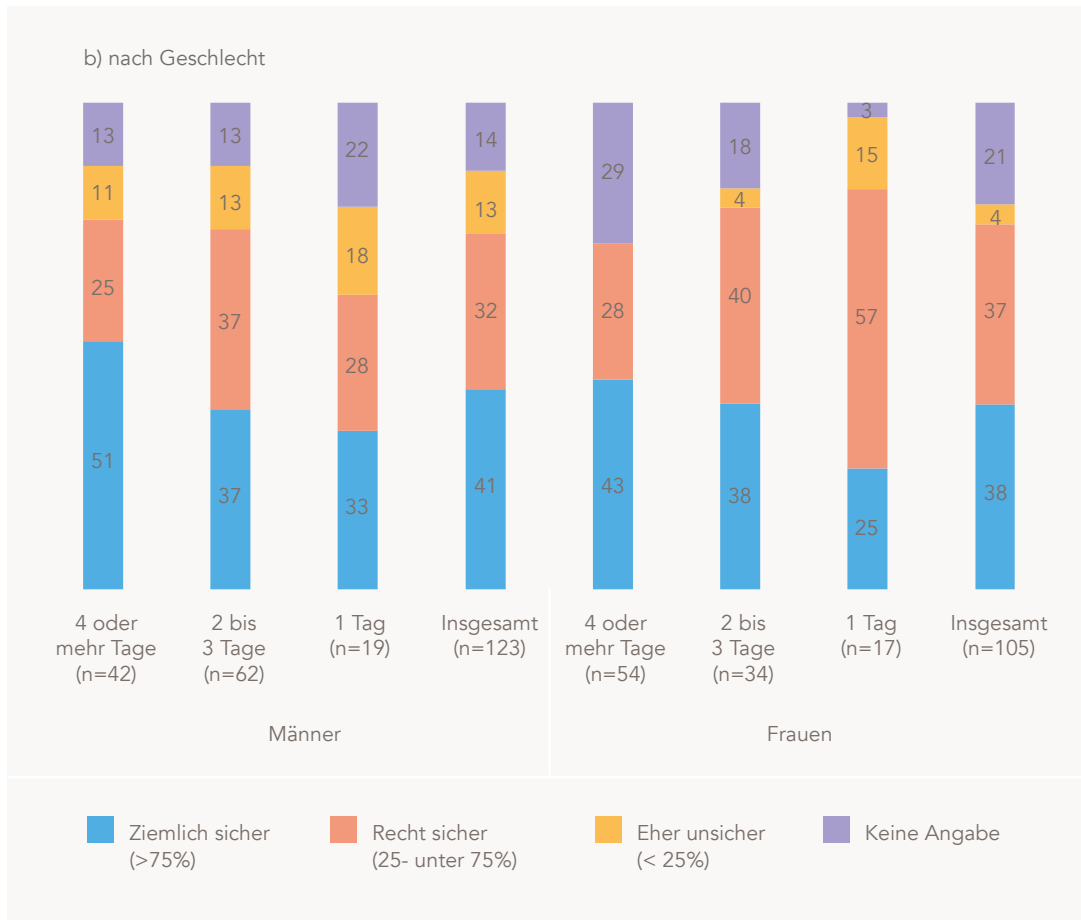
Diese Ergebnisse ähneln den Auswertungen einer Befragung im Auftrag von Vonovia von Ende letzten Jahres. Dort zeigte sich, dass der Anteil der Erwerbstätigen, die von ihrem Arbeitgeber keine Erlaubnis für Homeoffice erhalten haben, in ländlichen Gebieten deutlich höher liegt als in städtischen.<sup>6</sup>

Abbildung 18: Homeoffice-Pläne und Umsetzungs-Wahrscheinlichkeit



Angaben in Prozent





Die Frage wurde allen gestellt, die künftig mindestens einen Tag im Homeoffice arbeiten wollen (n=228). Da von den Personen zwei keine Angabe zu ihrer Wohnumgebung gemacht haben, ist die Grundgesamtheit hier n=226.

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

Etwas anders sieht es bei den Geschlechtsunterschieden aus. Frauen wollen mehr Tage als Männer im Homeoffice arbeiten und diese Pläne dürften auch meist genauso wahrscheinlich aufgehen wie bei den Männern. Bei beiden Geschlechtern erlaubt der Arbeitgeber das Homeoffice mit fast ähnlich hoher Wahrscheinlichkeit (38 % bzw. 41 % denken, das sei „ziemlich sicher“; vgl. Abbildung 18b). Vor allem für die präferierte Anzahl Tage („4 oder mehr“) erwarten die Frauen eine hohe Wahrscheinlichkeit für die Zustimmung des Chefs (43 %). Bei den Männern ist die erwartete Zustimmung zu umfangreichem Homeoffice noch größer (51 %), die erwartete Zustimmung zu den präferierten „2 bis 3 Tagen“ aber ähnlich hoch wie bei den Frauen.

### 5.3 FAZIT: HOMEOFFICE FÜR GUTVERDIENER, KEIN ZURÜCK ZUM STATUS QUO ANTE

Vor allem jüngere, besser Ausgebildete und gut Verdienende waren im Homeoffice. Darunter auch viele Urbane, die mutmaßlich eher beengt auf der Etage wohnen. Für die Masse der Erwerbstätigen – und damit insbesondere für Handwerker, Arbeiter und Geringverdiener – hat die Pandemie dagegen keine Veränderungen der Arbeitswelt in Richtung Heimarbeit gebracht.

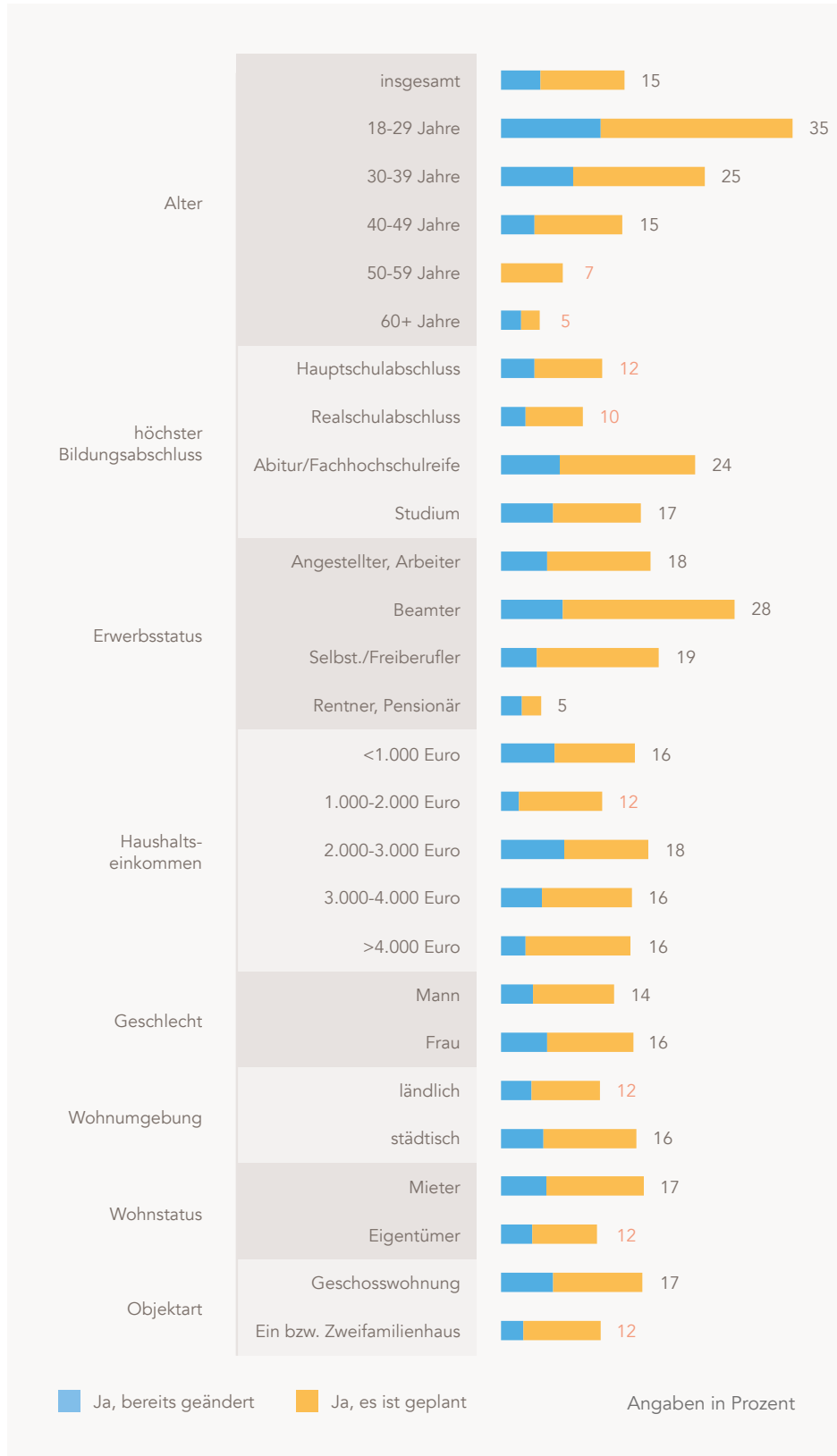
Der Wunsch, auch weiterhin im Homeoffice zu bleiben, ist sehr stark ausgeprägt: je mehr Tage, desto besser. Das gilt insbesondere für Jüngere sowie in ländlicher Wohngegend und für Frauen. Bei Frauen dürfte die Familienarbeit ein wichtiges Motiv sein, auf dem Land die gesparten Pendelzeiten und -kosten. Auf dem Land dürfte jedoch der Arbeitgeber diesen Wunsch seltener gewähren – so die Einschätzung der befragten Arbeitnehmer. Bei Frauen ergeben sich Einschränkungen, weil sie eher Berufe haben, die man vor Ort ausüben muss.

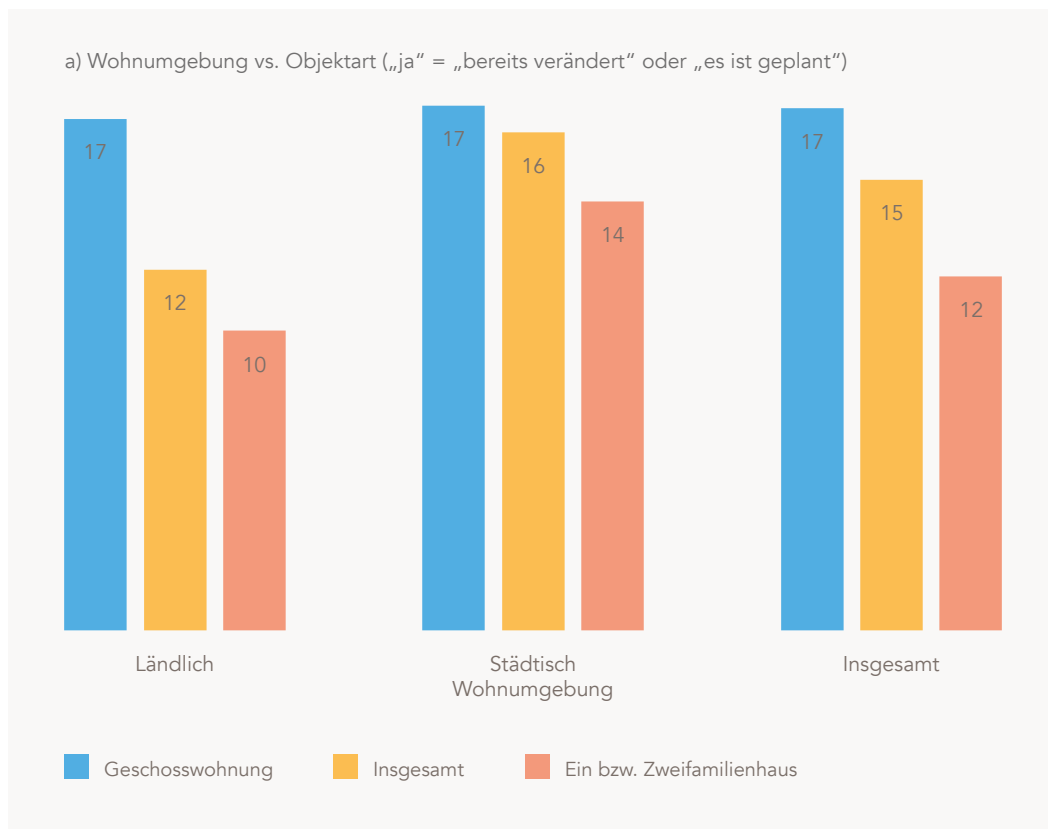
## 6 CORONA UND DIE WOHNSITUATION: RAUS INS GRÜNE?

Ein Umzug ist meist mit hohem finanziellen, aber auch mit ideellem Aufwand verbunden. So kosten Umzüge nicht nur Geld, man verliert durch den Wohnungswechsel meist auch die bisherigen Netzwerke, angefangen von Geschäften des täglichen Einkaufs über Nachbarschaftsbeziehungen bis hin zum gewohnten Arbeits- oder Schulweg. In der Folge ziehen die Menschen umso seltener um, je älter sie werden und desto mehr Netzwerke sie dadurch verlieren. Dennoch geben rund 5 % der Befragten an, wegen Corona ihre Wohnsituation bereits verändert zu haben, weitere 10 % planen dies zumindest (vgl. Abbildung 19). Nicht unerwartet finden sich darunter vor allem viele Jüngere, die auch corona-bedingt offener für Veränderungen des Wohnumfeldes sind.

Typischerweise finden die meisten Umzüge im Alter von unter 45 Jahren statt, die üblichen (nicht corona-bedingten) Umzugsgründe sind dann Auszug aus dem Elternhaus, Zusammenzug mit dem Lebenspartner, Berufseinstieg und Haushaltsvergrößerung im Rahmen der Familiengründung. So erklärt sich, warum Ältere und damit auch bevorzugt Haushalte mit eher geringerem (Renten-)Einkommen von 1.000 bis 2.000 Euro monatlich seltener angegeben haben, veränderungsbereit zu sein. Vermutlich darf man die Antworten nicht zu streng auf Corona beziehen; tatsächlich haben auch die Tiefeninterviews gezeigt, dass die Veränderungsbereitschaft durch Corona eher verstärkt und weniger ursächlich ausgelöst wurde.

Abbildung 19: Veränderung der Wohnsituation wegen Corona





Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

Interessanter als die einkommens- und altersbedingte Veränderungsbereitschaft dürfte daher die Beobachtung sein, dass Personen aus ländlicher Wohnumgebung, Eigentümer und Eigenheimer seltener angeben, corona-bedingt umziehen zu wollen. Zwar wohnen Eigentümer und Eigenheimer eher auf dem Land und sind weniger umzugsaffin, weil sie etwas älter als der Durchschnitt sind (Jüngere wohnen meist noch zur Miete). Aber offenbar haben doch die Städter bzw. die Bewohner von Geschosswohnungen eher als andere mit Corona ihre bisherige Wohnsituation noch einmal gründlich überdacht. Nicht anders ist zu erklären, warum hier eine überdurchschnittliche Umzugsbereitschaft besteht (vgl. Abbildung 19a). In den Tiefeninterviews gab eine Frau entsprechend zu Protokoll, mit ihrer Familie aus ihrer Mietwohnung in Hamburg in ein Haus zur Miete ins Umland ziehen zu wollen. Die Absicht umzuziehen bestand zwar schon vor Corona, ist durch Corona aber doch erheblich bestärkt worden.

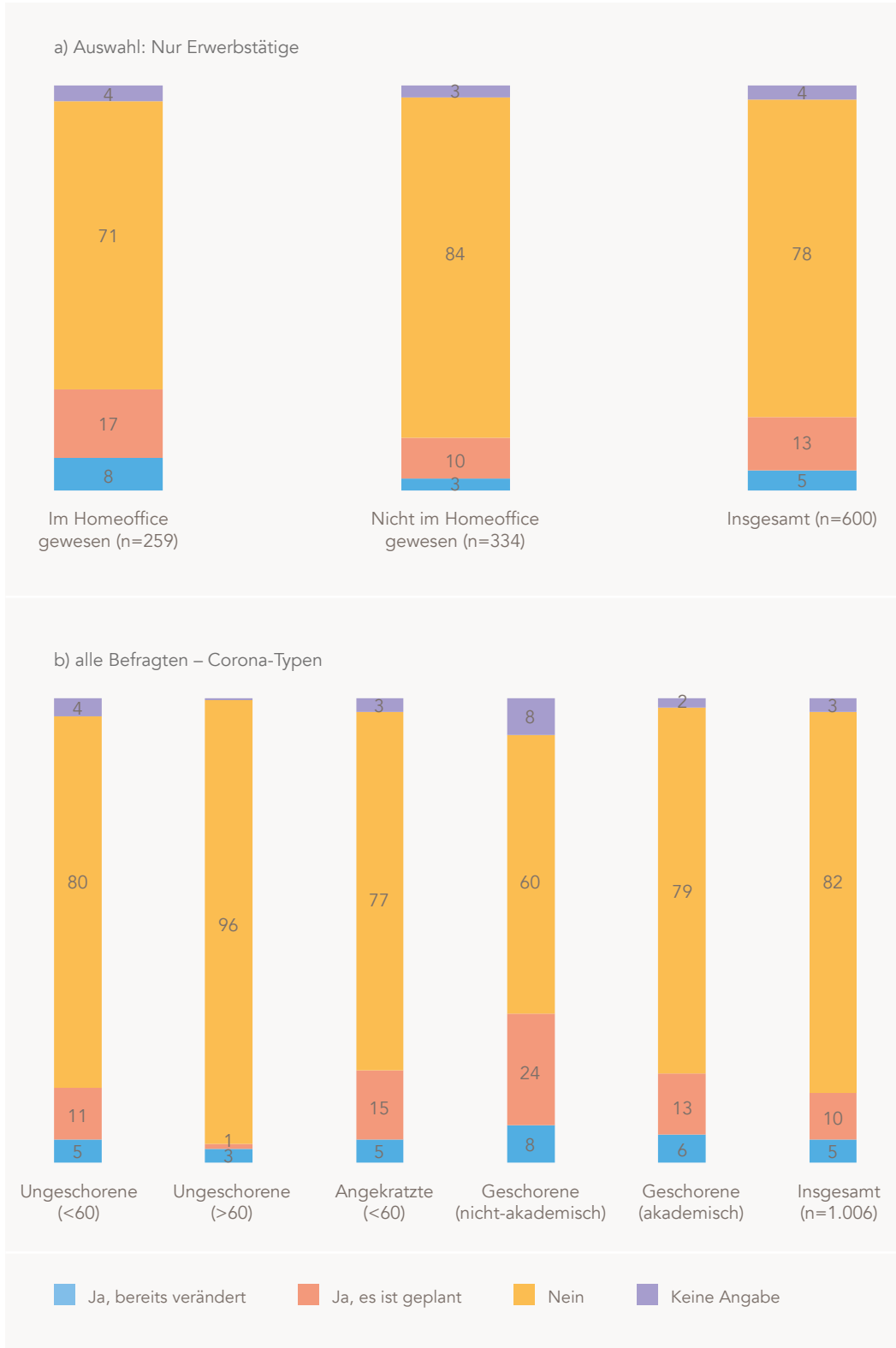
### Homeoffice und Einkommensverluste prägen die Veränderungsbereitschaft

Deutlicher wird das Bild, wenn man nur die Erwerbstätigen betrachtet und diese nach ihrer Homeoffice-Erfahrung unterscheidet. Dann haben mehr als doppelt so viele Heimarbeiter ihre Wohnsituation wegen Corona bereits geändert (8 % ggü. 3 %; vgl. Abbildung 20a) und planen dies auch weitaus mehr für die Zukunft (17 % ggü. 10 %). Man muss daher vermuten, dass diese umgezogenen bzw. umzugsberechtigteren Menschen eher größere Wohnungen suchen, weil sie bislang in eher beengten Verhältnissen zu Hause arbeiten mussten.

Frau, 34 Jahre: „Aufgrund der Erfahrungen in der Corona-Zeit ist mir die Nähe zum Grünen wichtiger als vorher, da kann man die Kinder allein in den Wald schicken oder auch zusammen dorthin gehen.“

Da Geschorene und **Angekratzte** überwiegend im Homeoffice waren, zeigen auch diese Typen eine hohe Veränderungsbereitschaft bei ihrer Wohnsituation (vgl. Abbildung 20b). Hier kumuliert allerdings das Arbeiten zuhause mit Einkommensverlusten. Das gilt insbesondere für die Geschorenen. Insofern gibt es gegensätzlich wirkende Kräfte: Homeoffice erfordert (langfristig) größere Wohnungen, aber Einkommensverluste können (kurzfristig) auch einen Umzug in kleinere Wohnungen bewirken.

Abbildung 20: Veränderung der Wohnsituation nach Homeoffice



Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

## 6.1 WOHNUNGSGRÖSSE VARIERT MIT HOMEOFFICE- UND VERLUSTERFAHRUNG

Nicht unerwartet will ein überdurchschnittlich großer Anteil der Heimarbeiter lieber eine größere Wohnung haben (vgl. Abbildung 21a). Die Unterschiede werden insbesondere gegenüber denjenigen sehr deutlich, die nicht im Homeoffice waren. Dennoch sagt jeder Vierte trotz Homeoffice, dass er lieber eine kleinere Wohnung hätte – das sind ähnlich viele wie bei denen, die nie im Homeoffice waren. Daran wird deutlich, dass Homeoffice eben nur einer von mehreren Bestimmungsgründen der Wohnungsgröße ist. Dass Corona aber nur ein Faktor neben anderen ist, haben auch die Tiefeninterviews gezeigt: So wollte eine Befragte aus ihrer relativ günstigen Mietwohnung (die Nettokaltmiete ist günstig) ausziehen, in eine gleich große Wohnung, die jedoch geringere Betriebskosten erfordert.

Es spielt eben auch die Erschwinglichkeit größerer Wohnungen eine Rolle und dies wiederum steht im Zusammenhang mit der Erfahrung von Einkommensverlusten während Corona. So wundert es wenig, dass vor allem ältere Geschorene eher als andere zu einer Verkleinerung neigen (vgl. Abbildung 21b). Auch gibt es hier sehr viele Unentschlossene („keine Angabe“), was die Unsicherheit über die künftige finanzielle Situation widerspiegeln dürfte. Wer dagegen glimpflich oder ungeschoren davongekommen ist, neigt eher zu einer größeren Wohnung. Ausnahme sind hier die älteren **Ungeschorenen**, hier dürfte der Wunsch nach einer Verkleinerung eher einen Alterseffekt spiegeln (die Kinder sind bereits ausgezogen).

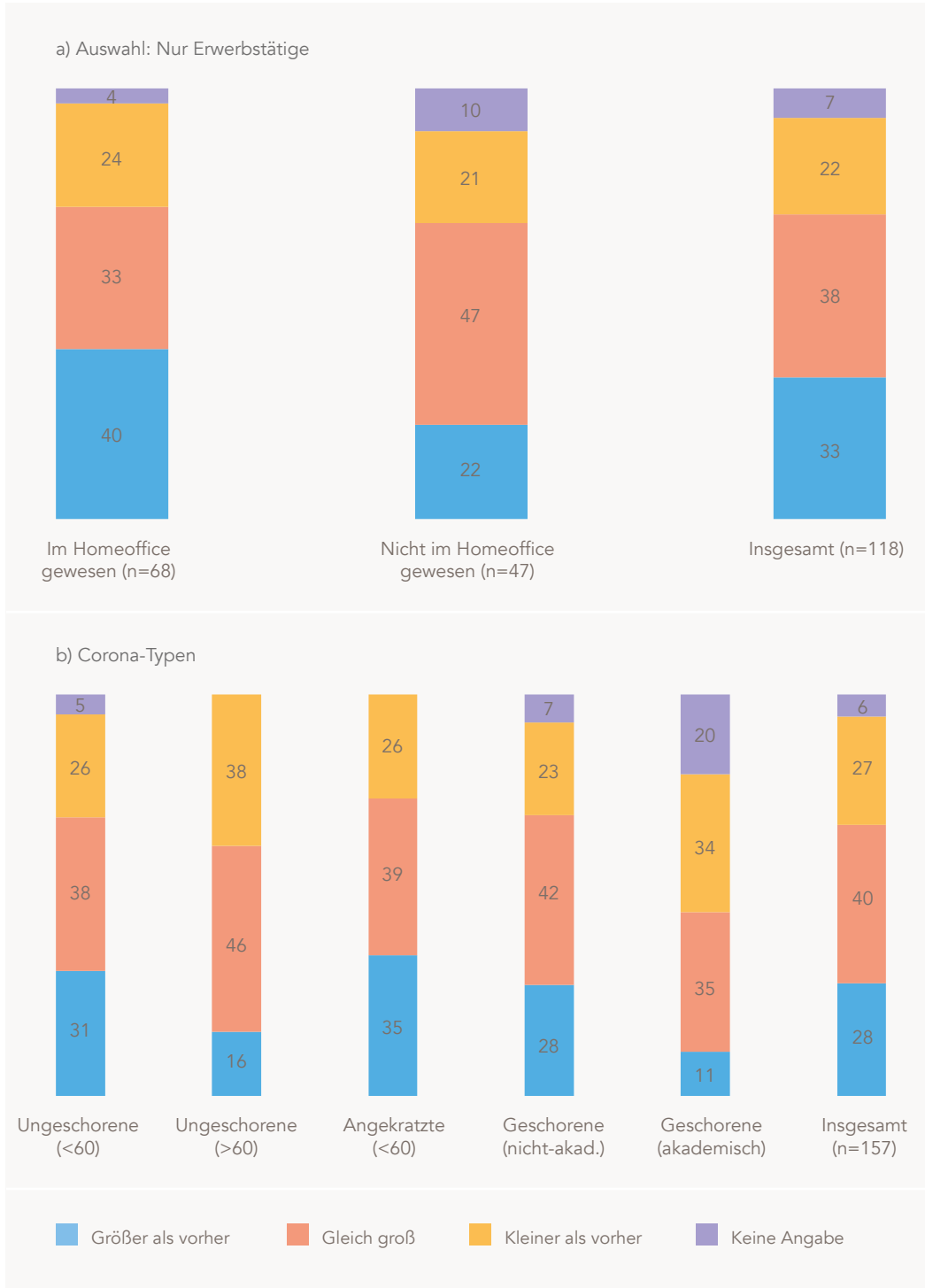
Frau, 35 Jahre: „Wir sind hierhergezogen, weil meine Schwester hier wohnt und wir eine Wohnung gefunden haben. Die ist so groß wie die alte Wohnung, aber preiswerter und wird vom Jobcenter bezahlt.“

Wenn die Verkleinerung der Wohnsituation etwas mit Corona zu tun hat, dann gibt es dafür sehr spezifische Ursachen. So haben in den Tiefeninterviews zwei Befragte geschildert, dass sie bislang selbstständig waren, aber durch Corona ihre Umsätze verloren haben und so mittlerweile in Hartz IV gerutscht sind. Einer der beiden wohnt damit jetzt als Einzelperson in einer für das Jobcenter nicht angemessenen, d. h. in einer zu großen und zu teuren Wohnung. Ihm wurde bereits angekündigt, dass die während Corona geltende „Schonfrist“ Anfang 2022 abläuft und er sich dann eine angemessene Wohnung suchen muss (oder einen Teil der Wohnkosten selbst tragen).<sup>7</sup> Eine andere Befragte, die Hartz IV erhält, ist bereits umgezogen und hat eine gleich große Wohnung in 150 km Entfernung gefunden.

<sup>7</sup> Hartz-IV-Empfänger müssen ihre „nicht-angemessene“ Wohnungen räumen oder einen Teil der Wohnkosten selbst tragen.



Abbildung 21: Änderung der Wohngröße nach Homeoffice



Die genauen Bezeichnungen der Angaben lauten (v.l.n.r.): „ist bzw. wird größer als vorher“, „ist bzw. wird gleich groß wie vorher“ sowie „ist bzw. wird kleiner als vorher“. Grundgesamtheit: Diejenigen, die bei Frage 10 (Änderung der Wohnsituation) „Ja“ angegeben haben (n=157) bzw. diejenigen, die sowohl die Frage nach der Veränderung der Wohngröße als auch die Frage nach Homeoffice während der Pandemie beantwortet haben. Daraus ergibt sich eine Grundgesamtheit von n=118.

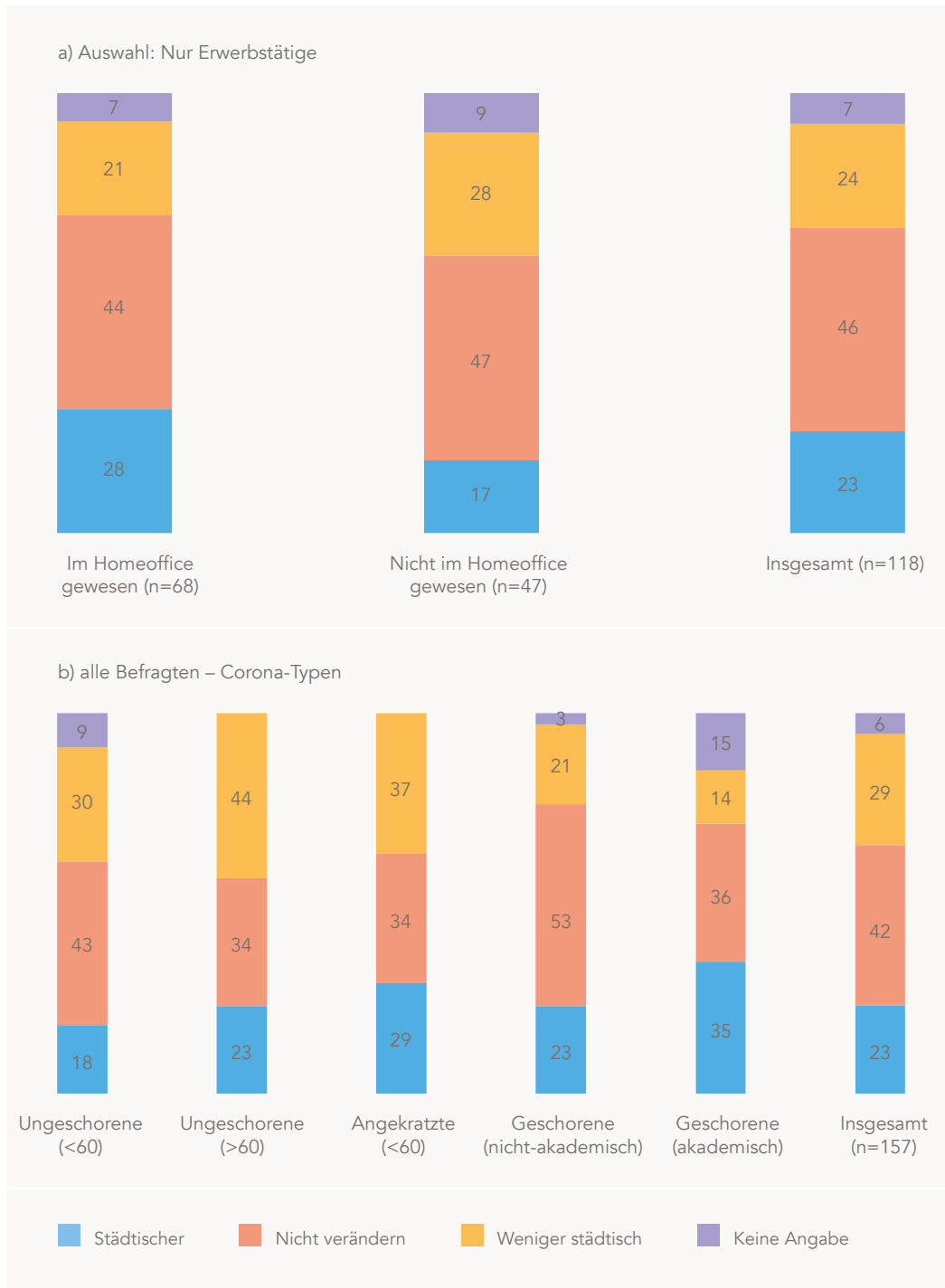
## 6.2 WOHNUMGEBUNG IM SPANNUNGSFELD VON BEZAHLBARKEIT, ENGE UND SOZIALKONTAKTEN

Nach allgemeinem Konsens haben Personen, die aufgrund der Pandemie öfter mal im Homeoffice arbeiten können, die einmalige Chance, ins weitere Umland zu ziehen, um dort größer und preiswerter zu wohnen. Offenbar entspricht dies aber nicht immer den tatsächlichen Plänen aller Betroffenen. Im Gegenteil wollen sogar überproportional viele Heimarbeiter künftig eher städtisch(er) wohnen (vgl. Abbildung 22a).

Auch eine Differenzierung nach dem Wohnort (städtisch vs. ländlich; vgl. Abbildung 26 im Anhang) zeigt ein eher kontraintuitives Ergebnis: Wer im Homeoffice war, der will, wenn überhaupt, dann eher städtischer als ländlicher wohnen. Wer nicht im Homeoffice war, der will, wenn überhaupt, eher ländlicher als städtischer wohnen. Die Fallzahlen der Veränderungsbereiten sind allerdings zu gering für noch differenziertere Auswertungen. Aber wie man es dreht und wendet: es ist kein einheitlicher Wunsch der Veränderungsbereiten zur Flucht „aufs Land“ zu erkennen. Ganz verwunderlich ist dieses Ergebnis allerdings auch wieder nicht. Schließlich war der Zuzug in die Städte in den letzten Jahren ebenfalls weniger berufsbedingt. Vielmehr waren diese Urbanisierer auf der Suche nach dem bunten Leben – in der Zuversicht, dort dann auch eine Arbeitsstelle zu finden.<sup>8</sup> Das trifft zumindest auf die Akademiker und damit auf die eher gutverdienenden Heimarbeiter zu. Dagegen treiben die hohen Mieten viele eher nicht-akademischen Haushalte mit (unter-)durchschnittlichem Gehalt schon lange aus der Stadt ins Umland; darunter dürften dann auch viele zu finden sein, die im Lockdown eher nicht im Homeoffice arbeiten konnten.

8 Vgl. Simons et al., „Schwarmstädte in Deutschland - Ursachen und Nachhaltigkeit der neuen Wanderungsmuster“, empirica-Studie im Auftrag des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (2015).

Abbildung 22: Änderung der Wohnumgebung



Die genauen Bezeichnungen der Angaben lauten (v.l.n.r.): „soll städtischer werden bzw. ist städtischer geworden“, „soll sich nicht verändern bzw. hat sich nicht verändert“ sowie „soll weniger städtisch werden bzw. ist weniger städtisch geworden“. Grundgesamtheit: Diejenigen, die bei Frage 10 (Änderung der Wohnsituation) „Ja“ angegeben haben (n=157) bzw. diejenigen, die sowohl die Frage nach der Veränderung der Wohngröße als auch die Frage nach Homeoffice während der Pandemie beantwortet haben. Daraus ergibt sich eine Grundgesamtheit von n=118.

Hinzu kommt, dass die Homeoffice-Erfahrungen vermutlich auch eher ambivalent waren: Einerseits spürte man die Enge, andererseits vermisste man gerade im Homeoffice auch soziale Kontakte (vgl. Abbildung 7 in Abschnitt 3.3). Diese Sozialkontakte – so eine mögliche Interpretation – sucht man als Heimarbeiter dann in der Mittagspause oder am Feierabend im Umfeld der Wohnung. Diese Suche fällt eben leichter, wenn man städtischer wohnt. Es gibt darüber hinaus Indizien, dass der Wunsch, städtischer zu wohnen, umso ausgeprägter ist, je mehr Tage man künftig im Homeoffice arbeiten will (vgl. Abbildung 25 im Anhang). Die Fallzahlen der Veränderungsbereiten sind in dieser sehr differenzierten Auswertung allerdings wieder zu gering, um wirklich statistisch belastbar zu sein.

Eine andere Überlegung ergibt sich im Hinblick auf die Einkommensverluste der akademischen Geschorenen oder der **Angekratzten** (vgl. Abbildung 22b). Mutmaßlich erwarten diese Personen in städtischerem Umfeld eher eine Besserung ihrer finanziellen Lage. Dies könnte erklären, warum insbesondere die akademischen Geschorenen überdurchschnittlich häufig städtischer wohnen wollen. Gestützt wird diese Überlegung durch Äußerungen der Personen, die „städtischer leben“ wollen: hier wurden bei offenen Fragen Antworten gegeben, die darauf hinweisen, dass während Corona der „Alltag schwieriger“ war bzw. „weniger Arbeit“ vorhanden war (vgl. Abbildung 7 in Abschnitt 3.3). Dahinter dürfte sich ebenfalls die Hoffnung auf bessere Beschäftigungschancen in der Stadt verbergen.

### 6.3 FAZIT: CORONA SCHLEUST NICHT ALLE INS GRÜNE ODER IN GRÖßERE WOHNUNGEN

Offenbar haben vor allem Städter und die Bewohner von Geschosswohnungen im Lockdown ihre bisherige Wohnsituation noch einmal gründlich überdacht. Oft paart sich eine überdurchschnittliche Veränderungsbereitschaft dann auch mit einer pandemie-bedingten Tätigkeit im Homeoffice.

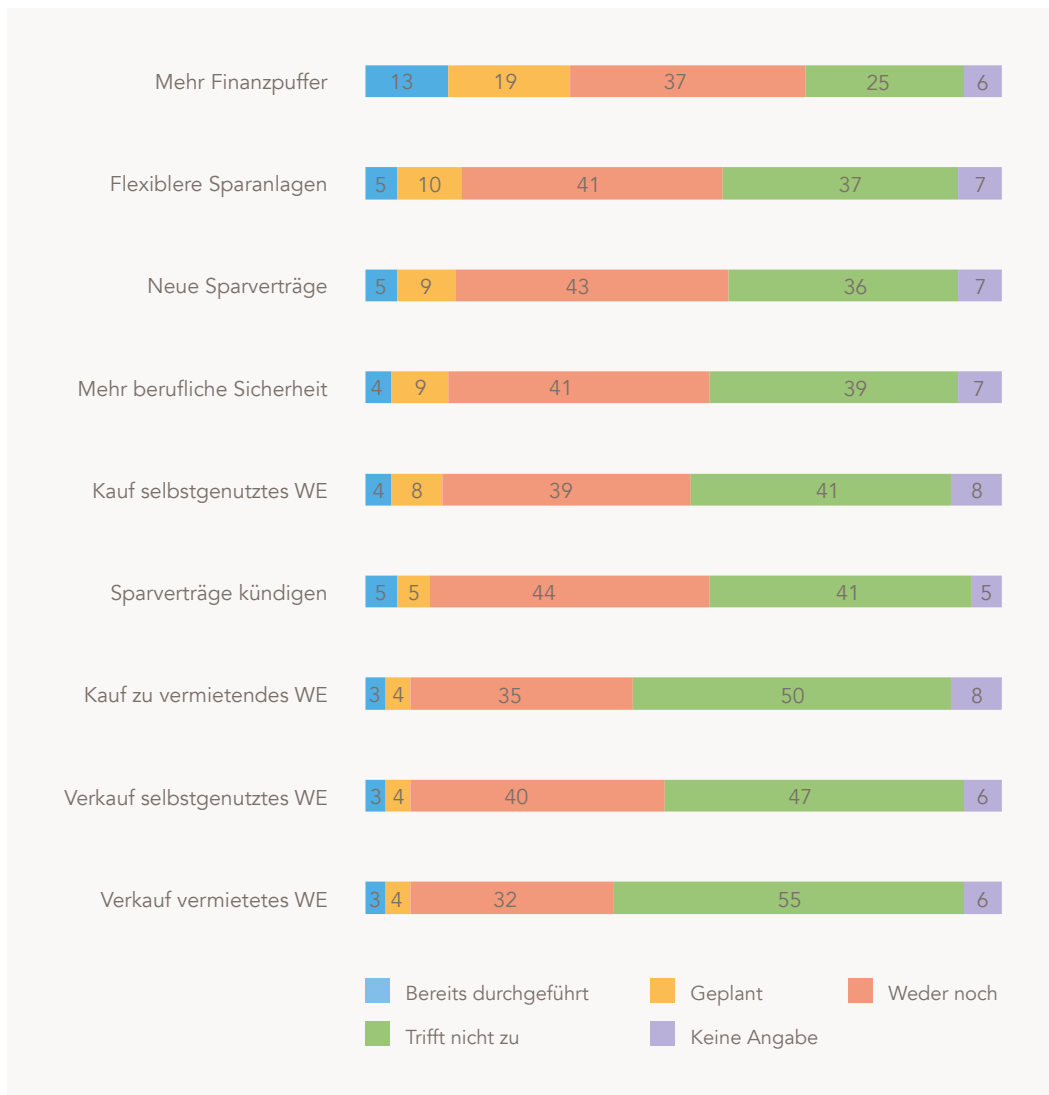
Dennoch ist die weitverbreitete Vermutung, dass Heimarbeiter jetzt in „große Wohnungen“ flüchten, nicht immer richtig. Zwar erfordert Homeoffice tendenziell mehr Platz, korrelierende Einkommensverluste können jedoch auch einen Umzug in kleinere Wohnungen nahelegen. Die Zusammenhänge sind daher komplexer: Das Arbeiten im Homeoffice ist eben nur einer von mehreren Bestimmungsgründen. So neigen vor allem **Ungeschorene** eher zu einer Vergrößerung, während es **Geschorene** eher in kleinere Wohnungen zieht. Vor allem ehemals Selbstständige, die jetzt länger auf Hartz IV angewiesen sind, müssen sich zudem verkleinern, weil anderenfalls die Unterstützung vom Jobcenter gekürzt wird.

Aber auch nicht jeder, der im Lockdown oder im Homeoffice unter der Enge gelitten hat, möchte jetzt unbedingt „ins Grüne“ oder „aufs Land“ ziehen. Etliche zieht es sogar in eine städtischere Umgebung. Dafür gibt es verschiedene Erklärungen: Erstens konnten zwar Geringverdiener schon vor Corona die steigenden Mieten und Kaufpreise in den Städten nicht mehr bezahlen und suchten ihr Glück daher zunehmend im Umland – allerdings unfreiwillig, sie wurden verdrängt und

wären überwiegend lieber in der City geblieben. Zweitens haben Gutverdiener im Homeoffice ambivalente Erfahrungen gemacht. Zwar spürte man die Enge, aber man vermisste auch soziale Kontakte; diese findet man als Heimarbeiter dann eher in einem urbanen Wohnumfeld. Eine dritte Variante erklärt das Beharren von **Geschorenen** oder **Angekratzten** in der Stadt: sie erhoffen sich dort eher neue und sicherere Jobs.

## 7 ANHANG: ERGÄNZENDE ABBILDUNGEN

Abbildung 23: Geplante bzw. bereits durchgeführte Verhaltensänderungen wegen Corona – differenzierte Kategorien

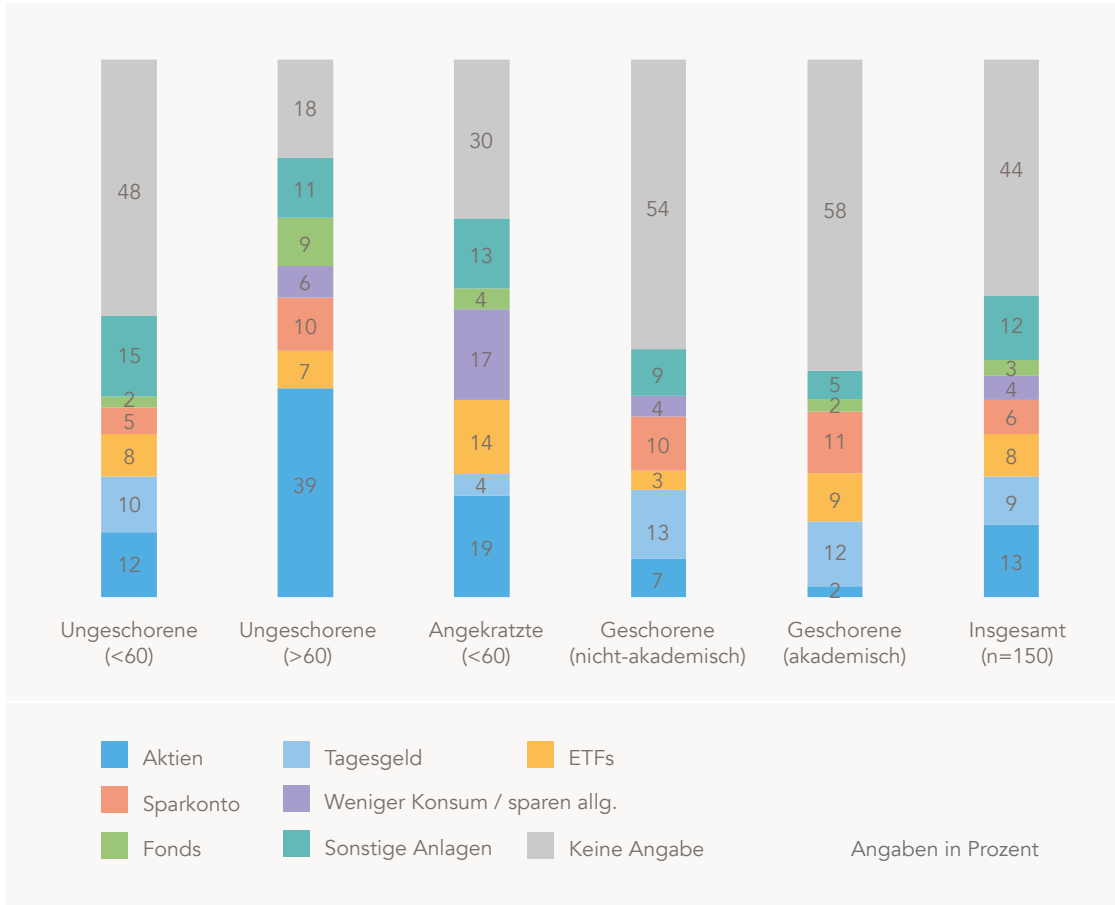


Die ausführlichen Bezeichnungen der einzelnen Handlungen lauten: „Einen finanziellen Risikopuffer anlegen bzw. ausbauen“, „von starren auf flexiblere Sparanlagen umsteigen“, neue Sparverträge abschließen“, „berufliche Sicherheit stärken“, „Kauf von selbst genutztem Wohneigentum“, „existierende Sparverträge kündigen“, „Kauf von zu vermietendem Wohneigentum“, „Verkauf von selbst genutztem Wohneigentum“, „Verkauf von vermietetem Wohneigentum“.

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

Abbildung 24: Art der flexibleren Sparanlagen – differenzierte Kategorien



Grundgesamtheit: Diejenigen, die angegeben haben, dass sie von starren auf flexiblere Sparanlagen umsteigen wollen bzw. bereit sind (n=150). 84 benennen, worauf sie umsteigen wollen bzw. umgestiegen sind, 66 mit „keine Angabe“/„weiß nicht“.

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Abbildung 25: Änderung der Wohnumgebung nach Homeoffice-Plänen



Grundgesamtheit ist n=71, weil nur diejenigen ausgewertet wurden, die sowohl Frage 5 (Homeoffice) als auch Frage 10 und 11 beantwortet haben.

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent



Abbildung 26: Änderung der Wohnumgebung – Nur Erwerbstätige



Die genauen Bezeichnungen der Angaben lauten (v.l.n.r.): „soll städtischer werden bzw. ist städtischer geworden“, „soll sich nicht verändern bzw. hat sich nicht verändert“ sowie „soll weniger städtisch werden bzw. ist weniger städtisch geworden“. Grundgesamtheit: Diejenigen, die bei Frage 10 (Änderung der Wohnsituation) „Ja“ angegeben haben (n=157).

Quelle: INSA-Consulere-Befragung; eigene Darstellung

Angaben in Prozent

