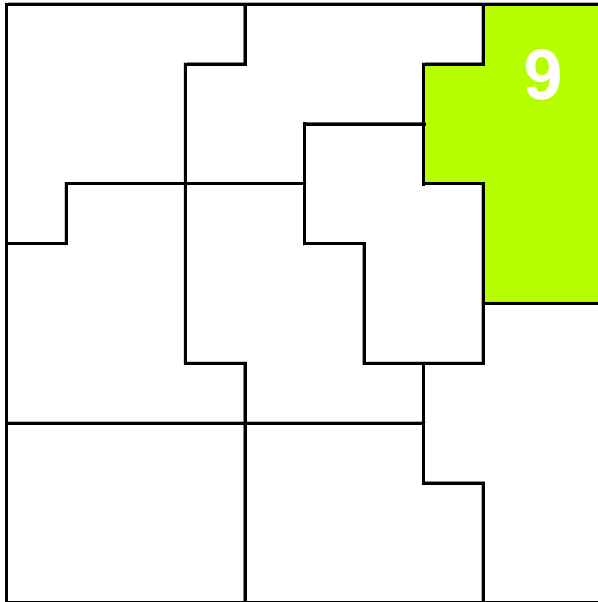


Segment 9: Urbane Avantgarde

Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt



**FP
RE**

Fahländer Partner AG
Raumentwicklung
Seebahnstrasse 89
8003 Zürich

+41 44 466 70 00
info@fpre.ch
www.fpre.ch

Münzrain 10
3005 Bern

+41 31 348 70 00
bern@fpre.ch
www.fpre.ch

sotomo

9.1 Urbane Avantgarde: Einleitung

Gut 17 % der Schweizer Haushalte zählen zur Urbanen Avantgarde. Vorzugsweise lebt die Urbane Avantgarde in den Kernstädten der Gross- oder Mittelzentrum. Ihr Ausbildungsniveau, ihre berufliche Stellung und ihre Einkommen sind überdurchschnittlich. Die urbane Avantgarde ist überdurchschnittlich jung, knapp 60% dieses Nachfragesegementes wohnt in Einpersonenhaushalten. Die Urbane Avantgarde führt einen stark stadtbezogenen Lebensstil, ist häufig beruflich und privat im Ausland. Neben dem hohen und flexiblen Arbeitspensum wird die Freizeit intensiv und meist ausserhalb der Wohnung gestaltet.



Die Urbane Avantgarde wohnt in grossen und relativ teuren Mietwohnungen mit 2 bis 3 Zimmern in den Zentren der Grossagglomerationen. Sie sind bereit, für das urbane Umfeld hohe Mieten zu zahlen, die Ausstattung der Wohnung ist weniger wichtig als das Umfeld. Da sie vergleichsweise häufig umziehen, bevorzugen sie Mietwohnungen privater und institutioneller Anbieter.

9.2 Urbane Avantgarde: Beispiele dreier fiktiver Haushalte

Die nachfolgenden Beispieltex te sollen einen schnellen Zugang zu den beschriebenen Nachfragersegmenten ermöglichen. Sie sind stark überzeichnet, klischeehaft und basieren nicht auf einer wissenschaftlichen Grundlage.

Herr Tanner, Mittlerer Single

Urs Tanner ist Architekt. Er wohnt in einer modernen Mietwohnung in einem zentralgelegenen Mehrfamilienhaus. Er hat das Haus selbst gebaut und die Wohnung ganz nach seinen Vorstellungen gestaltet. Seine Wohnung bedeutet ihm viel und er sieht in ihr auch ein Hilfsmittel um seinen Lebensstil zu zeigen und so sein Image zu transportieren. Dementsprechend lädt er oft Leute dahin ein. Er lebt in einer Partnerschaft aber mit getrennten Wohnungen (Living apart together). Beruflich ist er Teilhaber in einem Architekturbüro mit mittlerweile 15 Angestellten. Freizeit hat er nicht sonderlich viel.

Herr Müller und Frau Schneider, Älteres Paar

Jürg Müller ist Verleger bei einer grossen Tageszeitung. Er hat sich mit seiner Partnerin Leonora Schneider, welche eine eigene Kommunikationsfirma führt, ein grosszügiges Loft gemietet. Das Loft hat einen grandiosen Ausblick über die Stadt und ist mit einem sehr hohen Ausbaustandard ausgestattet. Das Paar ist oft an Vernissagen und sonstigen öffentlichen Veranstaltungen anzutreffen. Sie sind gut bezahlte Doppelverdiener ohne Kinder. Geld ist stets genug vorhanden.

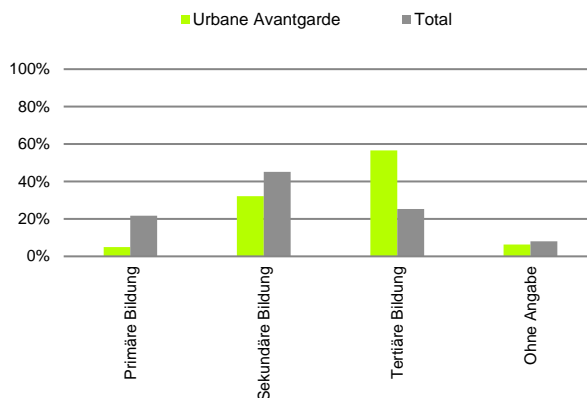
Herr Neuenschwander, Junger Single

Andreas Neuenschwander arbeitet in einer Marketingagentur. Nachdem er von längeren Auslandsaufenthalten in Berlin und London in die Schweiz zurückgekehrt ist, hat er sich vorerst eine gutgelegene Wohnung mit vier Zimmern gemietet. Er plant sich in den nächsten fünf Jahren selbständig zu machen. Wohneigentum kommt für ihn im Moment noch nicht in Frage, denn ihm ist es wichtig möglichst mobil und ungebunden zu sein. Die Pläne in seinem Leben - und somit der Wohn- und Arbeitsort - können schnell wechseln.

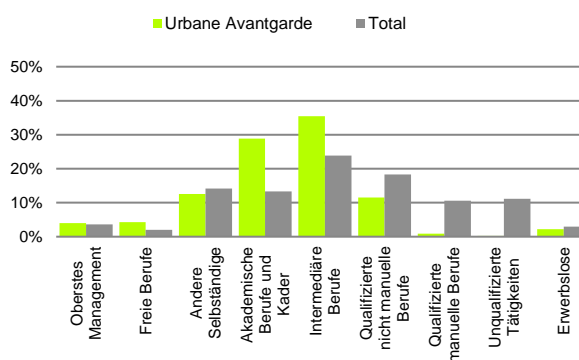
9.3 Wer ist die Urbane Avantgarde?

Charakteristikum Typische Ausprägung

Ausbildungsniveau Hohes Bildungsniveau

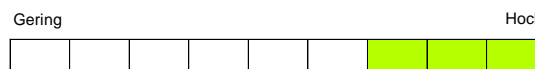


Beruf Kreative und kulturelle Dienstleistungen (Medien, Informatik, Werbung, PR-Kader und intermediäre Stellung)

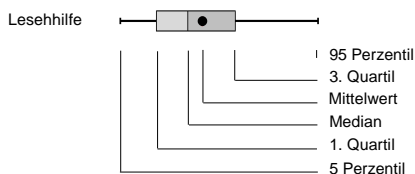
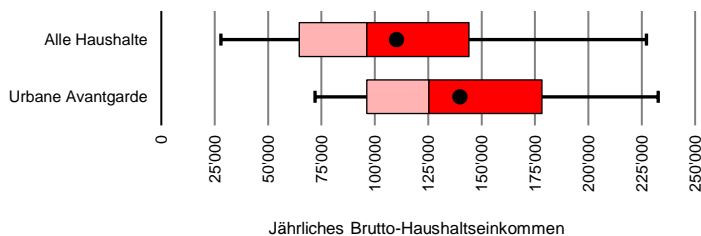


Berufliche Stellung Neue Selbstständige

Einkommen Hohes Einkommen

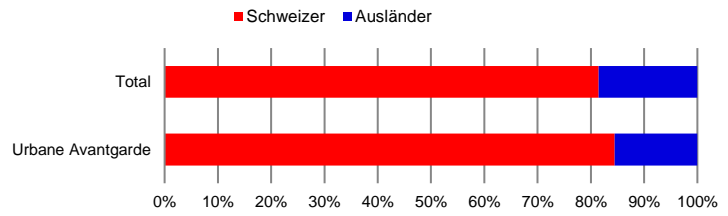


Verteilung der Einkommen



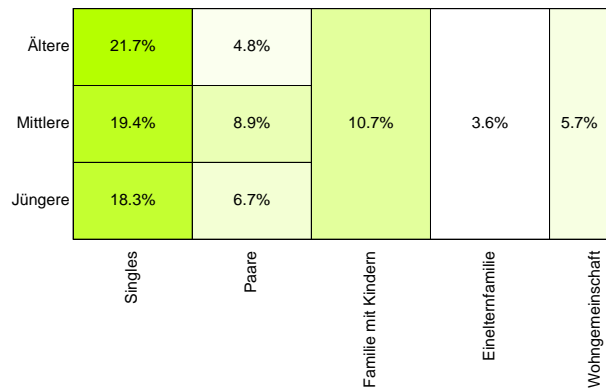
Charakteristik Typische Ausprägung

Nationalität

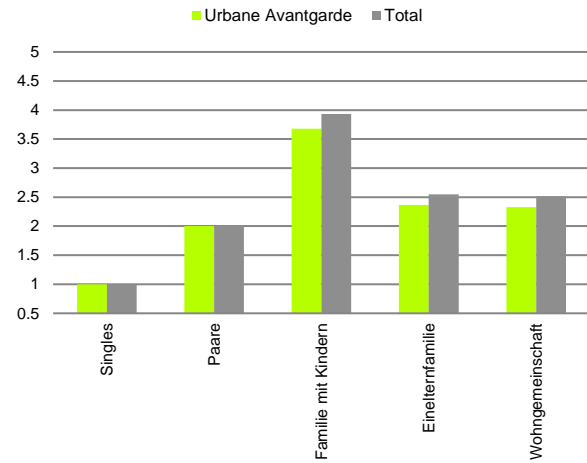


Lebensphasen

Singles



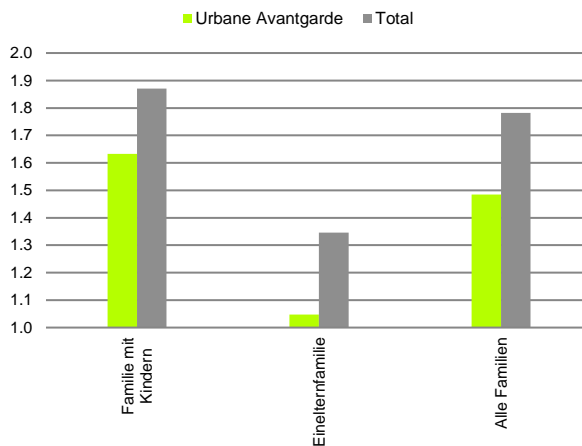
Durchschnittliche Anzahl Personen pro Haushalt 1.6 Personen



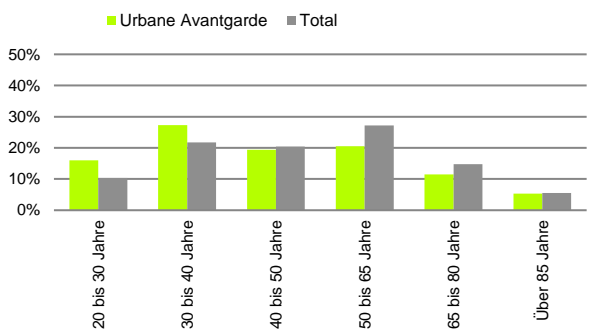
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Charakteristikum Typische Ausprägung

Durchschnittliche Anzahl Kinder pro Familie 1.5 Kinder

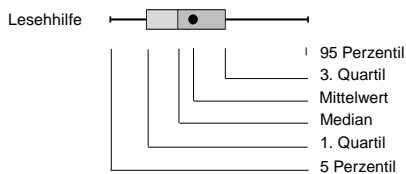
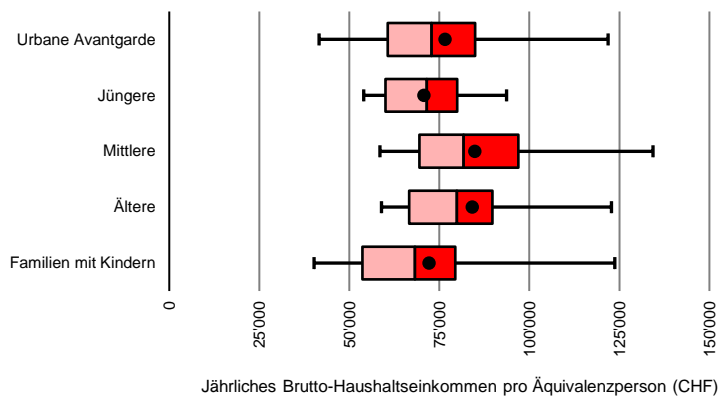


Durchschnittsalter der Referenzperson



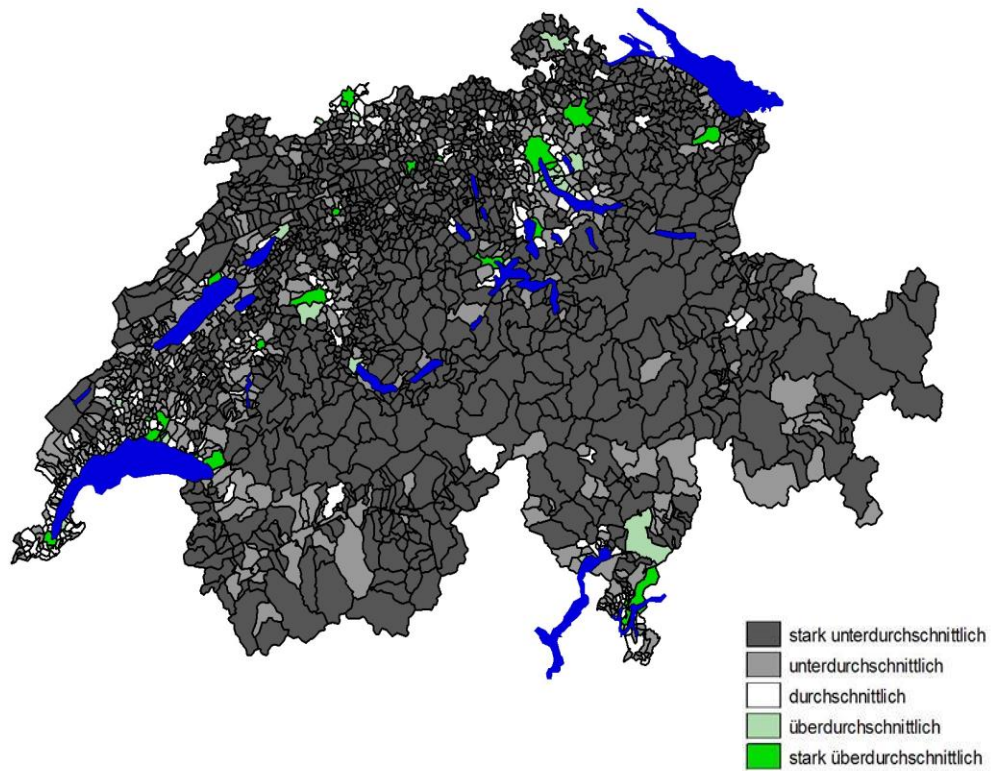
Einkommen

Verteilung der Einkommen pro Äquivalenzperson



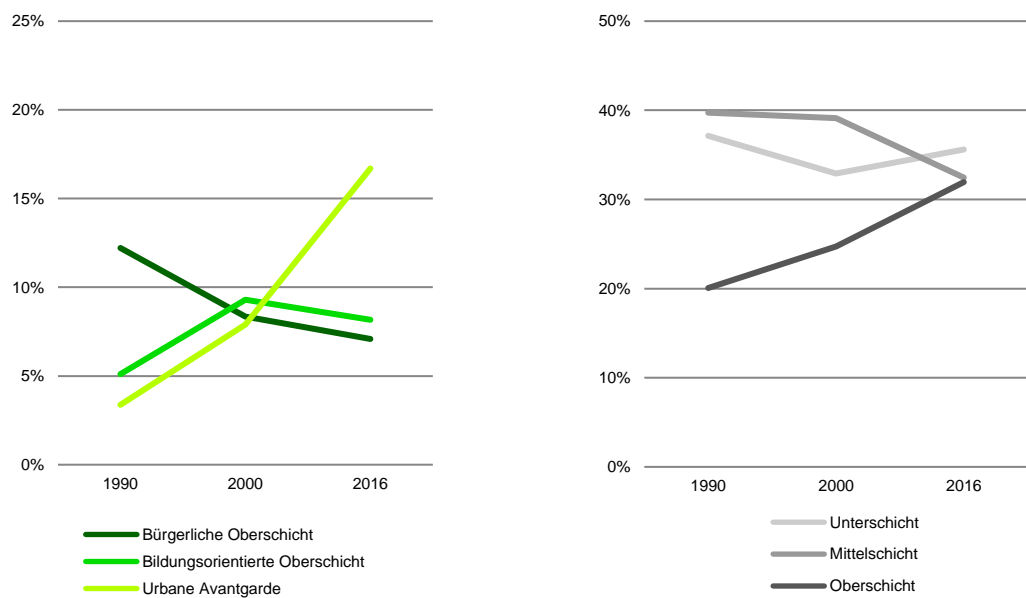
9.4 Urbane Avantgarde: Verteilung und Entwicklung

Differenz der Anteile der Gemeinde zu den schweizweiten Anteilen



Quellen: BFS, BFS Geostat / swisstopo, Fahrländer Partner & sotomo.

Entwicklung der Anteile der Nachfragersegmente und der Sozialen Schichten

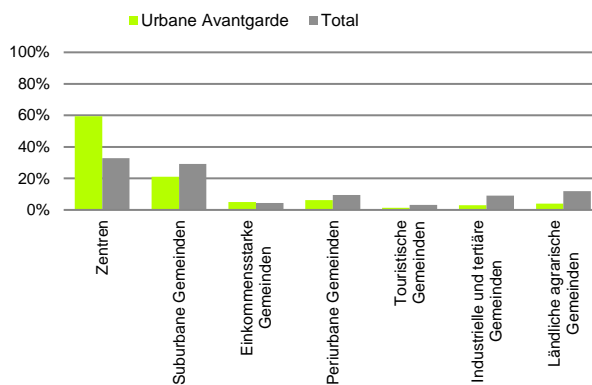


Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

9.5 Wie lebt die Urbane Avantgarde?

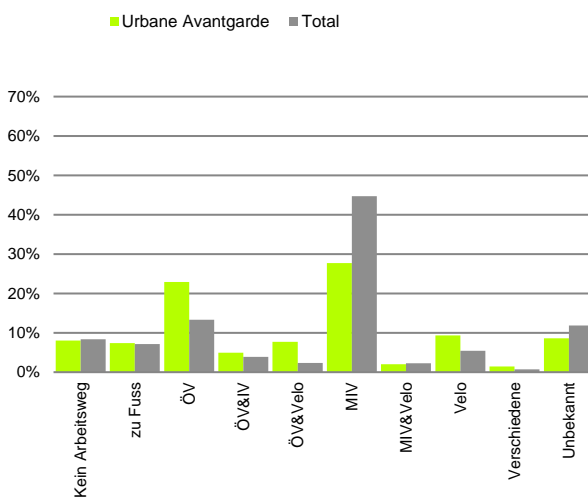
Charakteristikum Typische Ausprägung

Wohnort Kernstädte der Grossagglomerationen

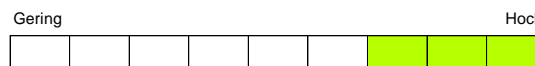


Wohnumfeld Urban, belebt, trendy

Verkehrsmittel Öffentlicher Verkehr



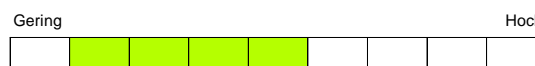
Umzugsneigung Hoch



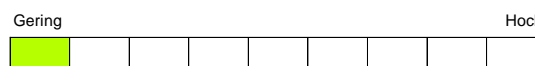
Preissensitivität Eher gering



Eigentumswohnungsquote Gering



Einfamilienhausquote Sehr gering



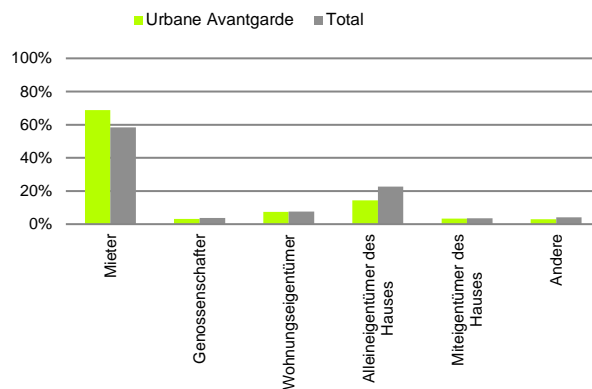
Wohneigentumsneigung Mittel



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Charakteristikum	Typische Ausprägung
------------------	---------------------

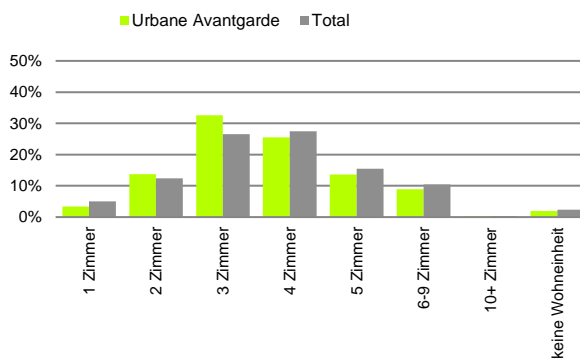
Wohnform



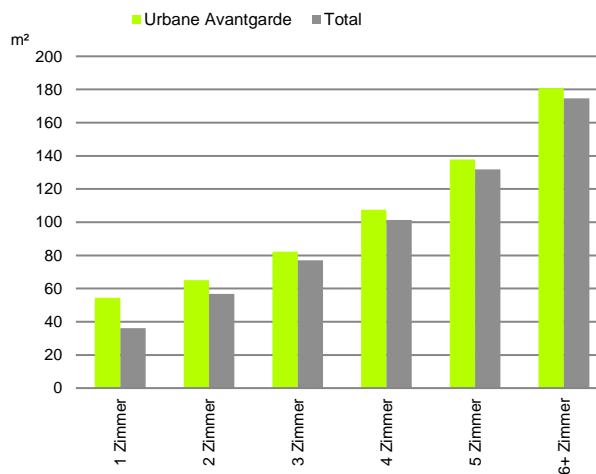
Wohnungsgrundriss	Grosszügig und offen
-------------------	----------------------

Architektur	Modern
-------------	--------

Zimmerzahl	3 Zimmer
------------	----------



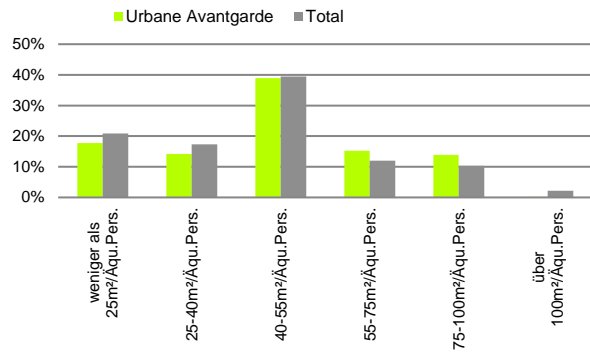
Wohnfläche



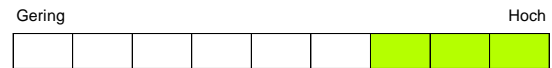
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Charakteristikum Typische Ausprägung

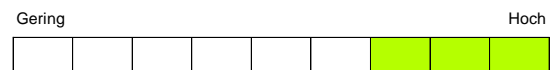
Wohnfläche pro
Äquivalenzperson



Flächenbedarf pro Person Hoch

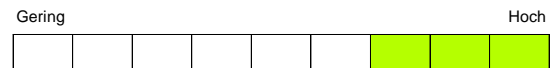


Ausbaustandard Hoch



Materialisierung und
Apparate Hochwertig

Technische
Ausrüstung Hoch ausgerüstet



Zahlungsbereitschaft
für Ökologie Mittel

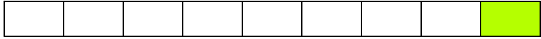

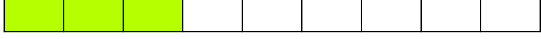
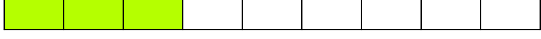
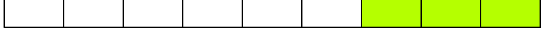

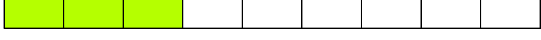
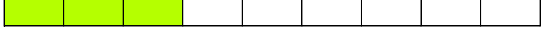


Weitere spezifische
Bedürfnisse Keine

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

9.6 Urbane Avantgarde: Wohnumfeld

Der Prozess der Wohnungssuche ist durch Präferenzen und Restriktionen geprägt, die auf die Nachfrager einwirken. Dabei spielen bei den Nachfragersegmenten aus den sozial höheren Schichten die Präferenzen eine grössere Rolle und bei den sozial tieferen Schichten die Restriktionen. Die folgenden Angaben beziehen sich auf das Endergebnis der dabei spielenden Prozesse.

Charakteristikum	Typische Ausprägung	
Präferenz für urbanes Umfeld	Sehr hoch	Gering Hoch 
Präferenz fürs Grüne	Gering	Gering Hoch 
Besonnung & Aussicht	Sekundär	Weniger wichtig Wichtig 
Erreichbarkeit Dienstleistungen	Sekundär	Weniger wichtig Wichtig 
Erreichbarkeit Freizeit/Erholung	Sekundär	Weniger wichtig Wichtig 
Erreichbarkeit kulturelles Angebot	Sehr wichtig	Weniger wichtig Wichtig 
Wichtigkeit der Aussenräume	Durchschnittlich	Gering Hoch 
Kleinräumige Erschliessung	Keine spezifischen Bedürfnisse	Weniger wichtig Wichtig 
Kinderfreundlichkeit	Unwichtig	Weniger wichtig Wichtig 

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.