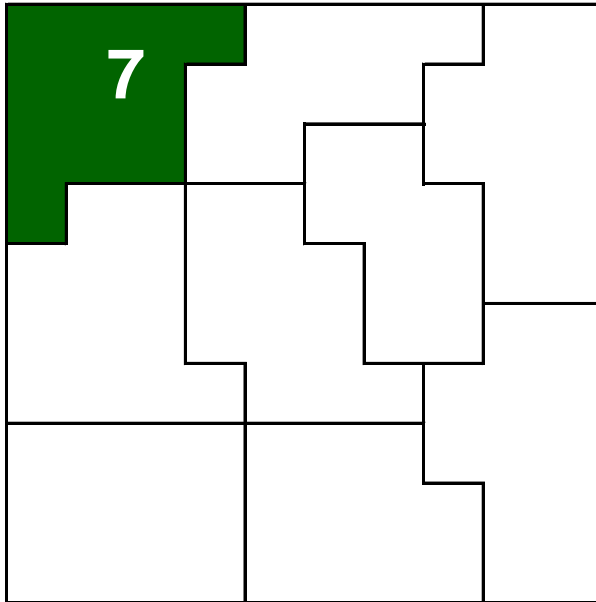


Segment 7: Bürgerliche Oberschicht

Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt



7.1 Bürgerliche Oberschicht: Einleitung

Knapp 7 % der Schweizer Haushalte zählen zur Bürgerlichen Oberschicht. Zu ihr zählen vor allem Familien sowie ältere Singles und Paare. Die Bürgerliche Oberschicht weist einen traditionellen Lebensstil auf. Sie zeichnet sich ferner durch ein hohes Markenbewusstsein im Bereich des Alltagskonsums, ein luxurorientiertes und prestigeträchtiges Freizeitverhalten und eine grossräumige Alltags- und Freizeitmobilität aus.



Die Bürgerliche Oberschicht wohnt mehrheitlich in den reichen Agglomerationsgemeinden der grösseren Städte in Villen und grosszügigen Einfamilienhäusern mit viel Umschwung. Die Mikrolage ist oftmals gekennzeichnet durch gute Aussicht und Besonnung falls möglich mit Seeanstoss. Wichtige Standortfaktoren sind Ruhe, Aussicht, geschützte Privatsphäre, aber auch ein tiefer Steuerfuss und ein gehobenes Image der Wohngemeinde. Für die bürgerliche Oberschicht sind Eigentum und materielle Werte wichtig. Sie hat eine entsprechend hohe Wohneigentumsneigung.

7.2 Bürgerliche Oberschicht: 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.

Ehepaar von Gunten, Älteres Paar

Hans von Gunten ist Unternehmer. Er leitet seine eigene Firma, welche er vom Vater übernommen hat und durch wirtschaftlich schwierige Zeiten gebracht hat. Zurzeit geht es der Firma sehr gut. Das Wohnhaus, welches er mit seiner Frau Hedwig auch nach dem Auszug der Kinder bewohnt, dient auch stark zu Repräsentationszwecken. Ebenfalls ist dies mit dem Motorboot auf dem nahegelegenen See der Fall. Hans wäre schon im Pensionsalter. Er arbeitet jedoch aus Gewohnheit weiter, obwohl sein Sohn eigentlich bereit wäre für die Übernahme der Firma. Seine Frau arbeitet, weil sie es sich leisten können, nicht. Jedoch engagiert sie sich in einem caritativen Verein.

Familie Siegentaler, Familie mit Kindern

Urs Siegentaler ist Apotheker im Kleinzentrum. Er lebt in einem schönen freistehenden Haus am Südhang des Dorfes, welches auch ein Schwimmbad im Garten hat. Seine Frau Tina arbeitet ebenfalls in der Apotheke. Sie tut dies Teilzeit und engagiert sich nebenbei noch in der Schulpflege. Urs Siegentaler ist eine angesehene Person im Dorf und er ist im Rotaryklub. Er spielt mit dem Gedanken für den Gemeinderat zu kandidieren. Seine 3 Kinder gehen noch zur Schule.

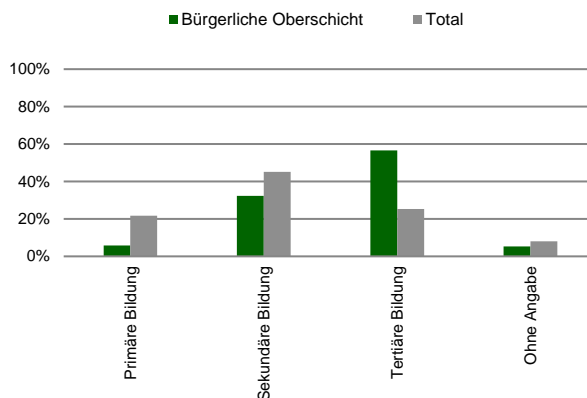
Ehepaar Rechsteiner, Älteres Paar

Klaus Rechsteiner lebt mit seiner Frau Beatrice in einer eleganten repräsentativen Eigentumswohnung in einer reichen Vorortsgemeinde mit Seesicht. Er ist Rechtsanwalt und führt mit zwei Partnern eine eigene Kanzlei. Er arbeitet sehr viel. Sie führt ihre eigene Galerie. Trotz kurzer Arbeitswege fahren sie stets mit dem Auto zur Arbeit. Sie sind kinderlos und leben eher zurückgezogen. Sie sind kulturell sehr interessiert. Unter anderem besitzen sie ein Premieren-Abo für die Oper der Stadt. Ferien verbringen sie meist in ihrer Zweitwohnung in Gstaad.

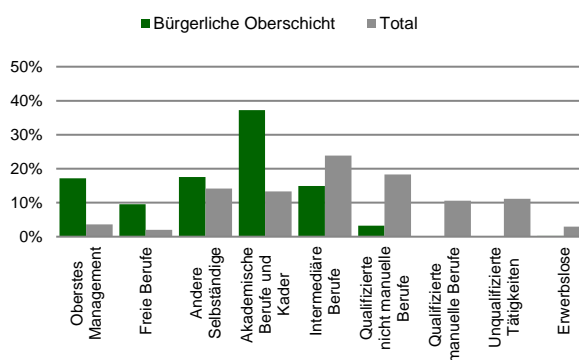
7.3 Wer ist die Bürgerliche Oberschicht?

Charakteristikum Typische Ausprägung

Ausbildungsniveau Hoher Bildungsstand



Beruf Akademische Berufe, oberes Management und Kader meist in kommerziellen Diensten, Unternehmer

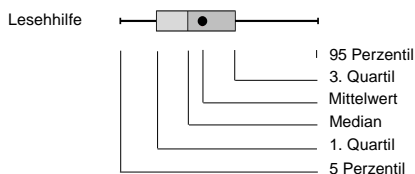
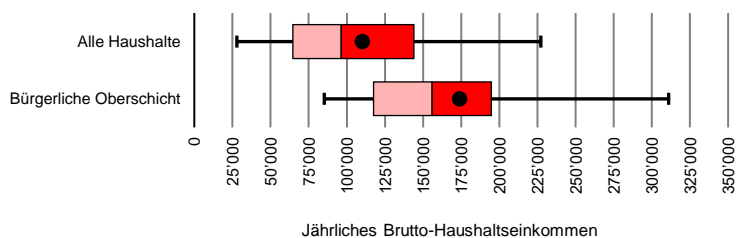


Berufliche Stellung Oberes Kader

Einkommen Hohes Einkommen

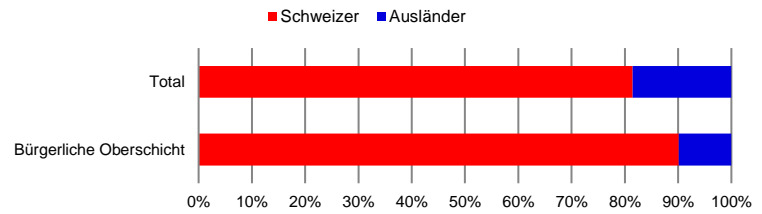


Verteilung der Einkommen



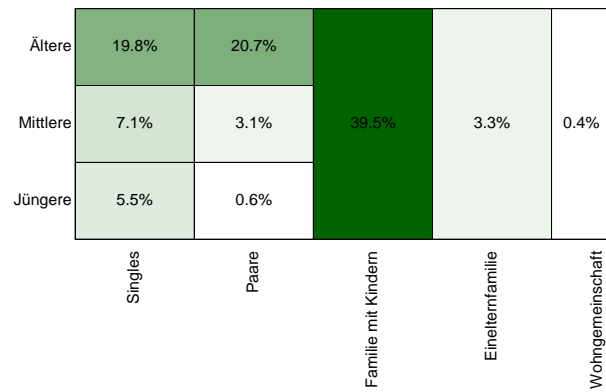
Charakteristikum	Typische Ausprägung
------------------	---------------------

Nationalität

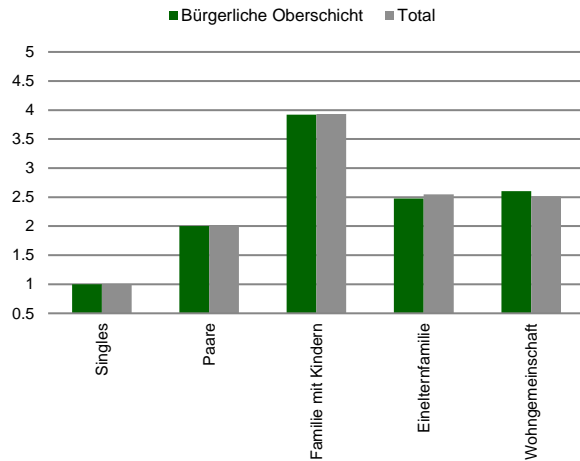


Lebensphasen

Familien, ältere Singles und ältere Paare



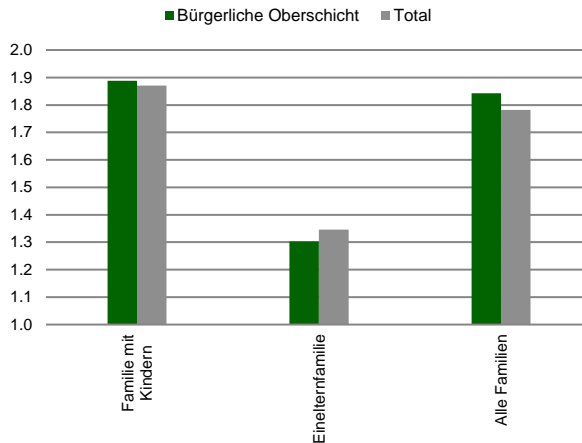
Durchschnittliche Anzahl Personen pro Haushalt 2.5 Personen



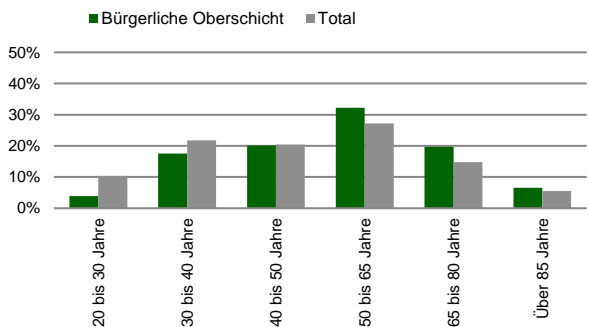
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Charakteristikum Typische Ausprägung

Durchschnittliche Anzahl Kinder pro Familie 1.8 Kinder

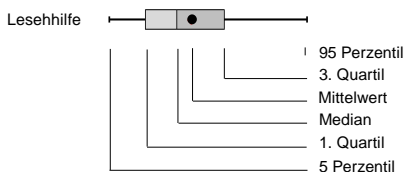
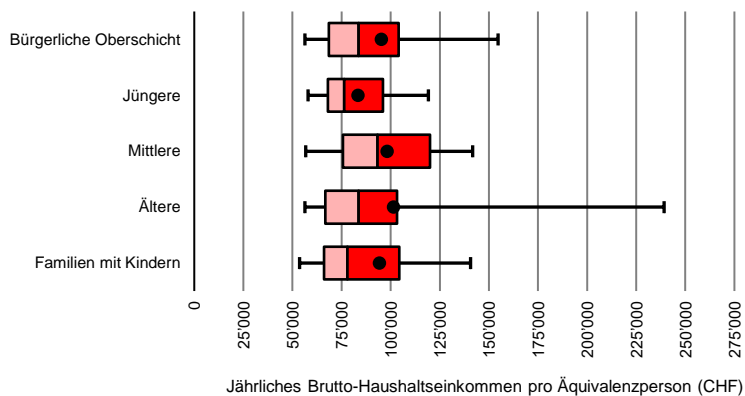


Durchschnittsalter der Referenzperson



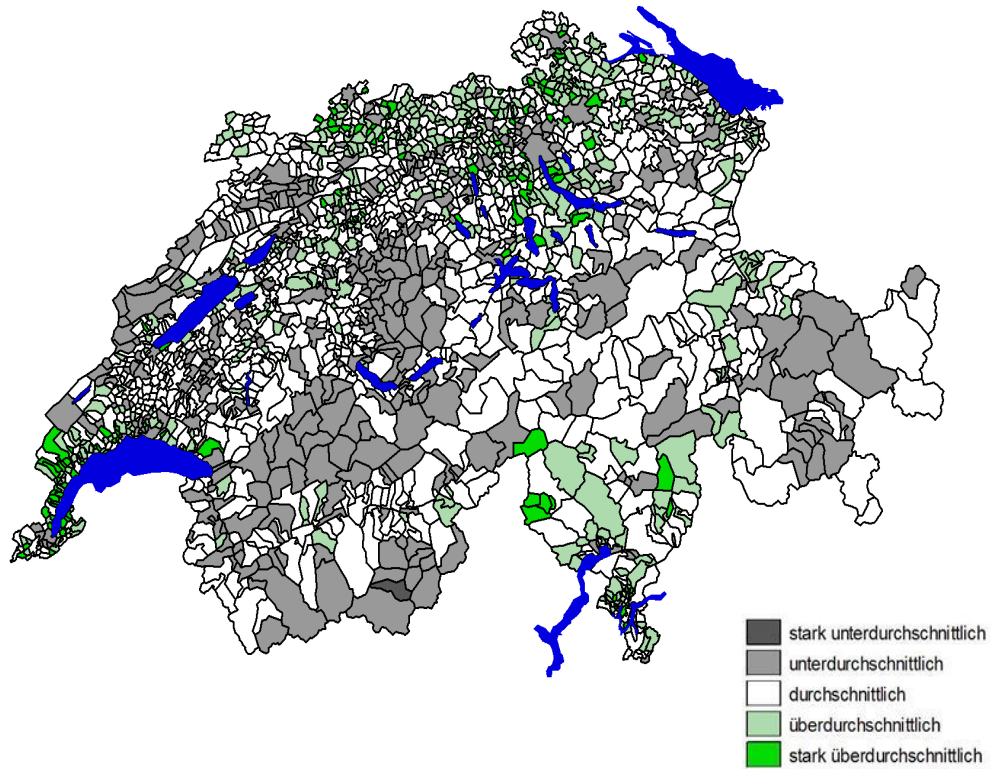
Einkommen

Verteilung der Einkommen pro Äquivalenzperson



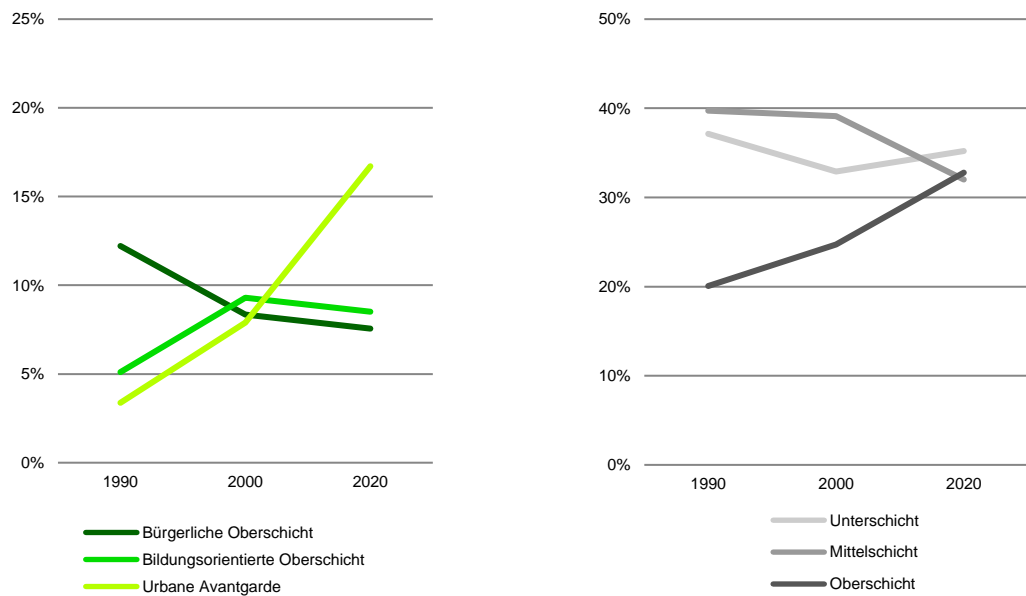
7.4 Bürgerliche Oberschicht: Verteilung und Entwicklung

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



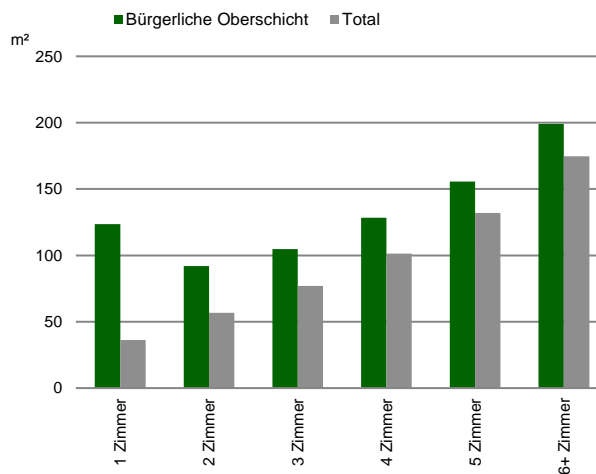
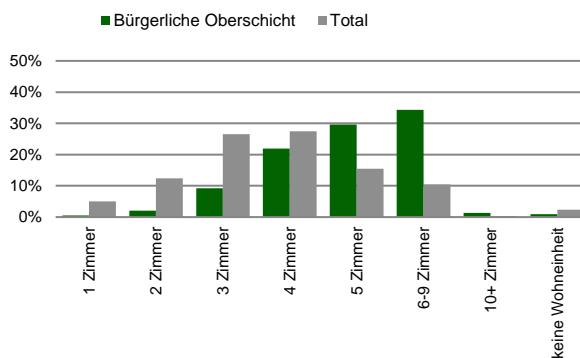
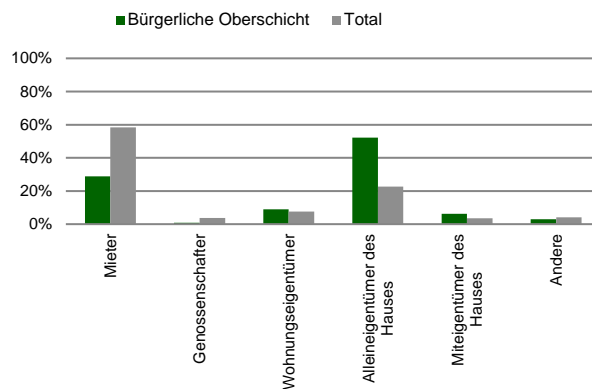
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

7.5 Wie lebt die Bürgerliche Oberschicht?

Charakteristikum	Typische Ausprägung																																	
Wohnort	Suburbane Gemeinden																																	
	<table border="1"> <caption>Wohnort: Suburbane Gemeinden</caption> <thead> <tr> <th>Kategorie</th> <th>Bürgerliche Oberschicht (%)</th> <th>Total (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Zentren</td> <td>~15</td> <td>~35</td> </tr> <tr> <td>Suburbane Gemeinden</td> <td>~35</td> <td>~30</td> </tr> <tr> <td>Einkommensstarke Gemeinden</td> <td>~10</td> <td>~5</td> </tr> <tr> <td>Periurbane Gemeinden</td> <td>~15</td> <td>~10</td> </tr> <tr> <td>Touristische Gemeinden</td> <td>~5</td> <td>~5</td> </tr> <tr> <td>Industrielle und tertiäre Gemeinden</td> <td>~10</td> <td>~10</td> </tr> <tr> <td>Ländliche agrarische Gemeinden</td> <td>~15</td> <td>~15</td> </tr> </tbody> </table>	Kategorie	Bürgerliche Oberschicht (%)	Total (%)	Zentren	~15	~35	Suburbane Gemeinden	~35	~30	Einkommensstarke Gemeinden	~10	~5	Periurbane Gemeinden	~15	~10	Touristische Gemeinden	~5	~5	Industrielle und tertiäre Gemeinden	~10	~10	Ländliche agrarische Gemeinden	~15	~15									
Kategorie	Bürgerliche Oberschicht (%)	Total (%)																																
Zentren	~15	~35																																
Suburbane Gemeinden	~35	~30																																
Einkommensstarke Gemeinden	~10	~5																																
Periurbane Gemeinden	~15	~10																																
Touristische Gemeinden	~5	~5																																
Industrielle und tertiäre Gemeinden	~10	~10																																
Ländliche agrarische Gemeinden	~15	~15																																
Wohnumfeld	Gehoben, gepflegt																																	
Verkehrsmittel	Motorisierter Individualverkehr																																	
	<table border="1"> <caption>Verkehrsmittel: Motorisierter Individualverkehr</caption> <thead> <tr> <th>Kategorie</th> <th>Bürgerliche Oberschicht (%)</th> <th>Total (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Kein Arbeitsweg</td> <td>~10</td> <td>~8</td> </tr> <tr> <td>zu Fuss</td> <td>~3</td> <td>~7</td> </tr> <tr> <td>ÖV</td> <td>~7</td> <td>~13</td> </tr> <tr> <td>ÖV&IV</td> <td>~4</td> <td>~4</td> </tr> <tr> <td>ÖV&Velo</td> <td>~1</td> <td>~2</td> </tr> <tr> <td>MIV</td> <td>~58</td> <td>~45</td> </tr> <tr> <td>MIV&Velo</td> <td>~2</td> <td>~2</td> </tr> <tr> <td>Velo</td> <td>~3</td> <td>~6</td> </tr> <tr> <td>Verschiedene</td> <td>~1</td> <td>~1</td> </tr> <tr> <td>Unbekannt</td> <td>~10</td> <td>~12</td> </tr> </tbody> </table>	Kategorie	Bürgerliche Oberschicht (%)	Total (%)	Kein Arbeitsweg	~10	~8	zu Fuss	~3	~7	ÖV	~7	~13	ÖV&IV	~4	~4	ÖV&Velo	~1	~2	MIV	~58	~45	MIV&Velo	~2	~2	Velo	~3	~6	Verschiedene	~1	~1	Unbekannt	~10	~12
Kategorie	Bürgerliche Oberschicht (%)	Total (%)																																
Kein Arbeitsweg	~10	~8																																
zu Fuss	~3	~7																																
ÖV	~7	~13																																
ÖV&IV	~4	~4																																
ÖV&Velo	~1	~2																																
MIV	~58	~45																																
MIV&Velo	~2	~2																																
Velo	~3	~6																																
Verschiedene	~1	~1																																
Unbekannt	~10	~12																																
Umzugsneigung	Gering																																	
Preissensitivität	Gering																																	
Eigentumswohnungsquote	Mittel																																	
Einfamilienhausquote	Hoch																																	
Wohneigentumsneigung	Sehr hoch																																	

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Charakteristikum	Typische Ausprägung
Wohnform	
Wohnungsgrundriss	Grosszügig
Architektur	Klassisch, „labeled“
Zimmerzahl	5 bis 6 Zimmer
Wohnfläche	





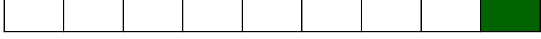
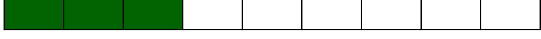
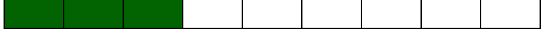
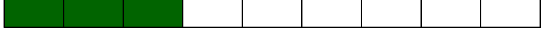
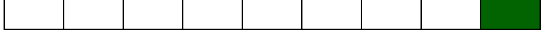


Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Charakteristikum	Typische Ausprägung																					
Wohnfläche pro Äquivalenzperson	<table border="1"> <caption>Wohnfläche pro Äquivalenzperson</caption> <thead> <tr> <th>Kategorie</th> <th>Bürgerliche Oberschicht (%)</th> <th>Total (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>weniger als 25m²/Äqu.Pers.</td> <td>~25%</td> <td>~20%</td> </tr> <tr> <td>25-40m²/Äqu.Pers.</td> <td>~15%</td> <td>~18%</td> </tr> <tr> <td>40-55m²/Äqu.Pers.</td> <td>~35%</td> <td>~40%</td> </tr> <tr> <td>55-75m²/Äqu.Pers.</td> <td>~15%</td> <td>~12%</td> </tr> <tr> <td>75-100m²/Äqu.Pers.</td> <td>~15%</td> <td>~10%</td> </tr> <tr> <td>über 100m²/Äqu.Pers.</td> <td>~0%</td> <td>~2%</td> </tr> </tbody> </table>	Kategorie	Bürgerliche Oberschicht (%)	Total (%)	weniger als 25m²/Äqu.Pers.	~25%	~20%	25-40m²/Äqu.Pers.	~15%	~18%	40-55m²/Äqu.Pers.	~35%	~40%	55-75m²/Äqu.Pers.	~15%	~12%	75-100m²/Äqu.Pers.	~15%	~10%	über 100m²/Äqu.Pers.	~0%	~2%
Kategorie	Bürgerliche Oberschicht (%)	Total (%)																				
weniger als 25m²/Äqu.Pers.	~25%	~20%																				
25-40m²/Äqu.Pers.	~15%	~18%																				
40-55m²/Äqu.Pers.	~35%	~40%																				
55-75m²/Äqu.Pers.	~15%	~12%																				
75-100m²/Äqu.Pers.	~15%	~10%																				
über 100m²/Äqu.Pers.	~0%	~2%																				
Flächenbedarf pro Person	Hoch																					
Ausbaustandard	Hoch																					
Materialisierung und Apparate	Hochwertig																					
Technische Ausrüstung	Komfortabel, luxuriös																					
Zahlungsbereitschaft für Ökologie	Mittel, höher wenn als Prestigeobjekt																					
Weitere spezifische Bedürfnisse	Geschützte Privatsphäre																					

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

7.6 Bürgerliche Oberschicht: 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	Mittel bis gering	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Gering Hoch </div> 
Präferenz fürs Grüne	Sehr hoch	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Gering Hoch </div> 
Besonnung & Aussicht	Sehr wichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Weniger wichtig Wichtig </div> 
Erreichbarkeit Dienstleistungen	Sekundär	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Weniger wichtig Wichtig </div> 
Erreichbarkeit Freizeit/Erholung	Sekundär	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Weniger wichtig Wichtig </div> 
Erreichbarkeit kulturelles Angebot	Sekundär	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Weniger wichtig Wichtig </div> 
Wichtigkeit der Aussenräume	Grosse Balkone und Terrassen, Gartensitzplatz, Pool	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Gering Hoch </div> 
Kleinräumige Erschliessung	Wichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Weniger wichtig Wichtig </div> 
Kinderfreundlichkeit	Wichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Weniger wichtig Wichtig </div> 

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.