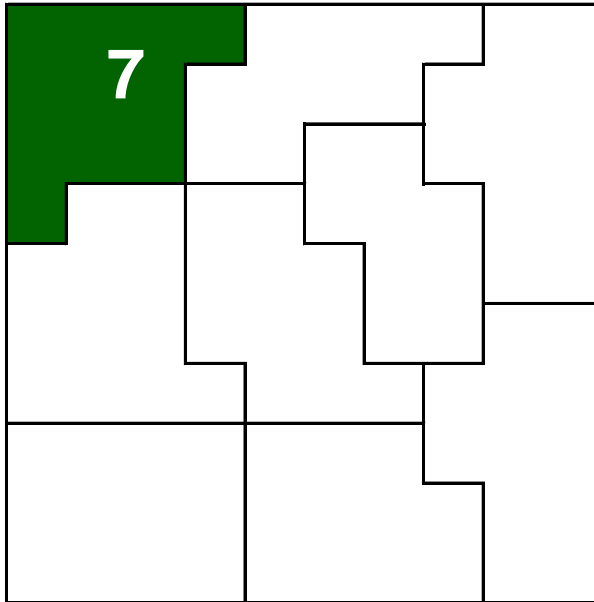


# Segment 7: Bürgerliche Oberschicht

Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt

---



## 7.1 Bürgerliche Oberschicht: Einleitung

Knapp 8 % 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

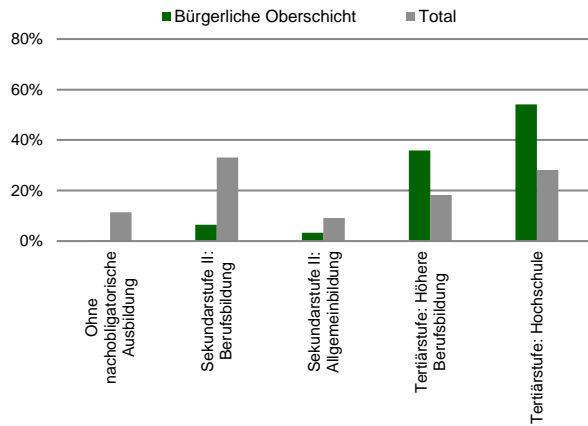
Urs Siegentaler ist Apotheker im Kleinzentrum. Er lebt in einem schönen freistehenden Haus am Südhang des Dorfes, welches auch ein Schwimmbad im Garten hat. Seine Frau Tina arbeitet ebenfalls in der Apotheke. Sie tut dies Teilzeit und engagiert sich nebenbei noch in der Schulpflege. Urs Siegentaler ist 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

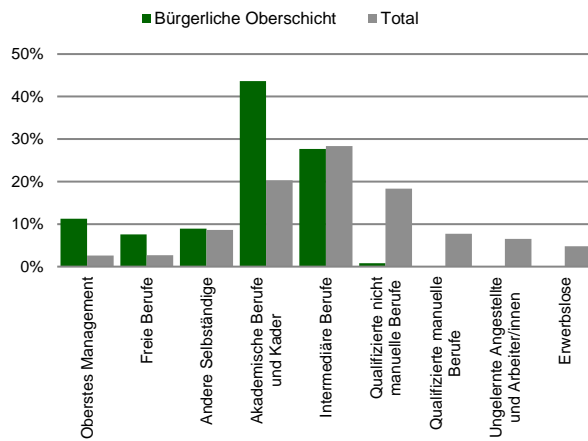
Klaus Rechsteiner lebt mit seiner Frau Beatrice in einer eleganten repräsentativen Eigentumswohnung in einer reichen Vorortsgemeinde mit Seesicht. Er ist Rechtsanwalt und führt mit zwei Partnern eine eigene Kanzlei. Er arbeitet sehr viel. Sie führt ihre eigene Galerie. Trotz kurzer Arbeitswege fahren 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

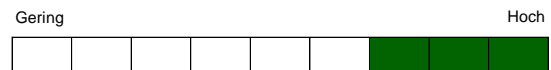


**Beruf** Akademische Berufe, oberes Management und Kader meist in kommerziellen Diensten, Unternehmer

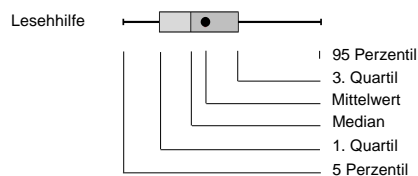
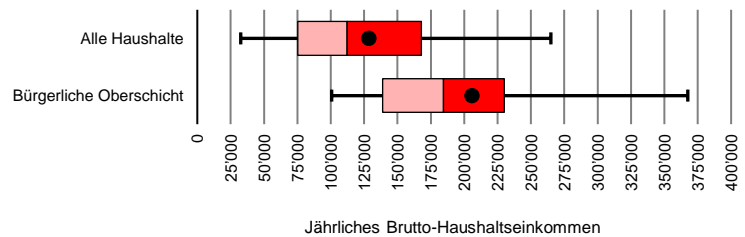


**Berufliche Stellung** Oberes Kader

**Einkommen** Hohes Einkommen

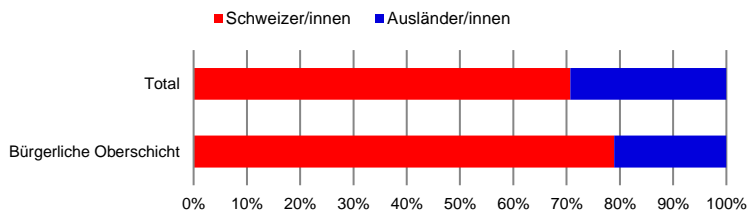


Verteilung der Einkommen



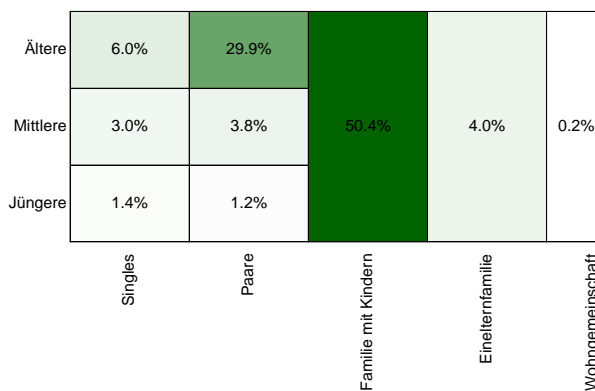
Charakteristikum Typische Ausprägung

Nationalität\*

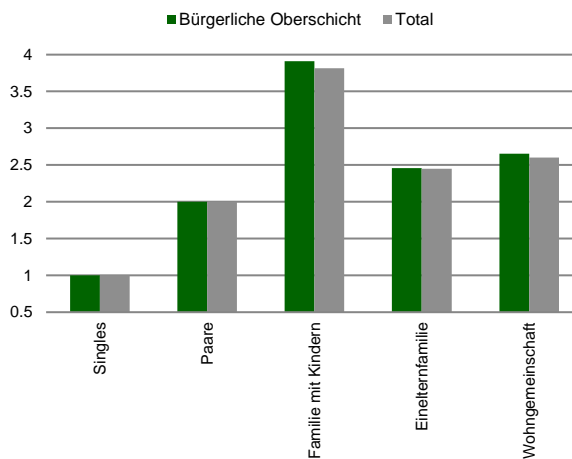


\* Berechnung auf Stufe Haushalte

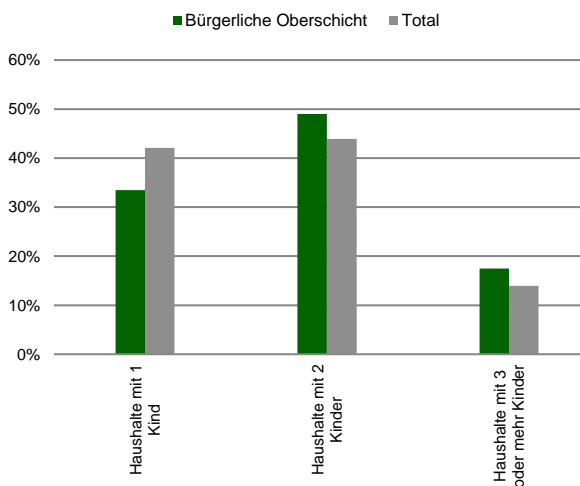
Lebensphasen Familien



Durchschnittliche Anzahl Personen pro Haushalt 3.2 Personen

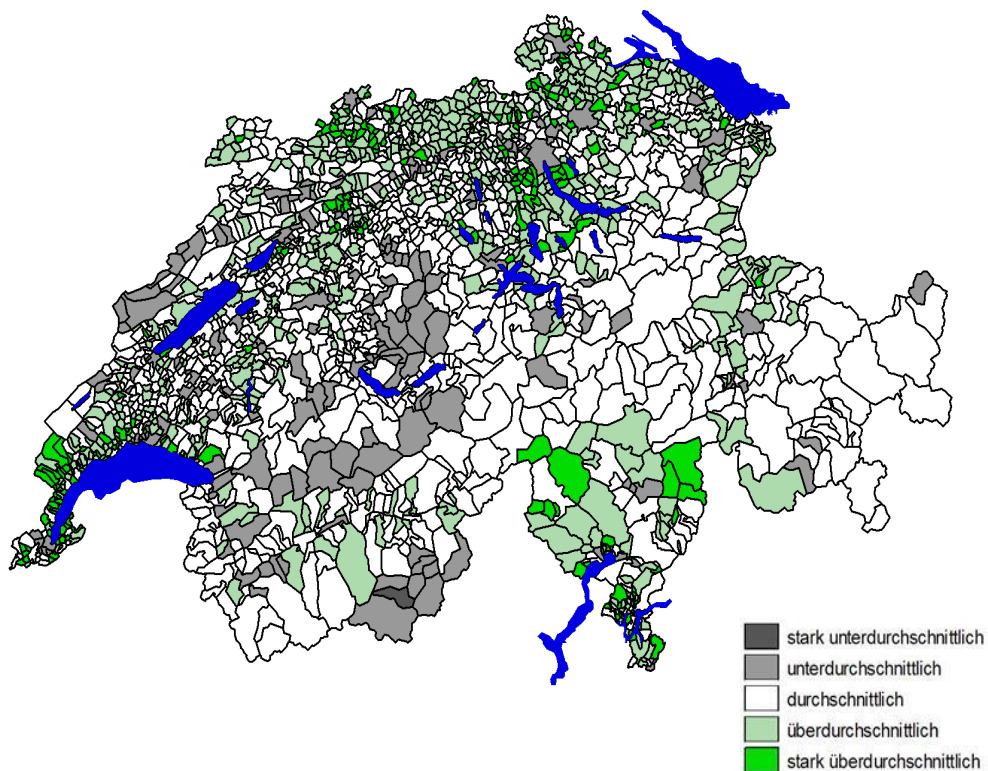


Durchschnittliche Anzahl Kinder (unter 25 Jahre) pro Familie 1.9 Kinder



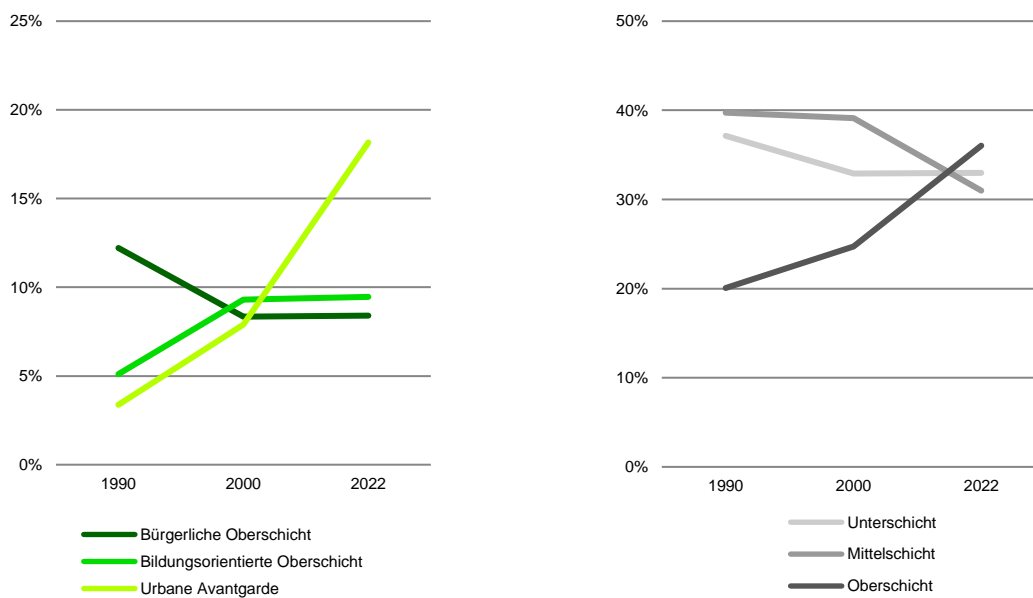
## 7.4 Bürgerliche Oberschicht: Verteilung und Entwicklung

Differenz der Anteile der Gemeinde zu den schweizweiten Anteilen (2022)



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

### Entwicklung der Anteile der Nachfragersegmente und der Sozialen Schichten

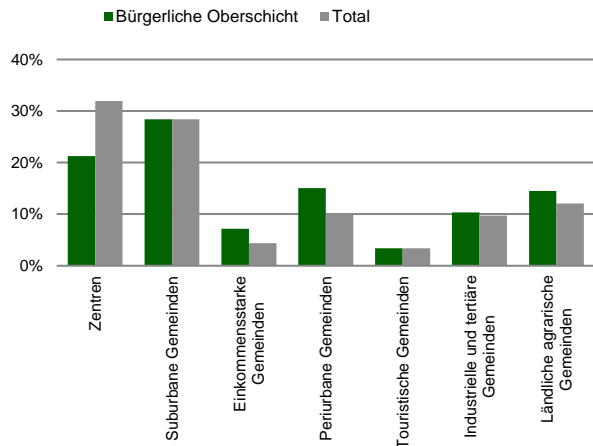


Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

### 7.5 Wie lebt die Bürgerliche Oberschicht?

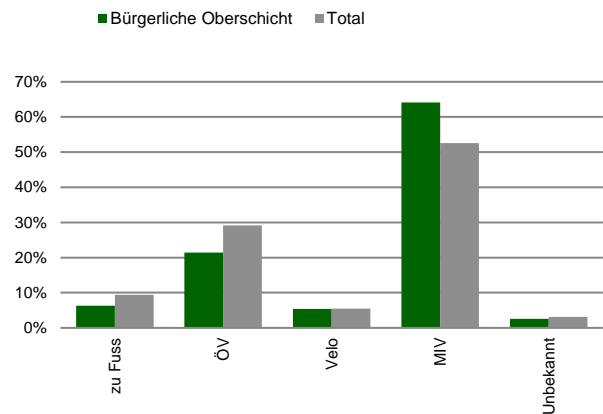
Charakteristikum      Typische Ausprägung

Wohnort      Suburbane Gemeinden

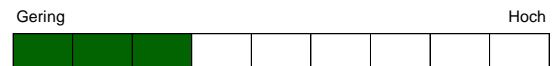


Wohnumfeld      Gehoben, gepflegt

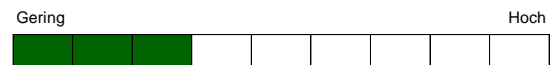
Verkehrsmittel      Motorisierter Individualverkehr



Umzugsneigung      Gering



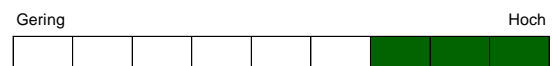
Preissensitivität      Gering



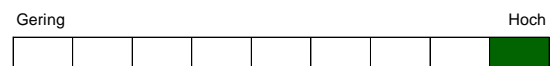
Eigentumswohnungsquote      Mittel



Einfamilienhausquote      Hoch

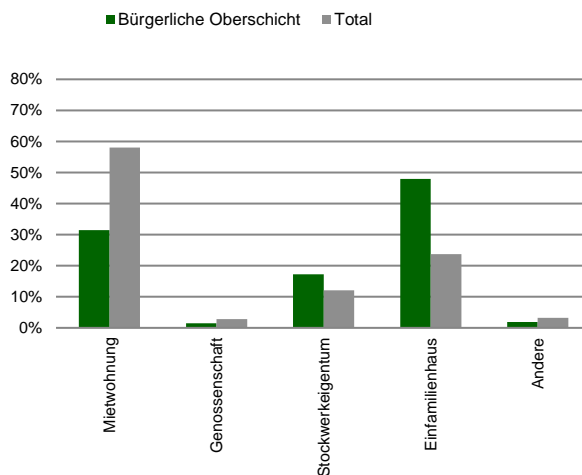


Wohneigentumsneigung      Sehr hoch



Charakteristikum Typische Ausprägung

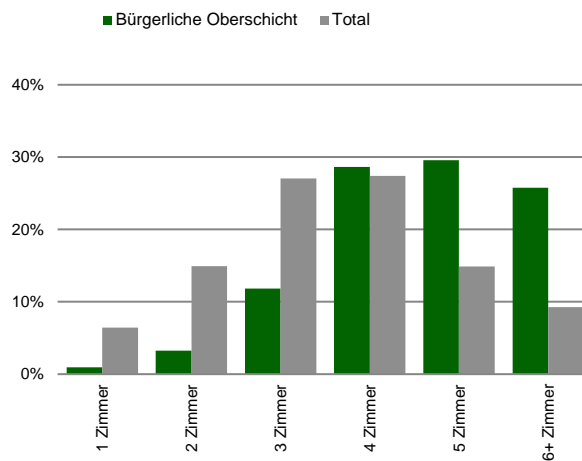
Wohnform Wohneigentumsquote 65% (Total 36%)



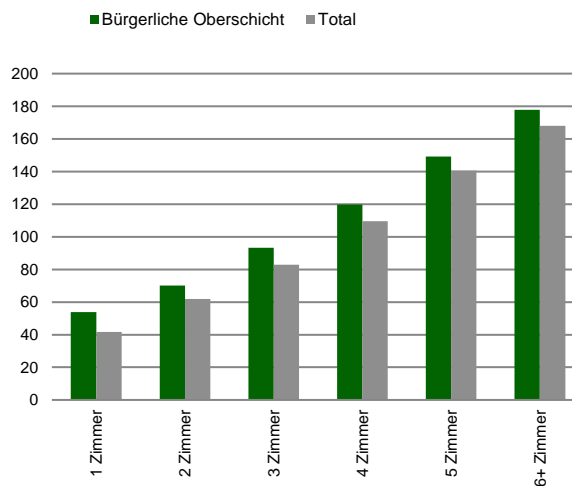
Wohnungsgrundriss Grosszügig

Architektur Klassisch, „labeled“

Zimmerzahl 4-6 Zimmer

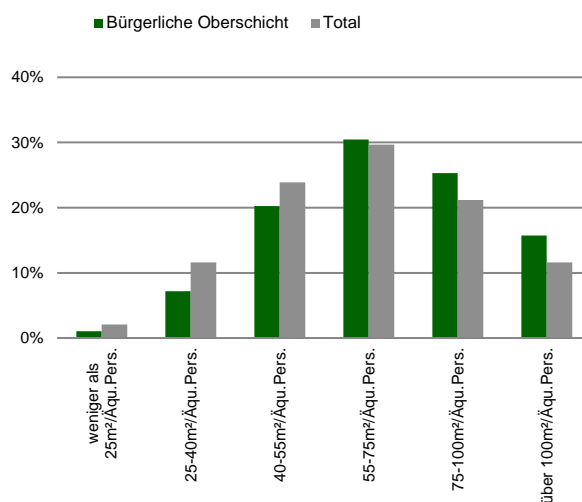


Wohnfläche (in m2)

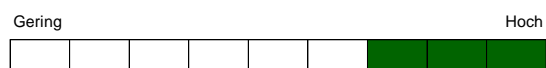


Charakteristikum	Typische Ausprägung
------------------	---------------------

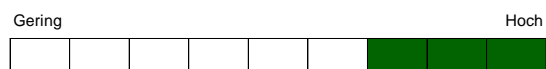
Wohnfläche pro  
Äquivalenzperson



Flächenbedarf pro Person Hoch



Ausbaustandard Hoch



Materialisierung und  
Apparate Hochwertig

Technische  
Ausrüstung Komfortabel, luxuriös

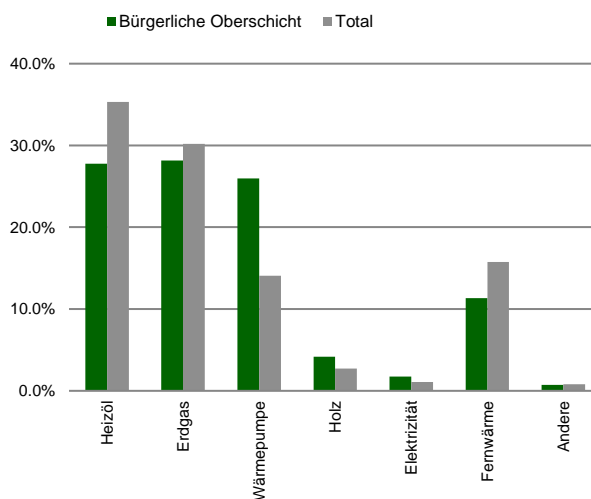


Zahlungsbereitschaft  
für Ökologie Mittel, höher wenn als Prestigeobjekt



Weitere spezifische  
Bedürfnisse Geschützte Privatsphäre

Primärer Wärmeerzeuger\*



\* Berechnung auf Stufe Haushalte



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