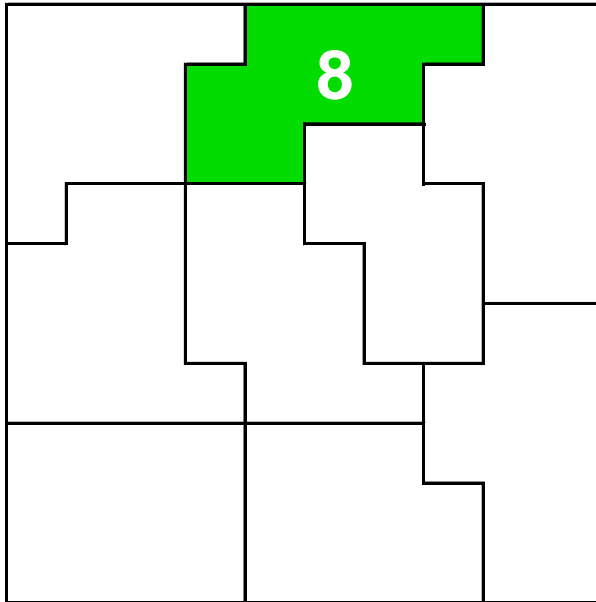


# Segment 8: Bildungsorientierte Oberschicht

Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt

---



## 8.1 Bildungsorientierte Oberschicht: Einleitung

Rund 8 % der Schweizer Haushalte zählen zur Bildungsorientierten Oberschicht. Die Bildungsorientierte Oberschicht ist leistungsorientiert und legt Wert auf Modernität und Kultur. Die Bildungsorientierte Oberschicht ist jünger als die Bürgerliche Oberschicht, entsprechend ist auch der Anteil der Familien mit Kindern grösser.



Die Bildungsorientierte Oberschicht wohnt in grossen und relativ teuren Mietwohnungen oder Eigentumswohnungen mit 4 bis 6 Zimmern vor allem in den Grossagglomerationen an ruhigen Lagen. Sie legt Wert auf eine distinguierte Ausstattung der Wohnung, hochstehende Architektur, entweder im Neu- oder im Altbau. Wichtige Standortfaktoren sind die Nähe zu kulturellen Einrichtungen, Erschliessung mit öffentlichem Verkehr und Ruhe im Quartier. Umschwung ums Haus ist von sekundärer Bedeutung.

## 8.2 Bildungsorientierte 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.

### Frau Ledergerber und Herr Weissenstein, Mittleres Paar

Hanna Ledergerber arbeitet als Kinderärztin in ihrer eigenen Praxis. Sie lebt mit ihrem Partner René Weissenstein in einer geräumigen Eigentumswohnung, welche einen schönen Blick über den nahegelegenen See bietet. René Weissenstein ist Oberarzt am Kantonsspital. Die Wohnung ist grosszügig, hell und modern gebaut. In der Freizeit dreht sich beim Paar alles um Golf. Sie sind Mitglied im lokalen Klub und auch in den Ferien suchen sie fast ausschliesslich Golfresorts auf. René Weissenstein ist geschieden und Vater zweier Kinder aus der ersten Ehe.

### Familie Baumgartner, Familie mit Kindern

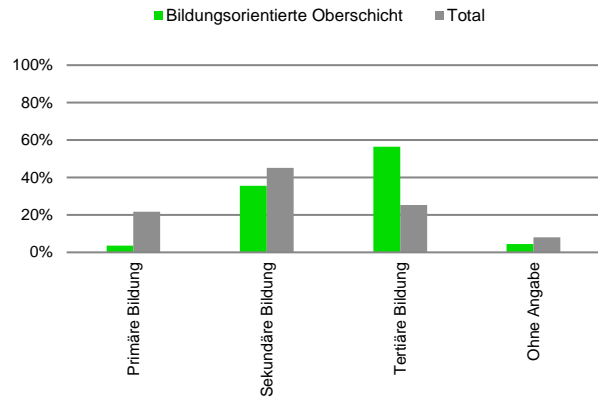
Reto Baumgartner lebt mit seiner Ehefrau Irene und mit Tochter und Sohn in einem Reiheneinfamilienhaus am Stadtrand. Reto Baumgartner hat Wirtschaftswissenschaften studiert und ist nun Mitglied der Konzernleitung einer Versicherung. Neben der Arbeit und der Familie bleibt nicht viel Zeit. Irene arbeitet Teilzeit als selbständige Logopädin. Neben dem Beruf schätzt sie die Zeit mit ihren Kindern sehr. Im Haushalt hilft eine Putzfrau bei den anfallenden Arbeiten.

### Ehepaar Unterbauer, Älteres Paar

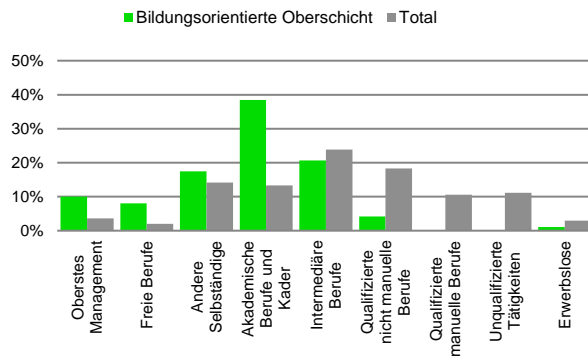
Sabrina Unterbauer ist Maschineningenieurin in einer grossen Firma. Sie hat sich soeben mit ihrem Ehemann ein Einfamilienhaus im Grünen gekauft. Ihr Ehemann arbeitet bei einer grossen Pharmafirma in Forschungsmanagement. Beim Bau des Hauses war ihnen die Lage zum Arbeitsplatz und zum Zentrum der Agglomeration sehr wichtig. Sie arbeiten beide viel und geniessen ihren Rückzugsort. Bei der Planung und dem Bau des Hauses wurde darauf geachtet, dass genügend Platz für eine Familie vorhanden ist.

### 8.3 Wer ist die Bildungsorientierte Oberschicht?

Charakteristikum	Typische Ausprägung
Ausbildungsniveau	Hohes Bildungsniveau

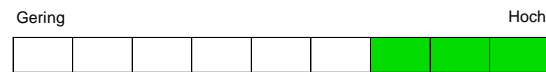


Beruf Akademische Berufe und Kader

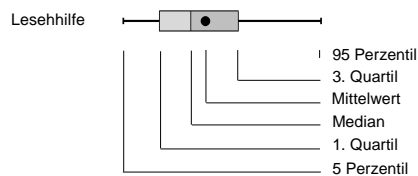
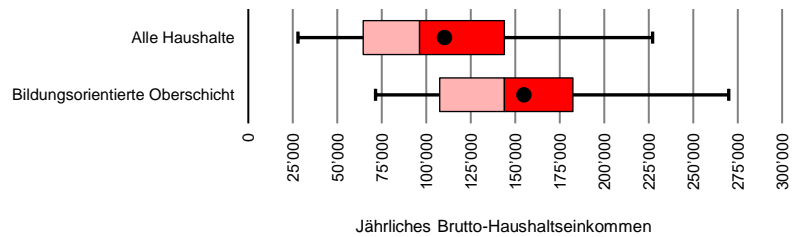


Berufliche Stellung Mittleres bis oberes Kader

Einkommen Hohes Einkommen

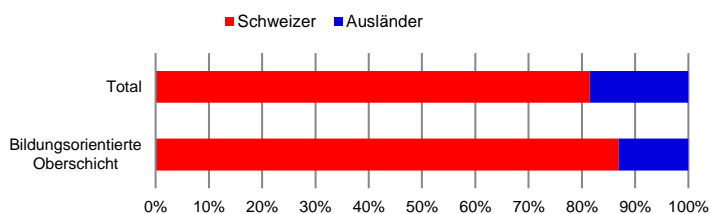


#### Verteilung der Einkommen



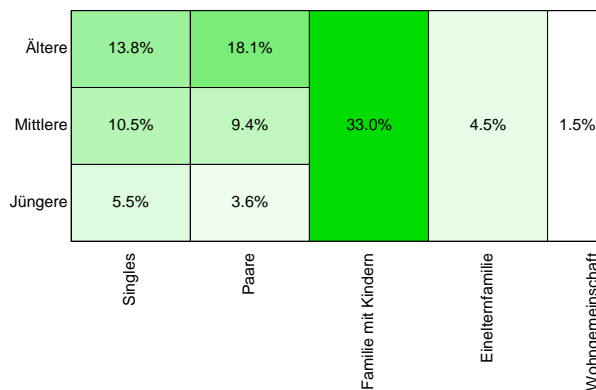
Charakteristik Typische Ausprägung

Nationalität

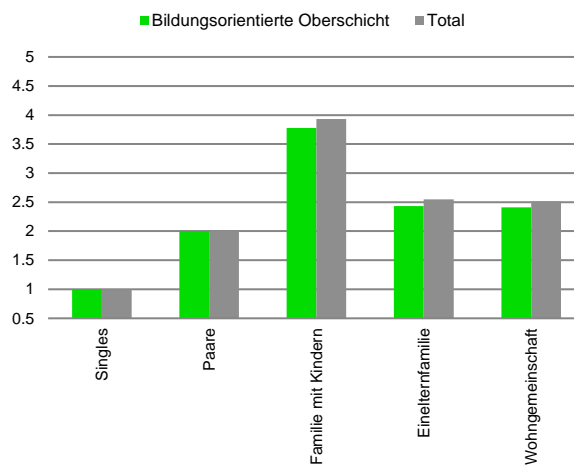


Lebensphasen

Familien, ältere Singles und Paare



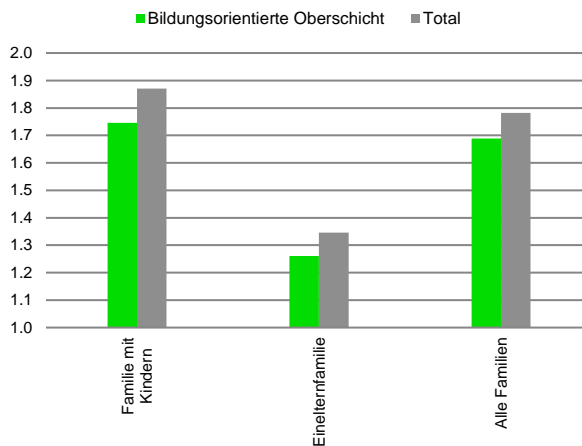
Durchschnittliche Anzahl Personen pro Haushalt 2.3 Personen



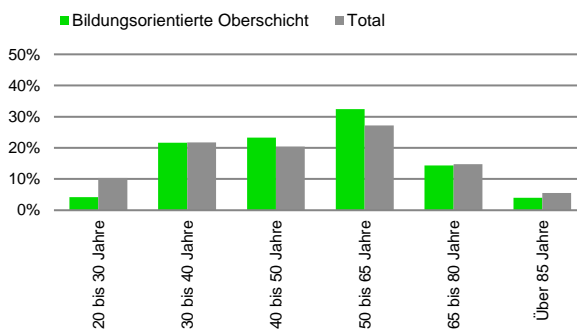
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Charakteristikum      Typische Ausprägung

Durchschnittliche Anzahl Kinder pro Familie      1.7 Kinder

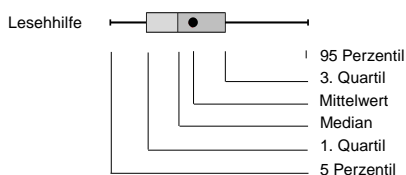
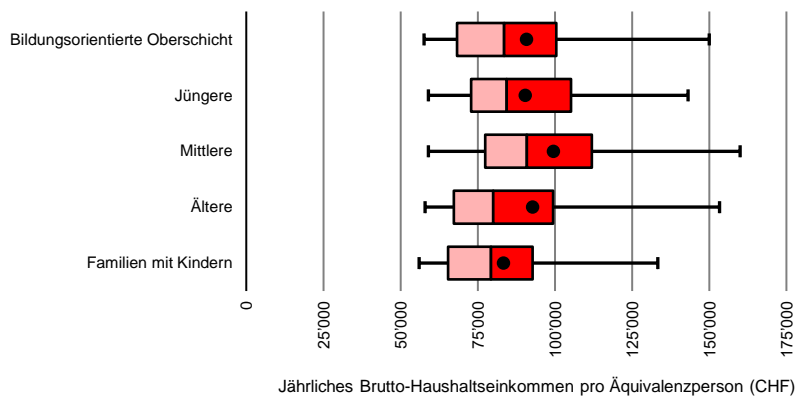


Durchschnittsalter der Referenzperson



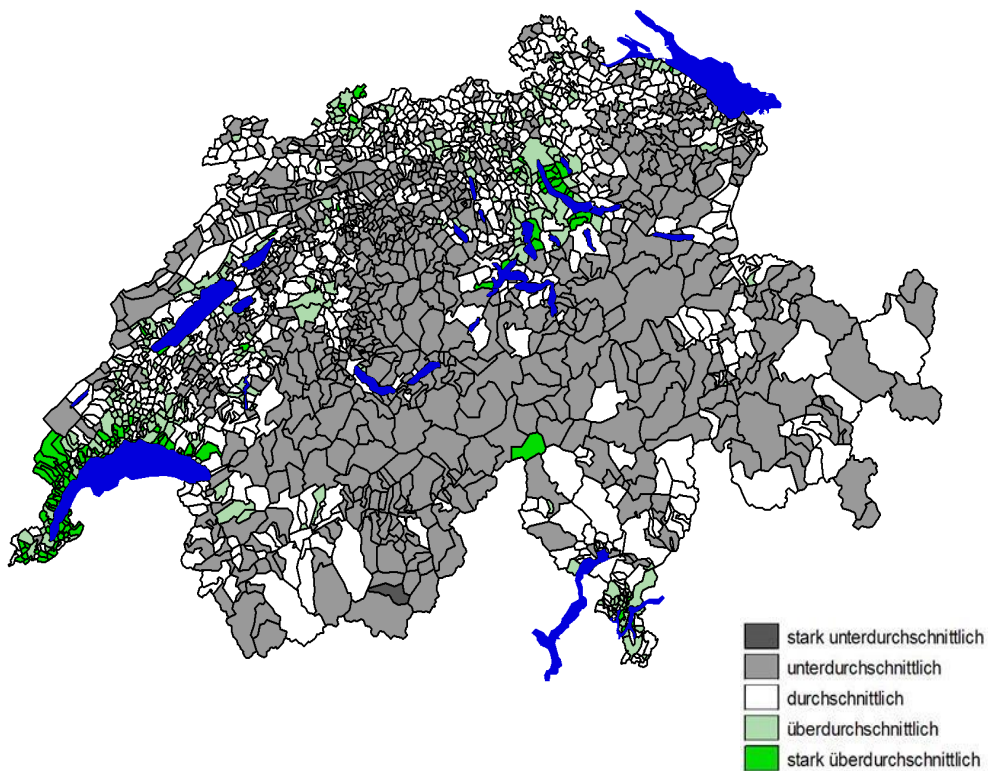
Einkommen

Verteilung der Einkommen pro Äquivalenzperson



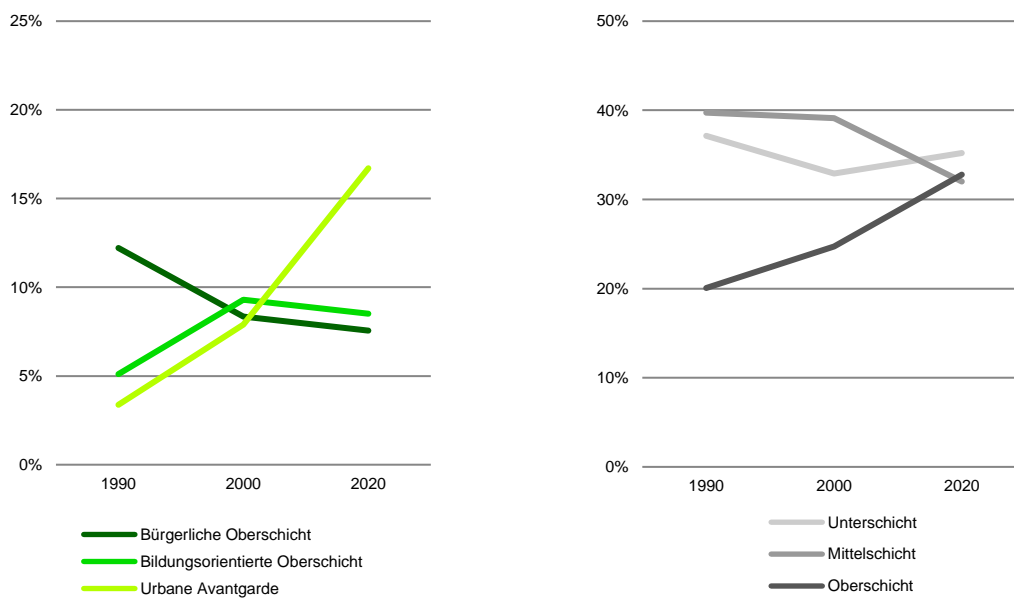
## 8.4 Bildungsorientierte Oberschicht: Verteilung und Entwicklung

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

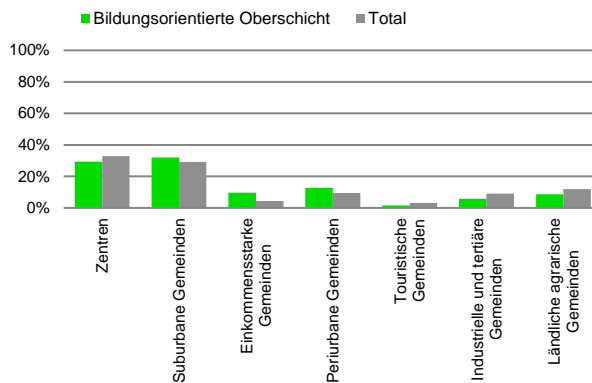


Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

### 8.5 Wie lebt die Bildungsorientierte Oberschicht?

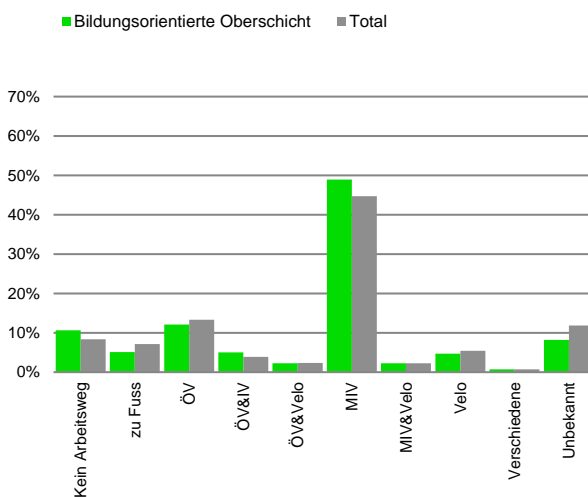
Charakteristikum	Typische Ausprägung
------------------	---------------------

Wohnort Suburbane Gemeinden



Wohnumfeld Suburban, Oberschichtig, zentral, ruhig

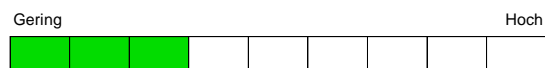
Verkehrsmittel Individualverkehr auf dem Land, in der Stadt ÖV



Umzugsneigung Mittel



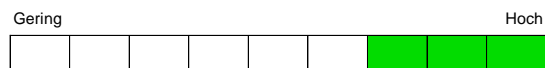
Preissensitivität Gering



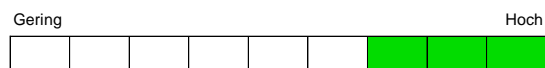
Eigentumswohnungsquote Mittel



Einfamilienhausquote Hoch



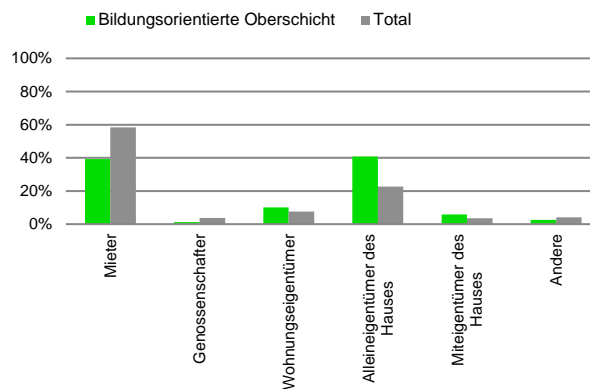
Wohneigentumsneigung Hoch



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

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

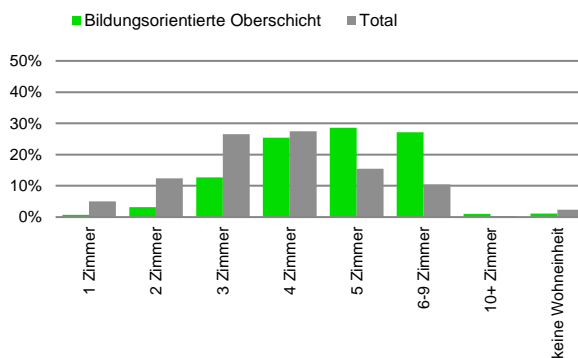
Wohnform	
----------	--



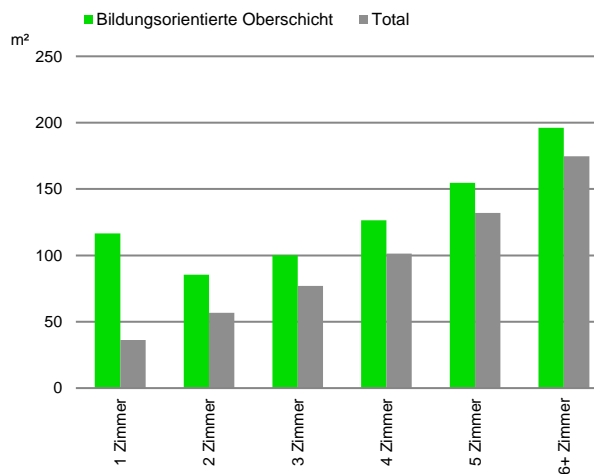
Wohnungsgrundriss	Grosszügige hohe Räume, offen
-------------------	-------------------------------

Architektur	Modern, extravagant oder stilvoll klassisch
-------------	---------------------------------------------

Zimmerzahl	4-6 Zimmer
------------	------------



Wohnfläche	
------------	--

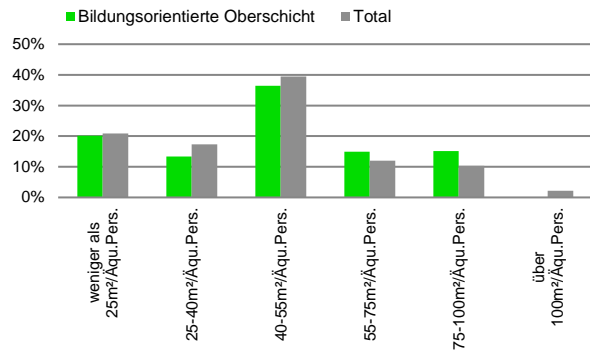


Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

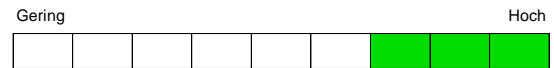


Charakteristikum      Typische Ausprägung

Wohnfläche pro  
Äquivalenzperson



Flächenbedarf pro Person    Hoch

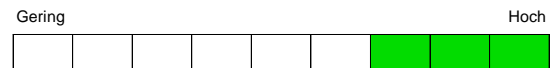


Ausbaustandard      Hoch



Materialisierung und  
Apparate      Hochwertig

Technische  
Ausrüstung      Hoch ausgerüstet



Zahlungsbereitschaft  
für Ökologie      Mittel bis hoch



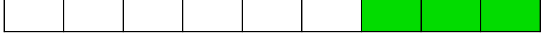

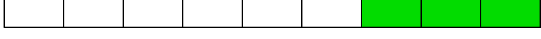





Weitere spezifische  
Bedürfnisse      Keine

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

## 8.6 Bildungsorientierte 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	Gering <span style="float: right;">Hoch</span> 
Präferenz fürs Grüne	Mittel	Gering <span style="float: right;">Hoch</span> 
Besonnung & Aussicht	Sehr wichtig	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 
Erreichbarkeit Dienstleistungen	Wichtig	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 
Erreichbarkeit Freizeit/Erholung	Wichtig	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 
Erreichbarkeit kulturelles Angebot	Sehr Wichtig	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 
Wichtigkeit der Aussenräume	Durchschnittlich	Gering <span style="float: right;">Hoch</span> 
Kleinräumige Erschliessung	(zunehmend) wichtig	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 
Kinderfreundlichkeit	Wichtig	Weniger wichtig <span style="float: right;">Wichtig</span> 

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.