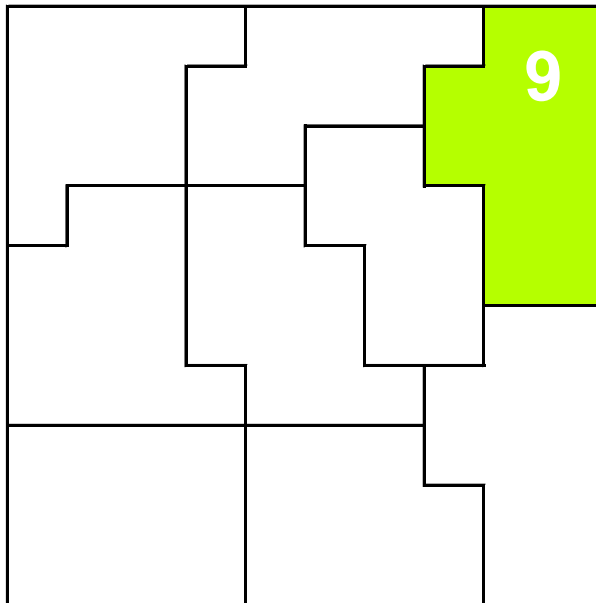


Segment 9: Urbane Avantgarde

Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt



**FP
RE**

Fahrländer Partner
Raumentwicklung
Seebahnstrasse 89
8003 Zürich

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

Fabrikstrasse 20A
3012 Bern

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

sotomo

9.1 Urbane Avantgarde: Einleitung

Gut 18 % der Schweizer Haushalte zählen zur Urbanen Avantgarde. Vorzugsweise lebt die Urbane Avantgarde in den Kernstädten der Gross- oder Mittelzentren. 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

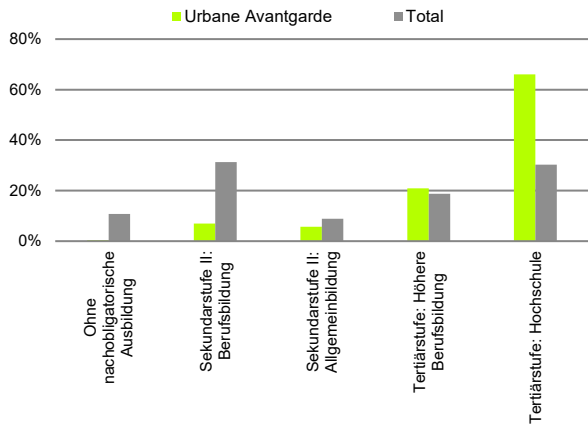
Jürg Müller ist Verleger bei einer grossen Tageszeitung. Er hat sich mit seiner Partnerin Leonora Schneider, welche eine eigene Kommunikationsfirma führt, ein grosszügiges Loft gemietet. Das Loft hat einen grandiosen Ausblick über die Stadt und ist mit einem sehr hohen Ausbaustandard ausgestattet. Das 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

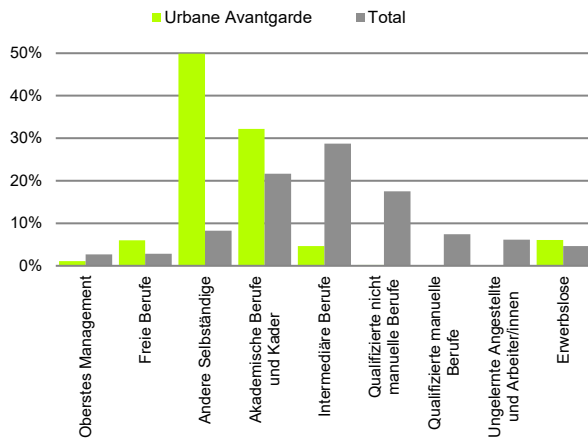
Andreas Neuenschwander arbeitet in einer Marketingagentur. Nachdem er von längeren Auslandsaufenthalten in Berlin und London in die Schweiz zurückgekehrt ist, hat er sich vorerst eine gutgelegene Wohnung mit vier Zimmern gemietet. Er plant sich in den nächsten fünf Jahren selbständig zu machen. Wohneigentum 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	Akademische Berufe in kreativen Bereichen (Architektur, Kunst und Kommunikation)
-------	--

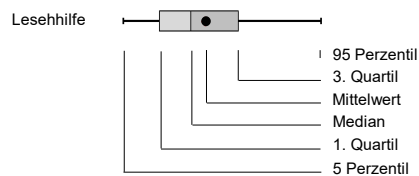
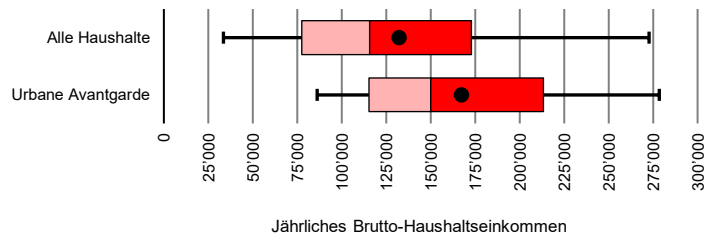


Berufliche Stellung	Neue Selbstständige
---------------------	---------------------

Einkommen	Hohes Einkommen
-----------	-----------------

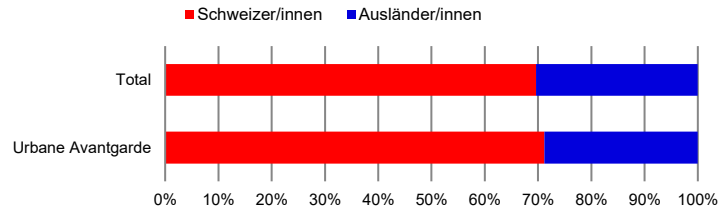


Verteilung der Einkommen



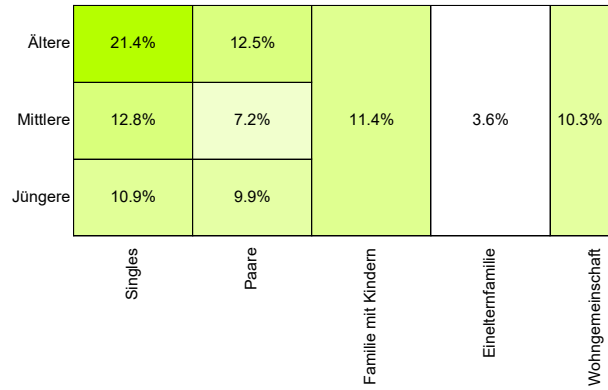
Charakteristikum Typische Ausprägung

Nationalität*

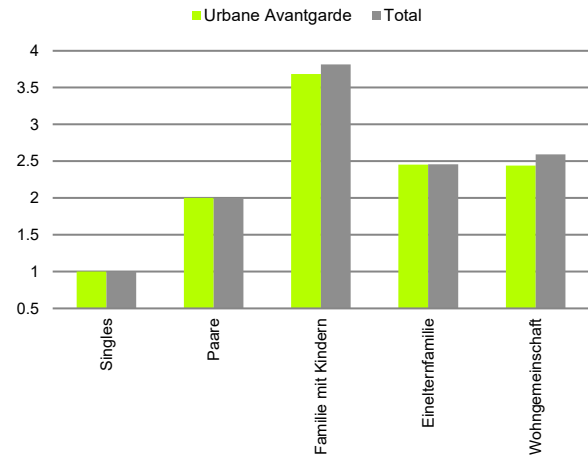


* Berechnung auf Stufe Haushalte

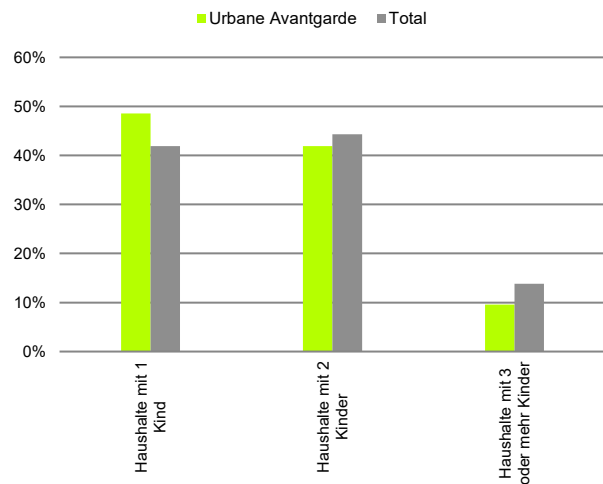
Lebensphasen Singles



Durchschnittliche Anzahl Personen pro Haushalt 1.9 Personen

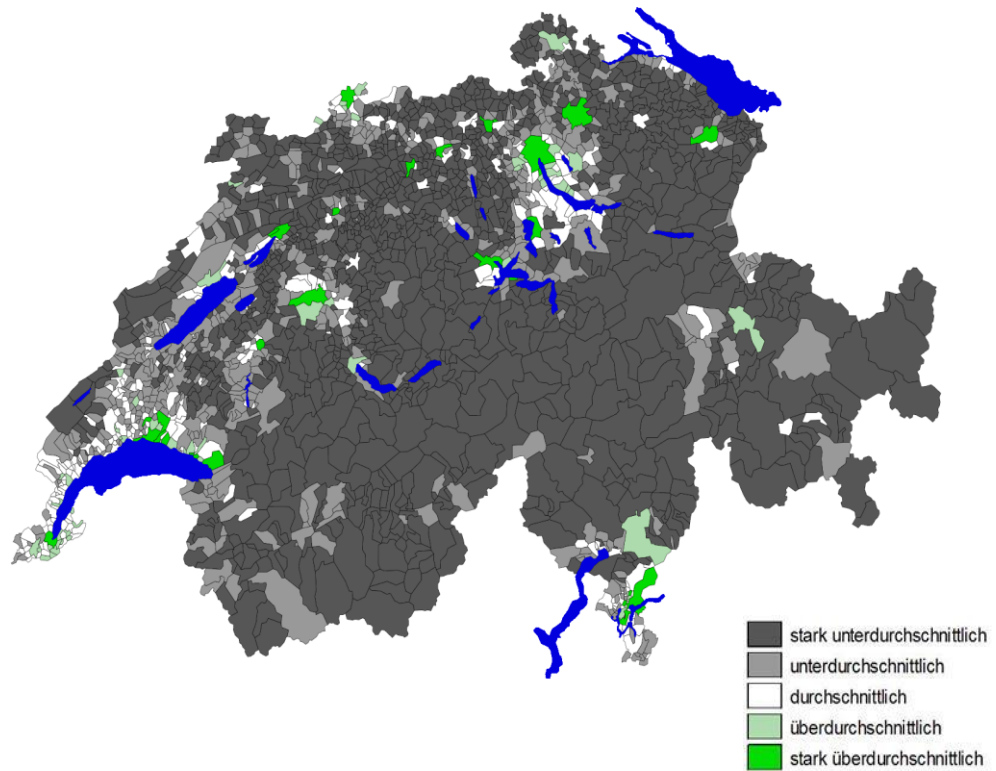


Durchschnittliche Anzahl Kinder (unter 25 Jahre) pro Familie 1.6 Kinder



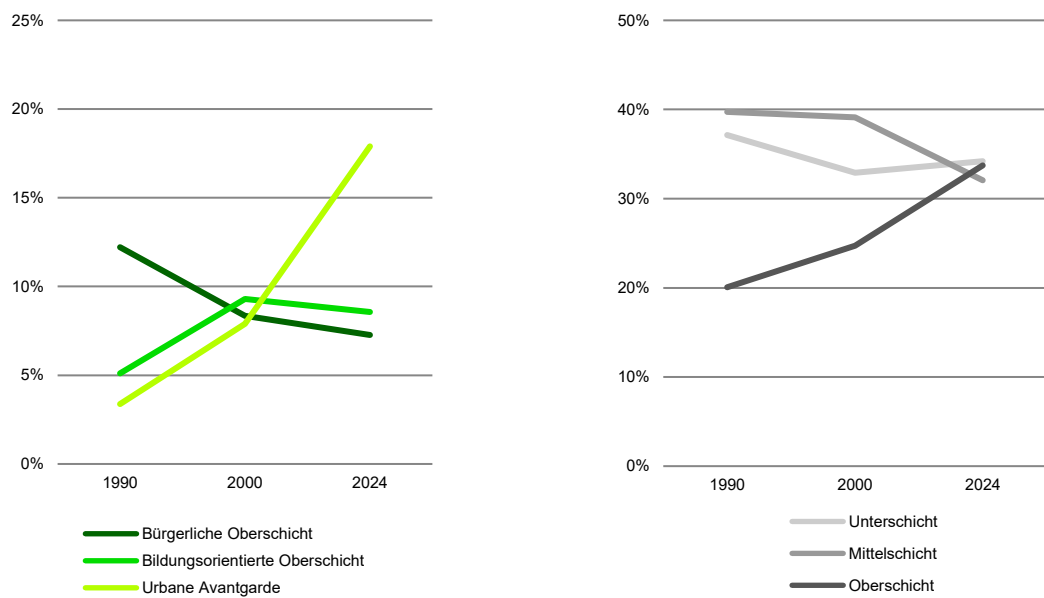
9.4 Urbane Avantgarde: Verteilung und Entwicklung

Differenz der Anteile der Gemeinde zu den schweizweiten Anteilen (2024)



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

Entwicklung der Anteile der Nachfragersegmente und der Sozialen Schichten

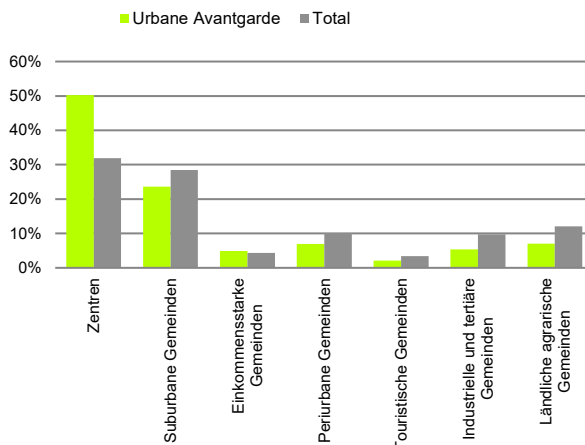


Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

9.5 Wie lebt die Urbane Avantgarde?

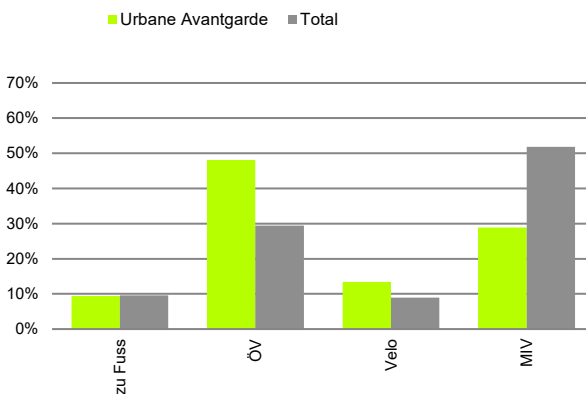
Charakteristikum Typische Ausprägung

Wohnort Kernstädte der Grossagglomerationen

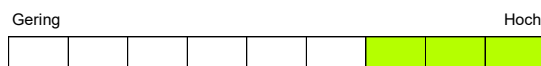


Wohnumfeld Urban, belebt, trendy

Verkehrsmittel Öffentlicher Verkehr



Umzugsneigung Hoch



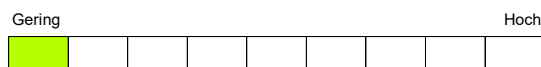
Preissensitivität Eher gering



Eigentumswohnungsquote Gering



Einfamilienhausquote Sehr gering

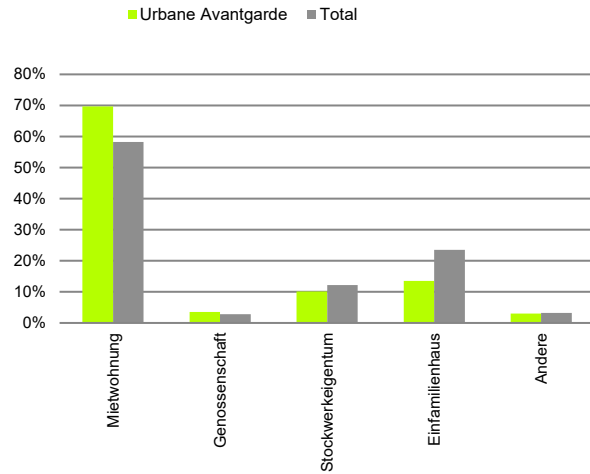


Wohneigentumsneigung Mittel



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

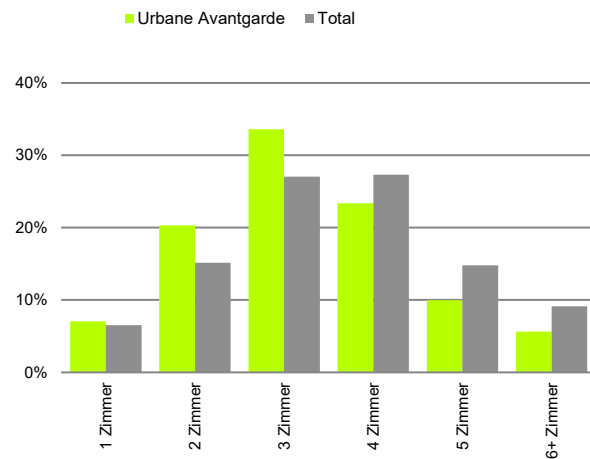
Wohnform	Wohneigentumsquote 24%
----------	------------------------



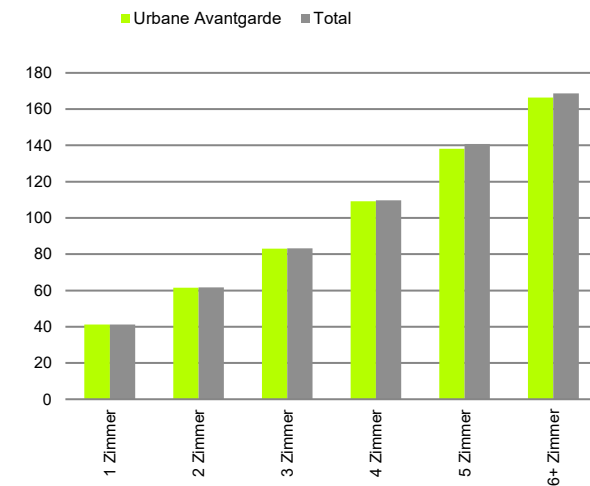
Wohnungsgrundriss	Grosszügig und offen
-------------------	----------------------

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

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

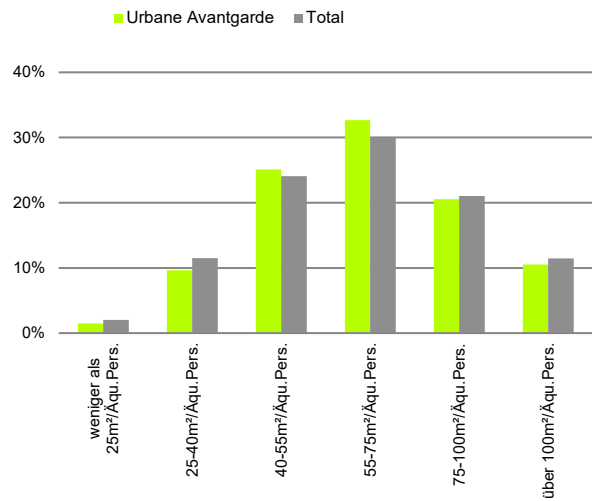


Wohnfläche (in m2)	
--------------------	--

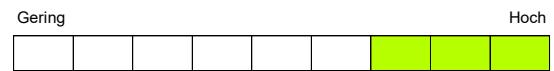


Charakteristikum Typische Ausprägung

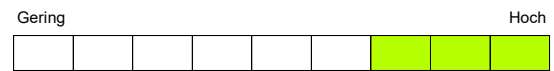
Wohnfläche pro
Äquivalenzperson



Flächenbedarf pro Person Hoch

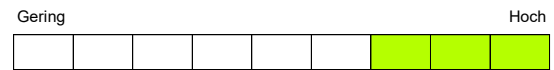


Ausbaustandard Hoch



Materialisierung und
Apparate Hochwertig

Technische
Ausrüstung Hoch ausgerüstet

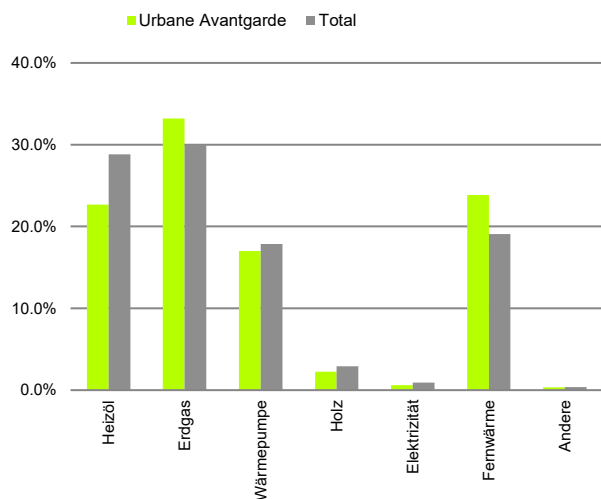


Zahlungsbereitschaft
für Ökologie Mittel



Weitere spezifische
Bedürfnisse Keine

Primärer Wärmeerzeuger*



* Berechnung auf Stufe Haushalte

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	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Gering Hoch </div>
Präferenz fürs Grüne	Gering	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Gering Hoch </div>
Besonnung & Aussicht	Sekundär	<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	Sehr wichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Weniger wichtig Wichtig </div>
Wichtigkeit der Aussenräume	Durchschnittlich	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Gering Hoch </div>
Kleinräumige Erschliessung	Keine spezifischen Bedürfnisse	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Weniger wichtig Wichtig </div>
Kinderfreundlichkeit	Unwichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Weniger wichtig Wichtig </div>