

Wohnimmobilien 2008 - 2023

Impressum

Herausgeber

BAK Basel Economics / Fahrländer Partner

Projektleitung

Thomas Schoder, BAK Basel Economics
Dominik Matter, Fahrländer Partner

Redaktion

Stefan Fahrländer, Fahrländer Partner
Corinna Heye, Fahrländer Partner
Dominik Matter, Fahrländer Partner
Barbara Weilenmann, Fahrländer Partner
Corina Willi, Fahrländer Partner

Produktion

Florian Sieber, BAK Basel Economics

Information & Verkauf

Marc Bros de Puechredon, BAK Basel Economics
marc.puechredon@bakbasel.com
+41 61 279 97 25

Bezugsbedingungen (Druckversion oder PDF)

Preise (excl. MWSt)

Einzelpublikation	CHF	1'500.- (Vorjahreskunden CHF 1'200.-)
Zusatzexemplar	CHF	300.-

Postadresse

BAK Basel Economics
Güterstrasse 82
CH-4053 Basel
Tel. +41 61 279 97 00
Fax +41 61 279 97 28
info@bakbasel.com
<http://www.bakbasel.com>

Fahrländer Partner AG
Uetlibergstrasse 20
CH-8045 Zürich
Tel. +41 43 333 05 55
Fax +41 43 333 05 56
info@fpre.ch
<http://www.fpre.ch>

3 Nachfragersegmente von Fahrländer Partner & sotomo

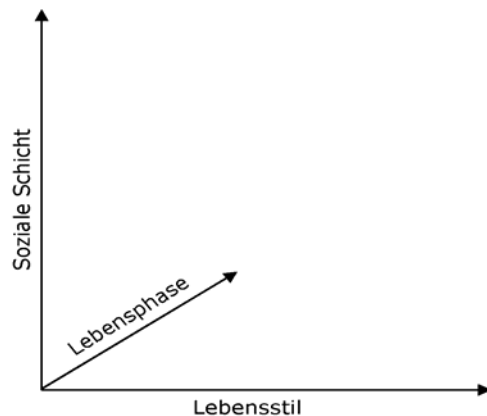
3.1 Dimensionen der Charakterisierung von Haushalten

Seit den 1950er Jahren haben sich die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen entscheidend verändert. Dieser soziale Wandel schlägt sich auch in der Analyse der Sozialstrukturen nieder. Dabei stellen Modelle von Lebensstilen und Milieus eine Alternative zu den herkömmlichen Klassen- und Schichtkonzepten dar. Oftmals werden in Segmentierungen zwei Dimensionen unterschieden: Soziale Schicht und Werthaltungen. Bei der Wohnstandortwahl spielt dritte Dimension eine entscheidende Rolle: die Lebensphase. Es ist offensichtlich, dass eine Familie andere Anforderungen an Wohnung und Wohnumfeld stellt als beispielsweise ein junger Single oder ein älteres Paar.

Eine weitere Herausforderung ist die räumliche Auflösung. Oftmals basieren Segmentierungen auf qualitativen Interviews und einigen Tausend standardisierten Fragebögen. Kleinräumige Aussagen über die Verteilung unterschiedlicher Milieugruppen sind damit nur bedingt möglich.

Das Ziel bei der Entwicklung der Nachfragersegmente von Fahrländer Partner & sotomo ist aber die Differenzierung der Gesellschaft für alle räumlichen Einheiten der Schweiz. Dabei werden die drei Dimensionen Soziale Schicht, Lebensstil und Lebensphase simultan betrachtet und auf sämtliche Haushalte der Schweiz angewendet. Die Datengrundlage hierzu bilden die Informationen aus der Volkszählung 2000, die über einen Vergleich mit der Volkszählung 1990 sowie auf Basis weiterer Faktoren fortgeschrieben werden.

Abbildung 3-1 Die drei Dimensionen der Nachfragersegmente



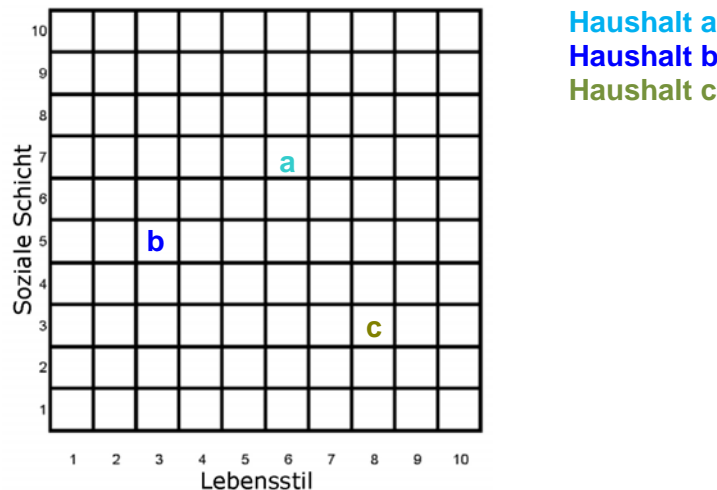
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007.

3.2 Modellbildung

Die Vollerhebungen der Volkszählungen bieten eine sehr gute Datenbasis, da sie verschiedenste Variablen zu den verschiedenen Dimensionen für alle Privathaushalte der Schweiz enthält.

Zentrale Grundlage für die Entwicklung der Nachfragersegmente ist die Klassifikation der Schweizer Haushalte im soziokulturellen Raster, der die Dimensionen Lebensstil und Soziale Schicht mit jeweils zehn Klassen umfasst. Die Grundgesamtheit bilden alle Privathaushalte der Schweiz mit einer Referenzperson über 20 Jahre.

Abbildung 3-2 Der soziokulturelle Raster



Quelle: *Fahrländer Partner & sotomo 2007.*

Die Zuteilung in die einzelnen Klassen basiert auf einem kombinierten deduktiv-empirischen Ansatz. In einem ersten Schritt werden die Dimensionen auf der Basis von theoretischen Überlegungen operationalisiert und entsprechende Indikatoren ausgewählt. In einem zweiten Schritt werden die Indikatoren auf ihre empirische Relevanz überprüft.

Die Dimension Soziale Schicht (10 Klassen) gibt Auskunft über die Ausstattung eines Haushalts mit ökonomischen und anderen gesellschaftlichen Ressourcen. Die Dimension reicht von statusniedrig bis statushoch und wird mit Variablen zu Bildung, beruflicher Stellung und Einkommen gebildet. Da die Volkszählung keine Informationen zum Einkommen enthält, wird dieses mit Hilfe eines Regressionsmodells geschätzt.

Die Dimension Lebensstil (10 Klassen) erfasst einstellungsbezogene Unterschiede der Haushalte. In den letzten Jahrzehnten sind Lebensstile zunehmend zu einer wichtigen Determinante der gesellschaftlichen Differenzierung geworden. Neben dem traditionellen bürgerlichen Haushalts- und Familienideal der Nachkriegszeit haben sich verschiedene alternative Lebensformen etabliert (egalitäre Familienmodelle, Wohnen in Wohngemeinschaften, Living-together-apart etc.). Die Pole der Dimension Lebensstil sind bürgerlich-traditionell und individualisiert, die sich in den Präferenzen bezüglich ihres Wohnstandortes und ihrer Wohnsituation stark unterscheiden.

Die Dimension Lebensphase (9 Klassen) verbindet in einer Typologie den Haushaltstyp und das Lebensalter der Haushaltsmitglieder. Mit der Verbindung dieser beiden Merkmale wird berücksichtigt, dass die Lebensphasen in der heutigen individualisierten Gesellschaft nicht starr an eine bestimmte Altersstufe geknüpft sind.

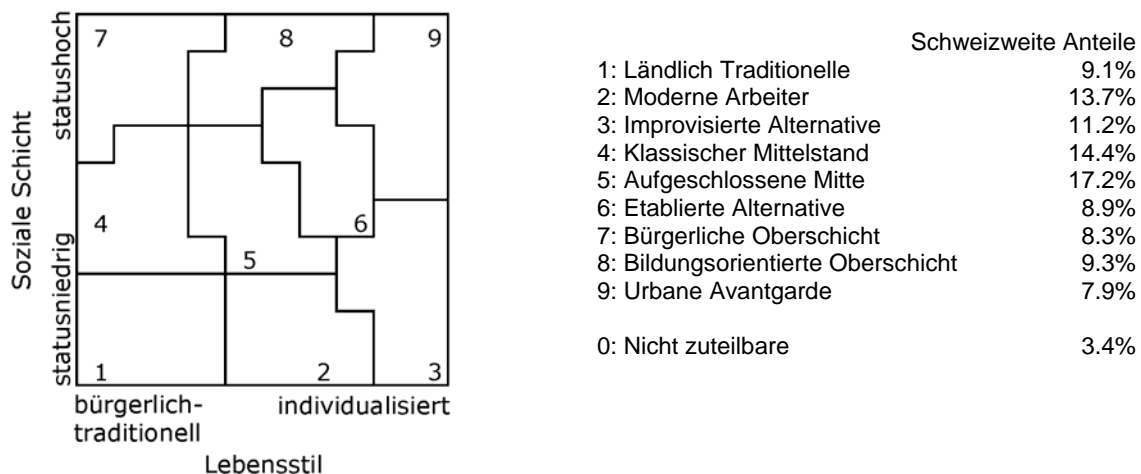
Tabelle 3-1 Charakterisierung und Ausprägung der drei Dimensionen

Dimension	Ausprägungen	Charakterisierung
Soziale Schicht (10 Klassen)	statushoch	tertiäre Bildung hohes Einkommen oberes Kader, freie Berufe
	statusmittel	mittleres bis hohes Bildungsniveau mittlere Einkommen höher ausgebildete Handwerker und Angestellte
	statusniedrig	tiefes Bildungsniveau geringes Einkommen ungelernte Arbeiter und Angestellte
Lebensstil (10 Klassen)	bürgerlich-traditionell	bürgerlich-traditionelles Familienmodell privatheits- & eigentumsorientiert Mobilität mit eigenem PW
	individualisiert	egalitäres Familienmodell öffentlichkeitsorientiert Wohngemeinschaften und Kleinhaushalte Mobilität mittels öV und Langsamverkehr
Lebensphase (9 Klassen)	junger Single mittlerer Single älterer Single junges Paar mittleres Paar älteres Paar Familie mit Kindern Einelternfamilie Wohngemeinschaft	Alter: 20-34 J. Alter: 35-54 J. Alter: 55+ J. Alter: 20-34 J. Alter: 35-54 J. Alter: 55+ J. Altersunabhängig Altersunabhängig Altersunabhängig

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007.

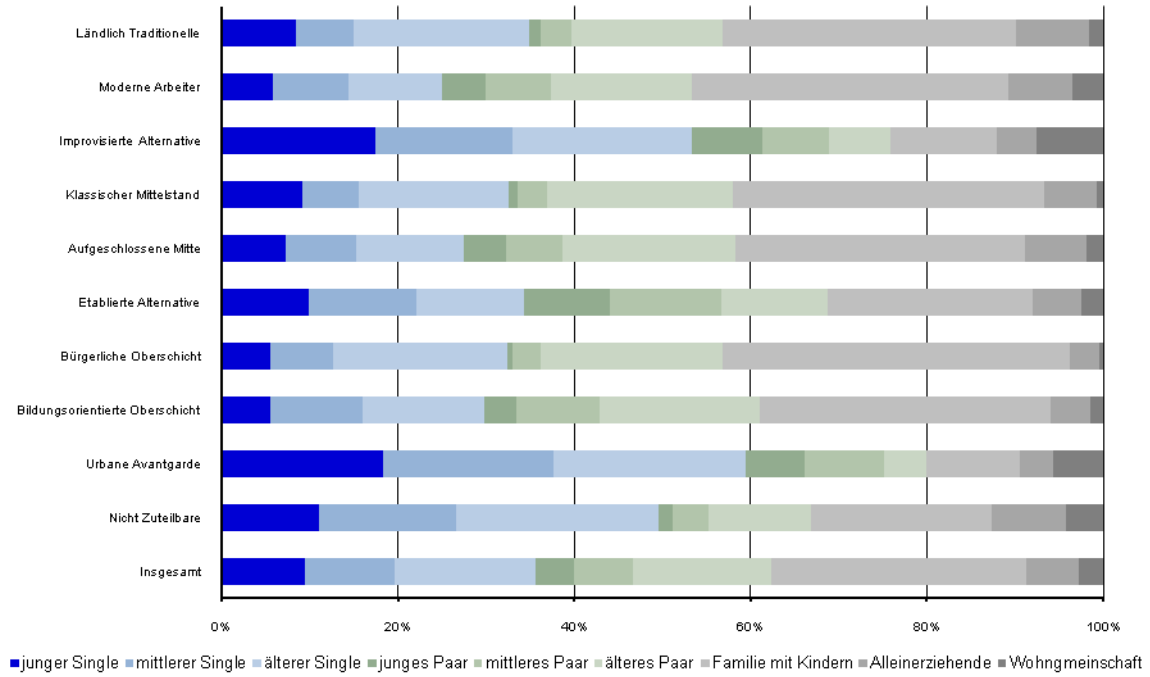
In einem ersten Schritt wird jeder Haushalt in der Schweiz in eine von 900 möglichen Klassen eingeteilt. Davon ausgehend werden je nach Fragestellung geeignete Aggregate gebildet und mit den jeweiligen Bedürfnissen und Möglichkeiten referenziert. Für viele Fragestellungen hat sich die Zusammenfassung des soziokulturellen Rasters zu neun Nachfragersegmenten erwiesen, die wiederum nach allen neun Lebensphasen differenziert werden können.

Abbildung 3-3 Neun Nachfragersegmente im soziokulturellen Raster



Quelle: BFS VZ 2000, Modellierung Fahrländer Partner & sotomo 2007.

Abbildung 3-4 Nachfragersegmente nach Lebensphasen



Quelle: BFS VZ 2000, Modellierung Fahrländer Partner & sotomo 2007.

3.3 Nachfragersegmente in der Schweiz

3.3.1 Konsistenz auf allen räumlichen Ebenen

Da die Nachfragersegmente basierend auf der Vollerhebung der Volkszählung 2000 auf Stufe der Haushalte gebildet wurden, können diese ab Stufe Hektare auf beliebige räumliche Ebenen aggregiert werden. Durch diesen Bottom-up Ansatz ist eine detaillierte und in sich konsistente Grundlage für viele Analysen der Wohnungsmärkte verfügbar.

Tabelle 3-2 Nachfragesegmente in der Gemeinde Liestal

Nachfragersegment	Gemeinde Liestal	MS-Region Oberes Baselbiet	Kanton Basel-Landschaft	Schweiz
1 Ländlich Traditionelle	7.3	9.0	6.8	9.1
2 Moderne Arbeiter	13.3	12.7	10.5	13.7
3 Improvisierte Alternative	9.3	6.8	7.2	11.2
4 Klassischer Mittelstand	15.3	18.4	16.6	14.4
5 Aufgeschlossene Mitte	17.5	18.0	18.3	17.2
6 Etablierte Alternative	9.3	9.5	8.9	8.9
7 Bürgerliche Oberschicht	10.3	11.3	12.6	8.3
8 Bildungsorientierte Oberschicht	10.1	10.4	12.1	9.3
9 Urbane Avantgarde	7.7	4.9	6.3	7.9

Anmerkung: Anteile am Total der Haushalte in %.

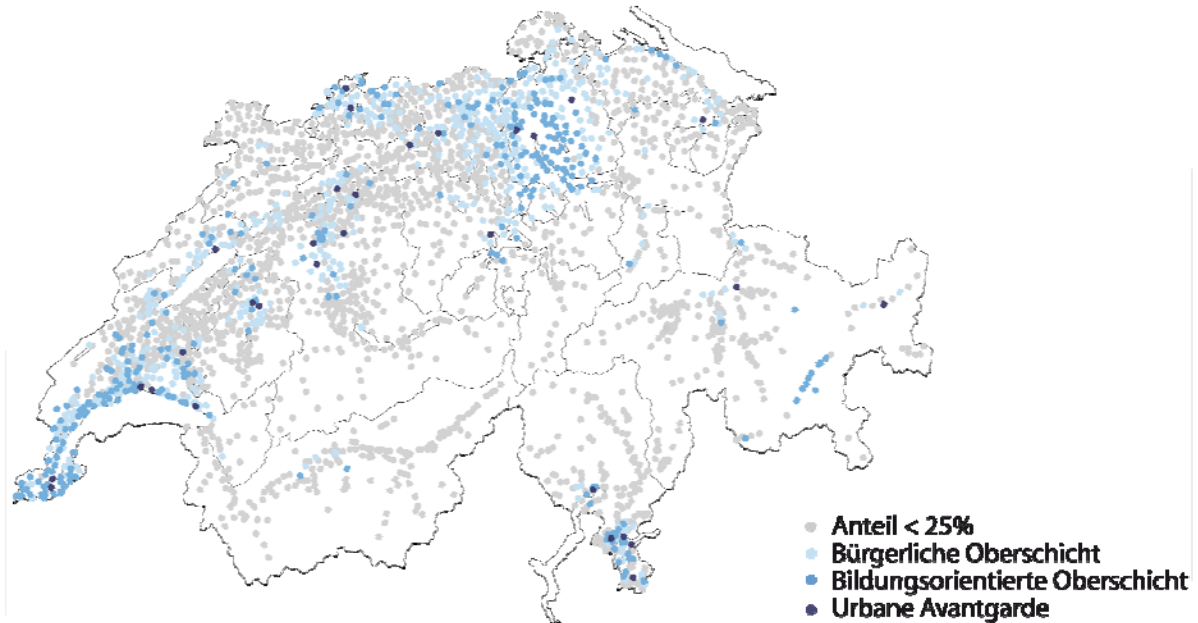
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007..

3.3.2 Räumliche Verteilung der Oberschicht

Die Oberschicht besteht aus Bürgerlicher Oberschicht, Bildungsorientierter Oberschicht sowie Urbane Avantgarde und macht etwas mehr als ein Viertel der Schweizer Haushalte aus.

Wie sich zeigt, wohnt die Oberschicht relativ «konzentriert». Sechs Gemeinden weisen einen Anteil der Oberschicht von mehr als 60 Prozent auf, weitere 45 Gemeinden einen Anteil von mehr als 50 Prozent. Die überwiegende Mehrheit dieser sehr homogenen «Oberschichtgemeinden» liegt am Genfersee, während die deutschsprachige Schweiz nur zehn solche Gemeinden aufweist, davon sieben am unteren Zürichsee. In insgesamt 847 Gemeinden liegt der Anteil der oberen Schichten bei 25 Prozent und mehr, wobei auffällt, dass die Oberschicht vorzugsweise zentrumsnah sowie idealerweise an Lagen mit attraktiver Aussicht siedelt.

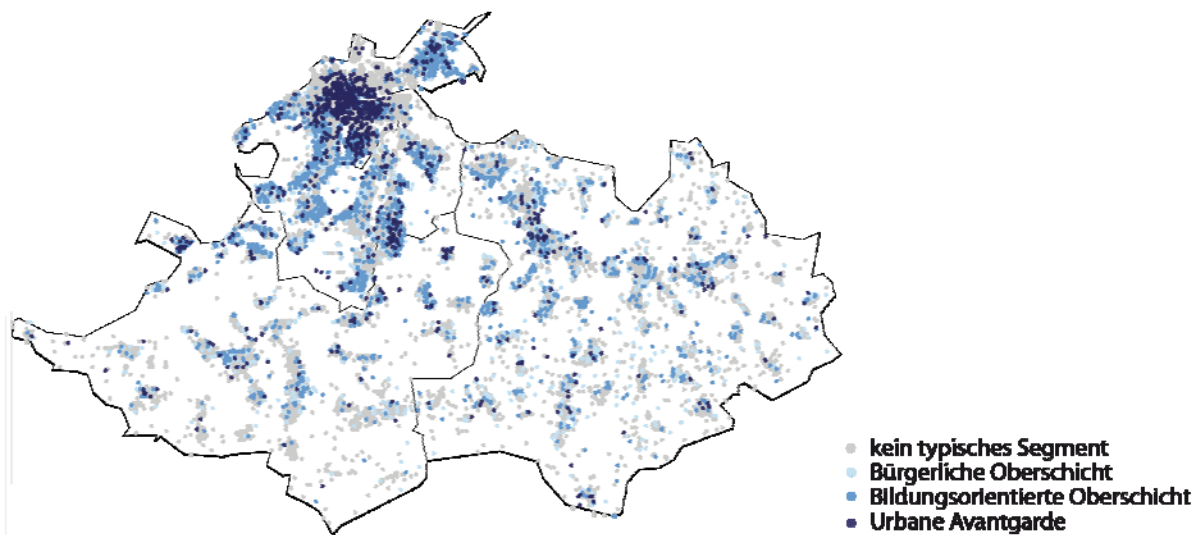
Innerhalb der Oberschicht unterscheiden sich die Wohnstandortpräferenzen deutlich. Während in den Zentren die Urbane Avantgarde am stärksten vertreten ist, siedelt die Bildungsorientierte Oberschicht vorzugsweise in der Agglomeration Genf, in der inneren Agglomeration Zürich sowie in den Räumen Zug und Lugano. Die traditionell orientierte Bürgerliche Oberschicht findet sich dagegen in den noch eher ländlich geprägten Gemeinden der Agglomerationen.

Abbildung 3-5 Oberschichtsegmente in der Schweiz

Anmerkung: Dominantes Oberschichtsegment in der Gemeinde mit einem Anteil von mehr als 25%.

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007; Kartengrundlage BFS Geostat/swisstopo.

Dieser Stadt-Land-Gegensatz bezüglich der Lebensstile wird noch deutlicher, wenn man die kleinräumige Verteilung der verschiedenen Oberschichtsegmente auf Stufe Hektare betrachtet. Die Urbane Avantgarde konzentriert sich beispielsweise in den Zentren während die Bürgerliche Oberschicht eher an den Rändern der Städte und Gemeinden siedelt.

Abbildung 3-6 Oberschichtsegmente in der Region Basel

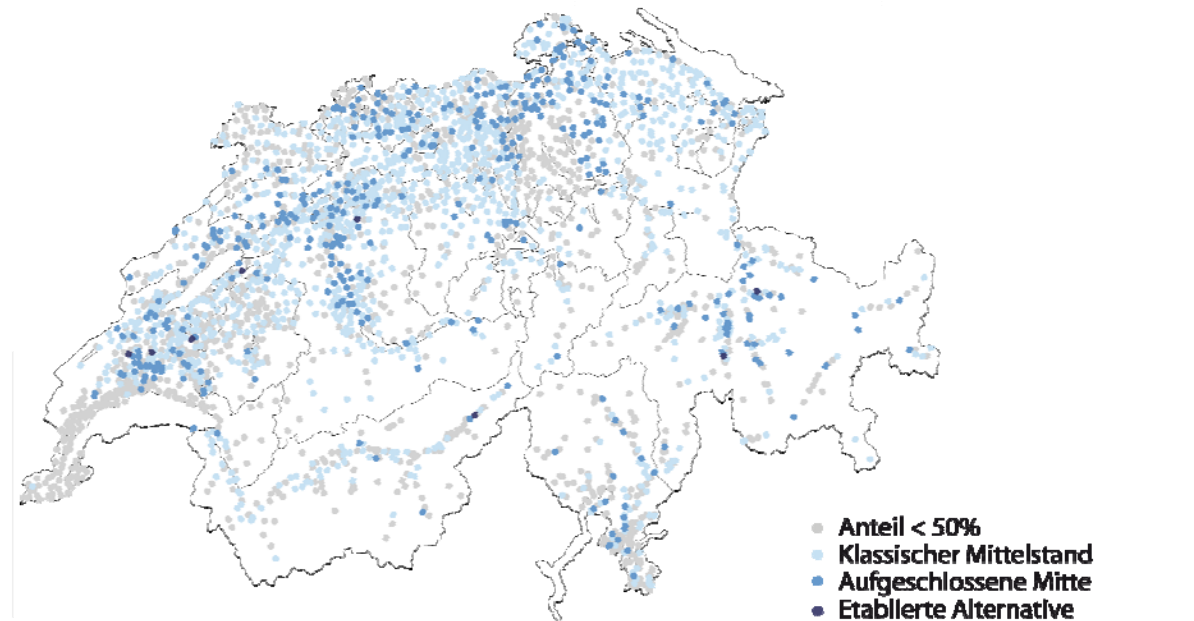
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007; Kartengrundlage BFS Geostat/swisstopo.

3.3.3 Räumliche Verteilung der Mittelschicht

Die Mittelschicht besteht aus Klassischem Mittelstand, Aufgeschlossener Mitte sowie Etablierten Alternativen und macht knapp 50 Prozent der Schweizer Haushalte aus. Die Mittelschicht verteilt sich sehr viel weiträumiger als die Oberschicht. In 103 Gemeinden ist der Anteil der Mittelschicht grösser als 60 Prozent und 1'548 Gemeinden weisen Anteile von mehr als 50 Prozent auf. Die Regionen, in

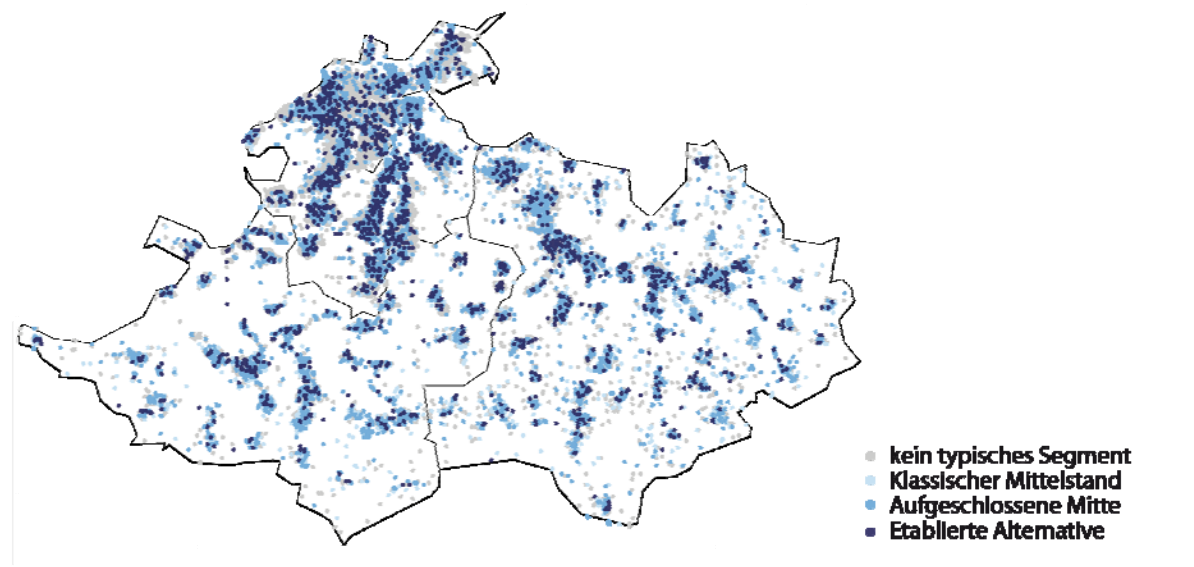
denen die Mittelschicht mehr als 50 Prozent aller Haushalte ausmacht, befinden sich vor allem in den Agglomerationen.

Abbildung 3-7 Mittelschichtsegmente in der Schweiz



Anmerkung: Dominantes Mittelschichtsegment in der Gemeinde mit einem Anteil von mehr als 50%.
 Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007; Kartengrundlage BFS Geostat/swisstopo.

Abbildung 3-8 Mittelschichtsegmente in der Region Basel



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007; Kartengrundlage BFS Geostat/swisstopo.

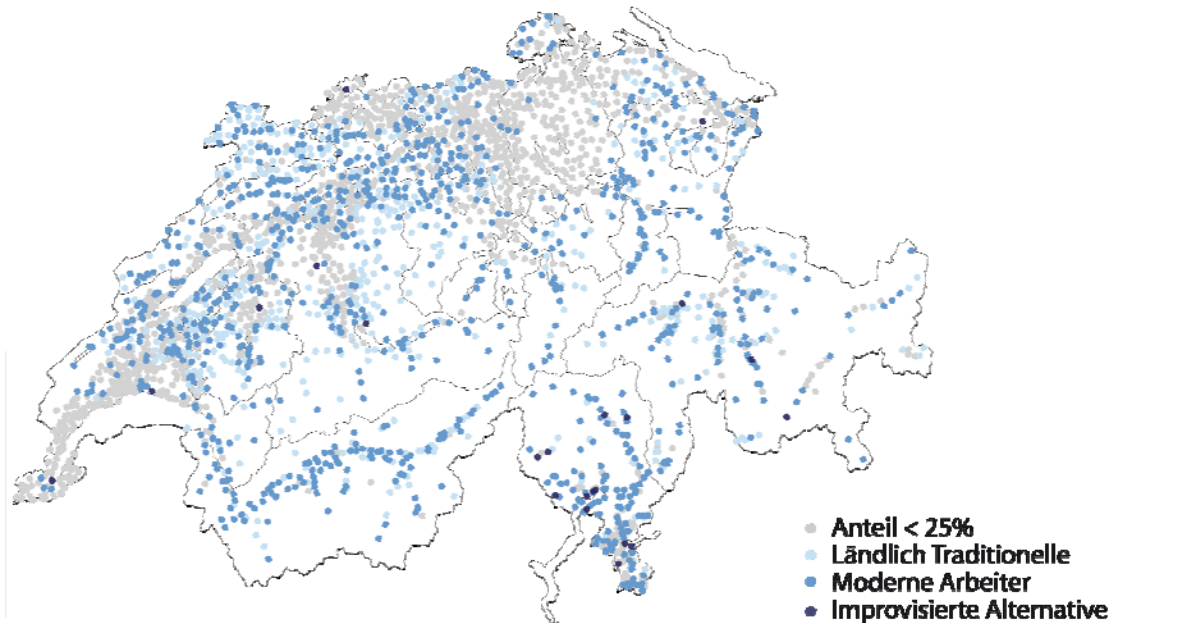
Auch innerhalb der Mittelschicht wirken sich die unterschiedlichen Wohnstandortpräferenzen in der räumlichen Verteilung aus. Die Etablierten Alternativen bilden in lediglich acht Gemeinden das dominante Nachfragersegment. Dies liegt vor allem daran, dass sie nur ein Viertel der Mittelschicht ausmachen während die Aufgeschlossene Mitte und der Klassische Mittelstand knapp 40 Prozent aller Haushalte bilden. Die Gemeinden, in denen die Etablierten Alternativen dominieren, verteilen sich dementsprechend zufällig im Raum und sind vor allem kleine Gemeinden. Die räumliche Verteilung des Klassischen Mittelstandes und der Aufgeschlossenen Mitte zeigt hingegen einen Stadt-Land-

Gegensatz, wie er auch bei der Oberschicht zu beobachten ist – wenn auch weniger ausgeprägt. Die Aufgeschlossene Mitte wohnt in den zentrumsnäheren Agglomerationsgemeinden, der Klassische Mittelstand mehr an den Agglomerationsrändern und im ländlichen Raum.

3.3.4 Räumliche Verteilung der Unterschicht

Die Unterschicht wird durch die Nachfragersegmente Ländlich Traditionelle, Moderne Arbeiter und Improvisierte Alternative gebildet und umfasst knapp ein Viertel der Schweizer Haushalte. Sie wohnt weniger konzentriert als die Oberschicht: In knapp 1'500 Gemeinden beträgt ihr Anteil mehr als 25 Prozent. Die meisten dieser Unterschichtgemeinden sind durch die Modernen Arbeiter dominiert.

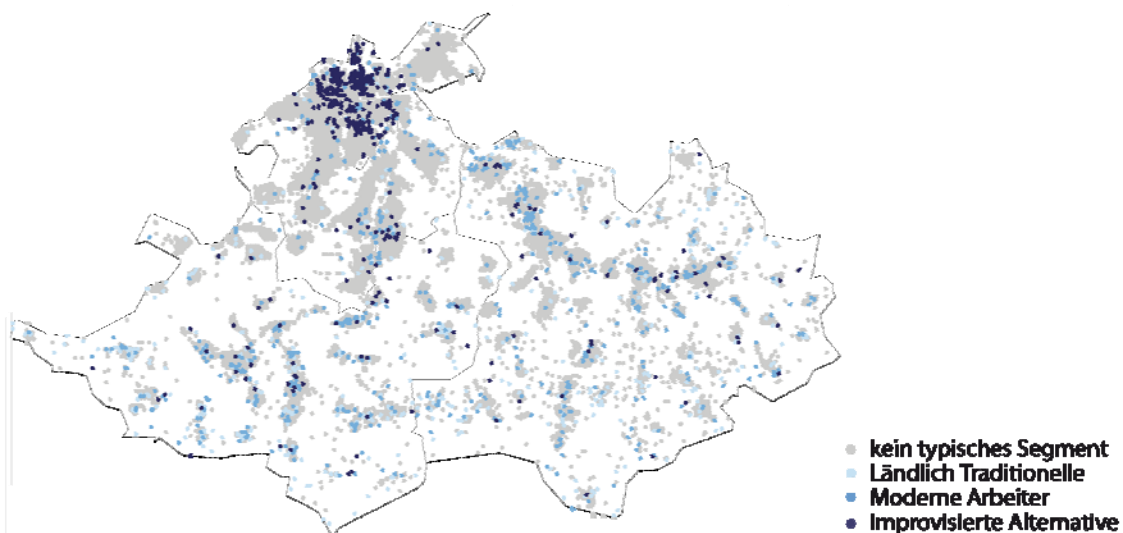
Abbildung 3-9 Unterschichtsegmente in der Schweiz



Anmerkung: Dominantes Unterschichtsegment in der Gemeinde mit einem Anteil von mehr als 25%.

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007; Kartengrundlage BFS Geostat/swisstopo.

Abbildung 3-10 Unterschichtsegmente in der Region Basel



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007; Kartengrundlage BFS Geostat/swisstopo.

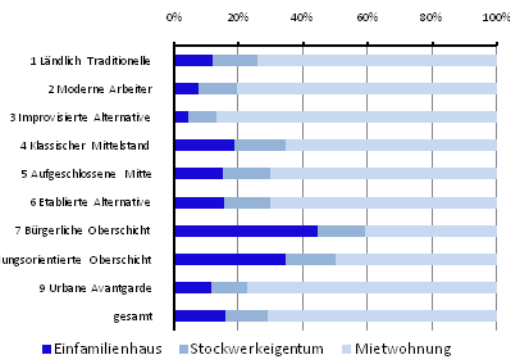
3.4 Wohnsituation der Nachfragersegmente

Neben den rein mengen- und anteilmässigen Aussagen zu den einzelnen Nachfragersegmenten in den verschiedenen räumlichen Aggregaten sind detaillierte Analysen der Bedürfnisse, Präferenzen und Möglichkeiten auf dem Wohnungsmarkt möglich.

Die Nachfragersegmente unterscheiden sich nicht nur in ihren Wohnstandorten, sondern auch darin, wie sie wohnen. Dabei unterscheiden sich die Wohnverhältnisse nicht nur nach Status, sondern auch deutlich nach Lebensstil. Während die Bürgerliche Oberschicht mit knapp 60 Prozent die höchste Wohneigentumsneigung aufweist, ist diese bei der Urbanen Avantgarde mit unter 25 Prozent sogar deutlich unterdurchschnittlich. Dies, obwohl die Urbane Avantgarde über ähnliche ökonomische Ressourcen wie die Bildungsorientierte oder die Bürgerliche Oberschicht verfügt.

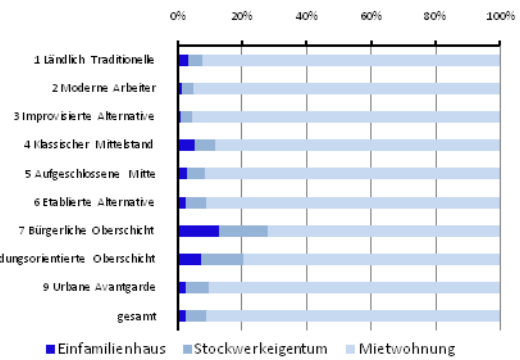
Die Wohneigentumsquote der jeweiligen Nachfragersegmente variiert dabei stark zwischen den verschiedenen Gemeindetypen. In den Grosszentren ist der Wohneigentumsanteil generell am geringsten, in Pendlergemeinden der Agglomerationen am höchsten. Die Muster innerhalb der Nachfragersegmente bleiben dabei allerdings relativ stabil. Die höchste Einfamilienhausquote hat jeweils die Bürgerliche Oberschicht, die tiefste die Improvisierten Alternativen.

Abbildung 3-11 Nachfragersegmente nach Wohnungstyp, Schweiz



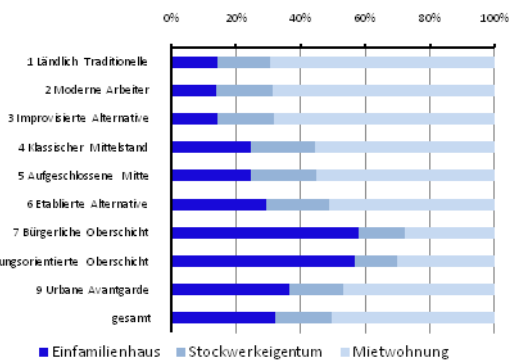
Anmerkung: Anteil Haushalte in %.
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007.

Abbildung 3-12 Nachfragersegmente nach Wohnungstyp, Grosszentren



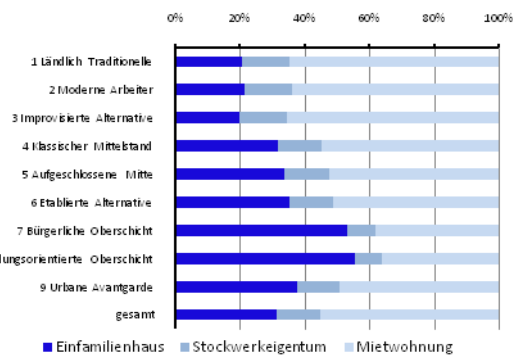
Anmerkung: Anteil Haushalte in %.
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007.

Abbildung 3-13 Nachfragersegmente nach Wohnungstyp, Agglomeration



Anmerkung: Anteil Haushalte in %.
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007.

Abbildung 3-14 Nachfragersegmente nach Wohnungstyp, Ländliche Gebiete



Anmerkung: Anteil Haushalte in %.
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007.

Die durchschnittliche Wohnfläche variiert stark zwischen Einfamilienhaus, Stockwerkeigentum und Mietwohnung. Die unterschiedlichen Wohnverhältnisse haben damit einen grossen Einfluss auf die Wohnflächennachfrage der verschiedenen Nachfragersegmente. Den grössten Flächenbedarf haben

Haushalte der Bürgerlichen Oberschicht und der Bildungsorientierten Oberschicht. Diese Unterschiede resultieren allerdings nicht nur aus der unterschiedlichen Gebäudeart, sondern unterscheiden sich auch stark zwischen den verschiedenen Nachfragersegmenten, wobei hier die Unterschiede zwischen der Unter- und Oberschicht grösser sind als zwischen den bürgerlich-traditionellen und individualisierten Nachfragersegmenten. So ist ein Einfamilienhaus der Bürgerlichen Oberschicht fast 100 m² grösser als eines der Ländlich Traditionellen, aber nur knapp 30 m² grösser als eines der Urbanen Avantgarde.

Tabelle 3-3 *Mittlere Wohnfläche nach Wohnungstyp und Nachfragersegment*

Nachfragersegment	Einfamilienhaus	Stockwerk-eigentum	Mietwohnung	gesamt
1 Ländlich Traditionelle	84.0	69.5	92.7	64.8
2 Moderne Arbeiter	87.3	72.1	64.0	64.8
3 Improvisierte Alternative	93.1	72.0	61.4	62.2
4 Klassischer Mittelstand	119.1	94.6	79.9	89.7
5 Aufgeschlossene Mitte	123.2	96.5	80.3	89.3
6 Etablierte Alternative	136.1	101.9	84.7	95.8
7 Bürgerliche Oberschicht	182.2	134.1	116.7	151.3
8 Bildungsorientierte Oberschicht	177.3	132.5	113.5	142.3
9 Urbane Avantgarde	153.2	108.2	85.2	98.5
Insgesamt	144.3	98.3	77.1	91.2

Anmerkung: Wohnfläche pro Haushalt in m².

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007.

Ähnlich wie die Eigentumsquote unterscheidet sich die durchschnittliche Wohnfläche innerhalb der verschiedenen Gemeindetypen erheblich zwischen den verschiedenen Nachfragersegmenten. Die Unterschiede zwischen den Nachfragersegmenten sind dabei erheblich grösser als zwischen den Gemeindetypen.

Tabelle 3-4 Mittlere Wohnfläche nach Nachfragersegment und Gemeindetyp für Stockwerkeigentum

Gemeindetyp	1 Ländlich Traditionelle	2 Moderne Arbeiter	3 Improvisierte Alternative	4 Klassischer Mittelstand	5 Aufgeschlossene Mitte	6 Etablierte Alternative	7 Bürgerliche Oberschicht	8 Bildungsorientierte Oberschicht	9 Urbane Avantgarde
Grossstädte	55.0	52.6	58.6	76.0	75.1	85.0	144.1	130.3	97.4
Inn. Agglogürtel Grossstädte	65.2	70.6	72.6	89.1	92.1	99.0	126.1	125.0	108.3
Äuss. Agglogürtel Grossstädte	71.3	74.6	78.7	93.8	97.1	104.5	133.3	134.9	114.3
Mittelstädte	69.0	65.9	67.9	93.9	92.1	98.4	143.2	135.7	110.2
Inn. Agglogürtel Mittelstädte	72.0	76.9	77.0	95.1	99.0	106.0	133.5	135.0	113.7
Äuss. Agglogürtel Mittelstädte	70.3	76.4	78.7	96.9	100.1	107.0	134.7	137.2	114.7
Kleinstädte	71.3	74.3	75.5	96.7	97.6	103.9	136.4	136.8	109.8
Reiche Gemeinden	59.3	60.7	68.3	85.4	86.4	97.3	132.9	129.1	111.2
Pendlergem. ausserh. Agglo	73.9	80.1	86.4	98.4	104.3	113.1	138.1	149.5	122.7
Industrielle Gemeinden	72.1	80.3	84.1	98.1	105.9	110.8	140.3	144.7	117.0
Agrarische Gemeinden	74.5	79.7	85.0	102.5	109.9	113.0	145.8	153.8	124.9
Tourismusgemeinden	60.8	62.6	66.7	91.0	94.0	101.0	136.9	136.7	109.2

Anmerkung: Wohnfläche pro Haushalt in m².

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo 2007.

Die Auswertungen zeigen die Vielfalt der Möglichkeiten und Präferenzen der Nachfragersegmente in Bezug auf die nachgefragten Objektqualitäten und Standorte. Damit stellt sich bei der Entwicklung von Immobilien oder bei deren Neupositionierung im Rahmen von Erneuerungen oder Sanierungen vermehrt die Frage nach dem Zielpublikum. Wenn in einem ländlich geprägten Umfeld Wohnungen für ein urbanes Publikum erstellt werden, oder in potenziellen Wohneigentumsregionen des Mittelstandes zu teure Mietwohnungen bereit gestellt werden, sind Vermarktungsprobleme vorprogrammiert. Um die Marktchancen eines Projekts sicherzustellen, ist es also notwendig, das Angebot auf die Ansprüche der zukünftigen Nutzer auszurichten.