

Q2

20

24

FPREview

**Nachfragersegmente
im Wohnungsmarkt**

Inhalt

1	Nutzerinnen und Nutzer im Fokus	S. 2
1.1	Wieso die Schweiz Nachfragersegmente braucht	S. 3
1.2	Ein Instrument für die Immobilienbranche mit Nutzen für die öffentliche Hand	S. 3
<hr/>		
2	Das Modell der Nachfragersegmente	S. 4
2.1	Die drei Dimensionen der Nachfrage	S. 4
2.2	Neun Nachfragersegmente im soziokulturellen Raster	S. 5
2.3	Drei Altersgruppen und neun Lebensphasen	S. 5
2.4	Detaillierte Information für jedes Nachfragersegment	S. 6
<hr/>		
3	Für die Nachfrage planen	S. 8
3.1	Die Wahl des Standortes	S. 8
3.2	Nachfrageorientierte Positionierung als Grundlage für Werthaltigkeit	S. 9
3.3	Die Kerndisziplin der Entwickler	S. 9
3.4	Genügend Zimmer und zwei Garagen für die Bürgerliche Oberschicht	S. 10
3.5	Grosszügige Räume für Akademiker der Bildungsorientierten Oberschicht	S. 10
3.6	Die einkommensstarke Urbane Avantgarde schätzt die gute Anbindung	S. 11
3.7	Die Positionierung als Kondensat des Standorts und der Analyse der Nachfragersegmente	S. 12
<hr/>		
4	Nicht alle träumen vom Eigenheim	S. 13
4.1	Die Eigentumsquote ist stark gestiegen	S. 13
4.2	Die Eigentumsquote steigt insbesondere bei der Mittelschicht	S. 14
4.3	Ursachen und Risiken hinsichtlich der Verschiebung der Eigentumsquote	S. 15
<hr/>		
5	Auch von öffentlichem Nutzen	S. 16
5.1	Demographische Durchmischung als Indikator für Lebensqualität	S. 16
5.2	Räumliche Konzentration der Lebensphasen in der Schweiz	S. 17
5.3	Implikationen für die öffentliche Hand	S. 19
<hr/>		
6	Fazit	S. 20
<hr/>		
7	Anhang	S. 21
7.1	Abkürzungsverzeichnis	S. 21
7.2	Literaturverzeichnis	S. 22

Nutzerinnen und Nutzer im Fokus

1

Gerade in einem Vermieter- bzw. Verkäufermarkt, der aktuell insbesondere in urbanen Gebieten vorherrscht, kann es passieren, dass bei der Planung und Konzeption von Wohnungen zu wenig auf die Bedürfnisse der Nutzerinnen und Nutzer geschaut wird: «es geht dann schon...». Die hohe Nachfrage nach und die begrenzte Verfügbarkeit von Immobilien können dazu führen, dass auch für Nutzende ungeeignete Immobilienprodukte geplant und absorbiert werden und sich Vermieter und Entwickler eher auf die Optimierung der Kennzahlen konzentrieren, anstatt die tatsächlichen Bedürfnisse der Nutzer zu berücksichtigen. Doch nicht nur in der Erstvermietung, sondern insbesondere auch auf lange Sicht zahlt es sich aus, wenn die Immobilienbranche sich auf den Nutzer bzw. die Nutzerin konzentriert. Denn diese Personen, sei es als Mieterinnen oder Mieter, Käuferinnen oder Käufer, sind diejenigen, die letztendlich den Erfolg oder Misserfolg einer Immobilie bestimmen; kurz- und langfristig. Zufriedene Personen bleiben länger in ihren Wohnungen, was die Fluktuation verringert und die Stabilität des Portfolios erhöht. Weiter ist das Leerstandsrisiko bei nachfragegerecht konzipierten Wohnungen geringer. Zudem können positive Nutzererfahrungen zu Empfehlungen führen, die zu einer höheren Nachfrage und einer besseren Reputation für Vermieter und Entwickler beitragen.

Auch für die öffentliche Hand ist es wichtig, die Bedürfnisse der Bewohnerinnen und Bewohner ihrer Gemeinden und Nachbarschaften zu kennen. Denn die Bevölkerung vor Ort bestimmt massgeblich, welche Dienstleistungen und Infrastrukturen von der öffentlichen Hand erwartet werden und wie sich die Haushaltskassen der Gemeinden und Kantone mittel- und langfristig entwickeln. Das Verständnis der aktuellen Situation hilft dabei, mit aufkommenden Herausforderungen

wie beispielsweise der Schulraumplanung oder den Steuereinnahmen vorausschauend umzugehen. Darüber hinaus kann erkannt werden, wenn gewisse Bevölkerungsgruppen hinsichtlich einer guten Durchmischung untervertreten sind. Zwar vermuten Gemeinden ihr Einflussbereich auf die gesellschaftliche Zusammensetzung in Ihrer Gemeinde sei begrenzt, doch möglicherweise sind sie sich noch nicht den tatsächlichen Instrumenten bewusst, die ihnen zur Verfügung stehen, um gezielt Nachfragersegmente anzuziehen. Gerade bei grossen Arealentwicklungen, Infrastrukturprojekten oder auch bei der Zonenplanung lohnt es sich vor Augen zu halten für welche Zielgruppen heute und in Zukunft gebaut werden soll.

1.1 Wieso die Schweiz Nachfragersegmente braucht

Die Vielfalt und Komplexität der Bedürfnisse jedes einzelnen Bewohners unseres Landes ist grenzenlos. Jeder Mensch – und Haushalt – hat seine eigenen Präferenzen, Prioritäten und Anforderungen an eine Immobilie und das Umfeld, die sich oft in einem Ausmass unterscheiden, das unsere menschliche Fassbarkeit und unsere Ressourcen übersteigt. Darüber hinaus haben die Haushalte Ressourcenbeschränkungen. In Anbetracht dieser Vielfalt und Komplexität benötigen wir einen Ansatz zur Vereinfachung; ein Modell.

Die Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt von Fahrländer Partner & sotomo ermöglichen eine gezielte Zusammenfassung der Haushalte in Gruppen mit ähnlichen Bedürfnissen,

Wünschen und Möglichkeiten. Diese Segmentierung hilft dabei, einen klareren Überblick über den Markt zu gewinnen und fundierte Entscheidungen zu treffen, indem Ressourcen gezielter eingesetzt und massgeschneiderte Lösungen für die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden entwickelt werden können. Letztlich unterstützen Nachfragersegmente die Immobilienbranche und die öffentliche Hand dabei, faktenbasiert und effizient zu arbeiten und einen besseren Service für eine breite Palette von Anspruchsgruppen zu bieten. Und damit unterstützt die Immobilienbranche und die öffentliche Hand diejenigen auf die es ankommt: die Nachfrager nach Wohnraum; die Menschen in diesem Land.

1.2 Ein Instrument für die Immobilienbranche mit Nutzen für die öffentliche Hand

Sowohl für Gemeinden, Kantone und den Bund als auch für Immobilieneigentümer, Entwickler und Vermarkter ist die Orientierung an den Bewohnern und Nutzern, den Nachfragersegmenten, zentral für die Erfüllung ihrer Aufgaben. In dieser Ausgabe des FPREview widmen wir uns daher dem Konzept der Nachfragersegmente im Wohnbereich, erläutern dessen Grundlagen und zeigen auf, wie sowohl die öffentliche Hand als auch Immobilieninvestoren davon profitieren können.

Wir beleuchten, wie Immobilienakteure die Nachfragersegmente strategisch nutzen können, um die Ausrichtung neuer Projekte zu optimieren und deren Marktposition zu stärken. Anschliessend betrachten wir als praktisches Anwendungs-

beispiel die Entwicklung der Eigentumsquoten und ihre Veränderungen über die Zeit. Dieser Teil gibt Aufschluss darüber, wie und weshalb sich die Eigentümerstruktur in der Gesellschaft wandelt. Abschliessend wird ein Schwerpunkt auf die räumliche Verteilung unterschiedlicher Lebensphasen innerhalb der Schweizer Bevölkerung gelegt. Ein Aspekt, der für die öffentliche Planung von grosser Bedeutung ist.

Durch die Verbindung von fundierter Analyse und praktischen Anwendungsfällen bietet dieses FPREview einen umfassenden Einblick, wie das Instrument der Nachfragersegmente eingesetzt werden kann, um den Bedürfnissen der Gemeinschaft und den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.

Das Modell der Nachfragersegmente

2

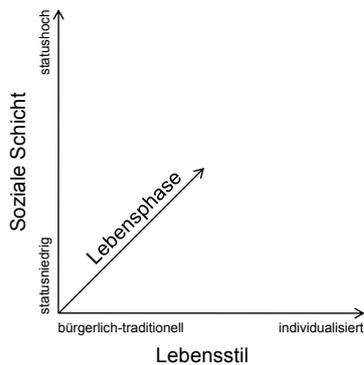
2.1 Die drei Dimensionen der Nachfrage

Wer das Konzept der Nachfragersegmente anwenden möchte, sollte die Grundzüge des Modells präsent haben. Auf Basis der Einzelrecords der Volkszählung 2000 entwickelten Fahrländer Partner&Sotomo im Jahr 2006 die Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt, welche rückwirkend auch für das Jahr 1990 ausgewertet wurden. Seither wird das Modell mithilfe der Statistik der Bevölkerung und Haushalte (STAT-POP), der Gebäude- und Wohnungsstatistik (GWS) sowie der Strukturerhebung (SE) aufdatiert und basiert gegenwärtig auf dem Datenstand 2021. Für die Strukturerhebung wird jährlich eine Stichprobe von mehr als 200'000 Schweizerinnen und Schweizern hinsichtlich ihrer Wohn-, Arbeits- und Familienverhältnisse befragt, so dass eine Fülle von aktuellen Informationen vorliegt. So ist es möglich, die Struktur der Nachfrage im Wohnungsmarkt aktuell zu halten und auch räumliche Verschiebungen abzubilden. Weiter werden die Daten im Rahmen von Prognosen in die Zukunft projiziert.

Die Eigenschaften, Bedürfnisse und Möglichkeiten unterscheiden sich grundsätzlich von Haushalt zu Haushalt. Trotzdem sind diese Faktoren nicht zufällig in der Bevölkerung verteilt, sondern hängen systematisch mit grundlegenden, sozio-demografischen und -ökonomischen Merkmalen der Haushaltsmitglieder zusammen. In einem ersten Schritt wurden die Haushalte anhand ihrer Merkmale in einem detaillierten Hunderterraster verortet, wobei die Dimensionen «Soziale Schicht» und «Lebensstil» je zehn Klassen umfassen. Mittels Clusteranalyse wurden die Haushalte mit ähnlichen Merkma-

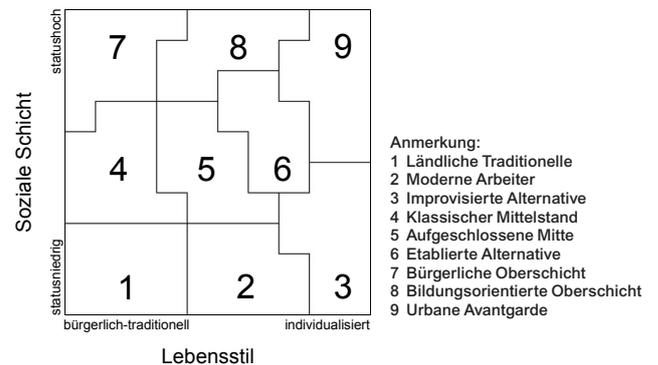
len weiter zu neun klar unterscheidbaren Nachfragersegmenten verdichtet; das ist eine handhabbare Anzahl von Segmenten, während hundert Segmente nicht handhabbar gewesen wären. Weiter wird jeder Haushalt in die dritte Dimension – die «Lebensphase» – eingeordnet. Die Nachfragersegmente liegen auf Stufe der Hektaren, Stadtquartiere, Gemeinden sowie allen höheren räumlichen Aggregaten vor.

Abb. 2.1.1
Die drei Dimensionen der Nachfragersegmente



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Abb. 2.1.2
Neun Nachfragersegmente im soziokulturellen Raster



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

2.2 Neun Nachfragersegmente im soziokulturellen Raster

Die soziale Schicht entspricht einer klassischen Schichteinteilung und wird durch die Ausprägungen «statusniedrig» und «statushoch» begrenzt. Mit der Dimension «Lebensstil» werden unterschiedliche Einstellungen und Werthaltungen zu den verschiedenen Lebensbereichen abgebildet. Die Pole dieser Dimension sind «bürgerlich-traditionell» und «individualisiert». Die Dimension «Lebensphase» verbindet in einer Typologie den Haushaltstyp und das Lebensalter der Haushaltsmitglieder. Mit der Verbindung dieser beiden Merkmale wird berücksichtigt, dass die unterschiedlichen Segmente in der heutigen Gesellschaft nicht starr an eine bestimmte Altersstufe geknüpft sind. Sowohl die Nachfragersegmente als auch die Lebensphasen sind mit unterschiedlichen Bedürfnissen an den Wohnraum verknüpft. Da sich die Nachfragersegmente in ihrer Zahlungsbereitschaft, Zahlungsfähigkeit, bevorzugten Wohnform (Mieter oder Eigentümer), ihren Ansprüchen an den Ausbaustandard, den Flächenbedarf und die Wohnungsgrösse (Zimmerzahl und Wohnfläche) sowie nicht zuletzt auch den Ansprüchen an die Qualität des Wohnstand-

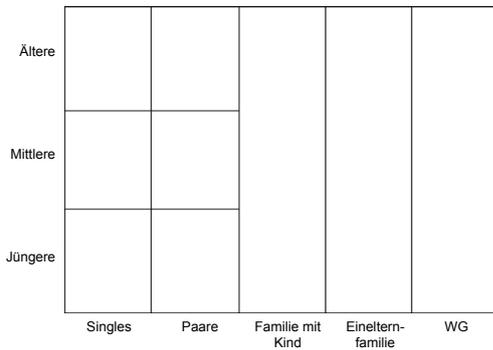
orts deutlich voneinander unterscheiden, hilft diese Klassifizierung bei der Identifikation und Konzeption von Wohnraum auf lokaler Ebene, zum Nutzen der Nachfrager, aber auch zum Nutzen der Investoren.

2.3 Drei Altersgruppen und neun Lebensphasen

Bei der Dimension der Lebensphase werden neun verschiedene Gruppen unterschieden. Junge Singles und junge Paare im Alter zwischen 20 und 34 Jahre stellen eher einen kleinen Teil der Bevölkerung dar. Gemeinsam machen sie im Jahr 2021 13.7% der Gesamtbevölkerung aus. Mittlere Singles und Paare zwischen 35 und 54 Jahren machen mit 14.6% zwar einen grösseren Anteil der Bevölkerung aus, umfassen aber auch eine weitere Zeitspanne als die jüngeren. Familien mit Kindern machen 28% der Schweizer Bevölkerung aus, was doch ein beträchtlicher Anteil ist und nur durch die ältere Bevölkerung über 55 Jahren mit 38.9% übertroffen wird. Ein

kleiner Teil ist keiner klaren Lebensphase zugewiesen und lebt in Kollektivhaushalten die in diesem Modell als Wohngemeinschaften klassifiziert werden.

Abb. 2.3.1
Lebensphasen



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Tab. 2.3.2
Ausprägungen der Dimension Lebensphase

Dimension	Ausprägungen	Charakterisierung
Lebensphase (9 Klassen)	Junger Single	Alter: 20-34 J.
	Mittlerer Single	Alter: 35-54 J.
	Älterer Single	Alter: 55+ J.
	Junges Paar	Alter: 20-34 J.
	Mittleres Paar	Alter: 35-54 J.
	Älteres Paar	Alter: 55+ J.
	Familie mit Kindern	Altersunabhängig
	Einelternfamilie	Altersunabhängig
	Wohngemeinschaft	Altersunabhängig

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

2.4 Detaillierte Information für jedes Nachfragersegment

Welche ähnlichen Merkmale ein Nachfragersegment schlussendlich charakterisieren, gibt auch Aufschluss darüber, welches Marktverhalten sich davon ableiten lässt. Dies ist relevant für die Konzeption, Positionierung und Vermarktung von Wohnimmobilien. Daher haben Fahrländer Partner & sotomo für jedes Nachfragersegment ein Factsheet erstellt und auf der Website von FPRE frei zugänglich gemacht, worin Beispiele mit Referenzbildern, typische Eigenschaften sowie Präferenzen und Restriktionen dargelegt werden.

Das Nachfragersegment der Aufgeschlossenen Mitte umfasst rund 12% der Schweizer Haushalte. Es orientiert sich an den Werten und Normen der Bildungsorientierten Oberschicht. Aufgrund der Modelldaten ist bekannt, dass die Aufgeschlossene Mitte vor allem in geräumigen 3- bis 5-Zimmerwohnungen an suburbanen Lagen wohnt. Die Ansprüche an die Wohnung sind relativ hoch, beim Standort werden Kompromisse eingegangen.

Die Factsheets zu den verschiedenen Nachfragersegmenten beinhalten auch Beispiele fiktiver Haushalte in unterschiedlichen Lebensphasen wie im Falle der Aufgeschlossenen Mitte die Familie Meier mit ihren Kindern. Sven Meier ist in einem Regionalhospital Physiotherapeut. Sein grosses Ziel ist eine eigene Praxis. Er lebt mit seiner Frau Ursula in einem Einfamilienhaus auf dem Land. Ursula arbeitet Teilzeit auf der Gemeindeverwaltung. Sie leben in einer neuen Wohnsiedlung am Dorfrand in der alle Häuser ähnlich sind. Sie haben zwei Kinder, die zur Schule gehen. Es hat viele gleichaltrige Kinder in der Siedlung, die viel zusammen spielen. Über die Kinder entwickelt sich in der Nachbarschaft auch ein reger Kontakt unter den Eltern.

Zusätzlich umfassen die Factsheets Erkennungsmerkmale wie das Ausbildungsniveau, den Beruf, die Einkommensverteilung sowie die Haushaltsstruktur. Die Einkommensverteilung wird von der beruflichen Stellung, der Tätigkeit und dem Bildungsniveau abgeleitet. Die Aufgeschlossene Mitte verfügt grösstenteils über einen sekundären Bildungsabschluss, arbeitet mehrheitlich in intermediären und qualifizierten nicht-manuellen Berufen und ihr Haushaltseinkommen liegt unter dem schweizerischen Durchschnitt.

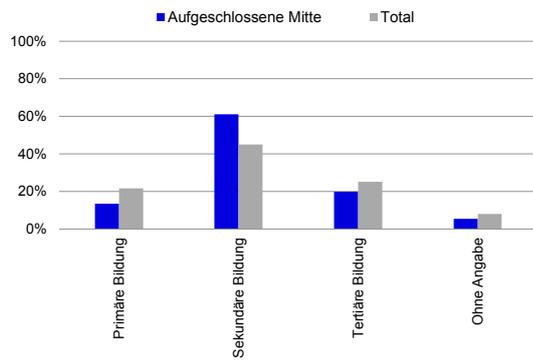
Die Verteilung der Lebensphasen entspricht bei der Aufgeschlossenen Mitte ziemlich genau derjenigen der schweizerischen Gesamtbevölkerung: Familien machen mit über 30% den grössten Anteil davon aus. Die Familien der Aufgeschlossenen Mitte haben typischerweise 1.7 Kinder und ein Haushalt zählt im Schnitt 2.4 Personen. Die räumliche Verteilung ist ebenfalls einsehbar: In den Städten sind unterdurchschnittlich viele Haushalte dieses Segments wohnhaft.

Die Aufgeschlossene Mitte schätzt als Wohnort suburbane Gemeinden und kleinere Zentren. Ihr präferiertes Verkehrsmittel ist der motorisierte Individualverkehr, wobei für das Pendeln auch der öffentliche Verkehr beansprucht wird. Die Charakteristiken der Umzugsneigung, Preissensitivität und Wohneigentumsquote werden auf einer Skala zwischen «gering» und «hoch» als «mittel» eingeschätzt. Ein Grossteil der Aufgeschlossenen Mitte lebt als Mieter in grosszügigen, modernen 3- bis 5-Zimmer-Wohnungen. Ihr Flächenbedarf ist mit mehrheitlich 40 bis 55 m² pro Person eher hoch. Die Bedeutung des Ausbaustandards, der Materialisierung, der technischen Ausrüstung sowie der Zahlungsbereitschaft für Ökologie fällt mittel aus.

Der Prozess der Wohnungssuche ist von Präferenzen und Restriktionen geprägt, die auf die Nachfrager einwirken. Dabei spielen bei den Nachfragersegmenten aus den sozial höheren Schichten die Präferenzen eine grössere Rolle, während bei den sozial tieferen Schichten die Restriktionen dominieren. Für die Aufgeschlossene Mitte ist die Präferenz fürs Grüne sehr hoch, ebenso wie die Bedeutung der Aussenräume. Ebenfalls wichtig ist ihnen Besonnung, Aussicht, Erreichbarkeit von Dienstleistungen, Raum für Freizeit und Erholung sowie die Kinderfreundlichkeit des Quartiers. Nicht besonders wichtig ist der Aufgeschlossenen Mitte die Erreichbarkeit von kulturellen Angeboten sowie die kleinräumige Erschliessung.

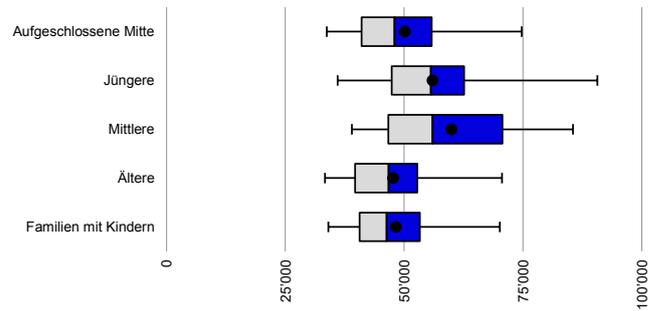
Alle Merkmale und Präferenzen, die zuvor für das Nachfragersegment der Aufgeschlossenen Mitte vorgestellt wurden, können auch für die anderen acht Nachfragersegmente kostenfrei auf der Website von FPRE eingesehen werden.

Abb. 2.4.1
Bildungsniveau



Anmerkung: Jährliches Brutto-Haushaltseinkommen pro Äquivalenzperson (CHF).
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Factsheet Aufgeschlossene Mitte.

Abb. 2.4.2
Einkommen pro Äquivalenzperson



Anmerkung: Jährliches Brutto-Haushaltseinkommen pro Äquivalenzperson (CHF).
Der Strich zwischen dem hellgrauen und blauen Feld ist der Medianwert, der schwarze Punkt der Durchschnitt.
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Factsheet Aufgeschlossene Mitte.

Für die Nachfrage planen

3

Angesichts der tiefen Leerstände werden gerade in Grosszentren praktisch alle Immobilien vom Markt absorbiert. Doch besonders in Kleinzentren, Dörfern und eher peripheren Lagen sowie generell in der langen Frist zahlen sich auf die Nachfrager abgestimmte Wohnungen aus. Bei für die Zielgruppe entsprechenden Grundrissen kommt es zu weniger Fluktuation, höherer Flächeneffizienz und einer höheren Zahlungsbereitschaft. Das Kennen der chancenreichsten

Nachfragersegmente in einer Nachbarschaft oder Gemeinde ist der erste Schritt bei der Auswahl eines Standortes sowie für die Positionierung eines Wohngebäudes und Areals. Des Weiteren hilft die Orientierung an den Neigungen der Nachfragersegmente bei der Wahl der Wohnform und bei der Konzeption von zielgruppenspezifischen Ausbaustandards und Vermarktungsstrategien.

3.1 Die Wahl des Standortes

In der Immobilienbranche galt stets das Kredo, nur an Standorten zu agieren, an denen man qualifizierte Personen vor Ort hat, die den lokalen Markt kennen. Natürlich ist es wertvoll, einen Spezialisten für jeden Standort zu haben, doch der Gemeindecheck und die Umgebungsanalyse von Fahrländer Partner ermöglichen es, dank der Nachfragersegmente sowie der Mikro-Lageratings und den entsprechenden Daten, auch aus der Distanz eine Standortqualität adressscharf einzuschätzen. Konzentrieren sich beispielsweise viele Haushalte aus dem Ländlich-Traditionellen-Segment an einem Standort, kann davon ausgegangen werden, dass es sich um eine ländliche oder industrielle Gegend handelt. Mit grosser Wahrscheinlichkeit verfügt der Standort über viel Grünfläche, ist kinderfreundlich und hat eine beschränkte öffentliche Verkehrsanbindung dafür aber erschwingliche Preise. Der Markt an Standorten, in denen sich mehrheitlich die Urbane Avantgarde ansiedelt, könnte nicht gegensätz-

licher sein. Diese Standorte befinden sich meist in urbanen Zentren mit einer hohen Dienstleistungsdichte und sind weniger geeignet für Kinder. Ein Indiz für die schönsten Lagen in einer Gemeinde ist eine Konzentration von Haushalten der Bürgerlichen Oberschicht. Denn ihre Präferenzen sind neben Besonnung und Aussicht auch schöne Aussenräume und reichlich Grünflächen.

3.2 Nachfrageorientierte Positionierung als Grundlage für Werthaltigkeit

Bei jedem Produktdesign ist die Kenntnis über die Präferenzen der Nutzerinnen und Nutzer zentral. Nicht anders ist das in der Immobilienbranche. Ist der Standort einmal gewählt, lohnt es sich für die Analyse der Nutzerpräferenzen genügend Ressourcen einzusetzen, um langfristig von einer gefragten Immobilie zu profitieren. Für Entwickler gehört die Auseinandersetzung mit der möglichen Zielgruppe und deren Bedürfnissen zum Kerngeschäft, denn nur wer entsprechend der Nachfrage plant, kann das Marktrisiko reduzieren und die Immobilie gut und schnell auf dem Markt platzieren, um einen positiven Entwicklungsgewinn zu erzielen.

Auch für Eigentümer, die bereits im Besitz einer Liegenschaft sind oder diese erwerben wollen, lohnt es sich, die Bedürfnisse der Bewohner ihrer Liegenschaften zu kennen, um langfristige Mieterträge zu sichern und hohe Fluktuationsraten sowie Leerstände zu vermeiden. Nicht zuletzt sind Vermarkter auf solide Kenntnisse über die Zielgruppen angewiesen, um die richtigen Kommunikationskanäle zu verwenden. Somit gelangen Wohnungen und Häuser in die Hände der am besten geeigneten Nachfrager, die dann möglichst lange und zufrieden in ihren Wohnungen bleiben.

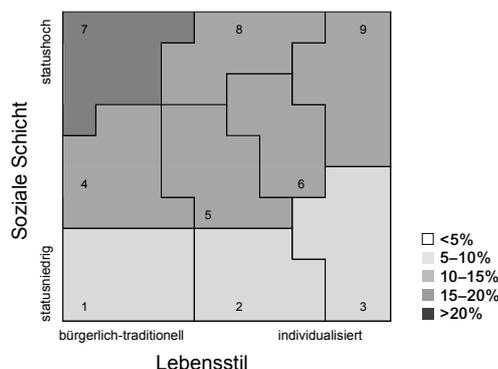
3.3 Die Kerndisziplin der Entwickler

Im Schnitt ziehen Schweizerinnen und Schweizer nur rund 13km von ihrem bestehenden Wohnort weg. Mitunter, weil sie ihr gewohntes Umfeld schätzen. Dies ist ein Grund mehr, um das Umfeld des Projektes gut zu kennen und zu wissen, wer bereits in der Gemeinde lebt.

Betrachtet man beispielhaft die periurbane Dienstleistungsgemeinde Wettswil am Albis im Knonaueramt des Kantons Zürich, fällt auf, dass sowohl die Bürgerliche als auch die Bildungsorientierte Oberschicht im Vergleich zum Schweizer Schnitt übervertreten sind. Ein Grossteil davon sind Familien mit Kindern und ältere Paare. Dies sind wichtige Erkenntnisse bei der Konzeption eines neuen Wohnprodukts. Sowohl die Bürgerliche als die Bildungsorientierte Oberschicht haben eine geringe Preissensitivität, eine hohe Eigentumsneigung und ein hohes Einkommen, entsprechend aber auch hohe Ansprüche an den Ausbaustandard und die Aussenräume. Ein weiteres Nachfragersegment, welches sich insbesondere seit der Eröffnung des Autobahntunnels im Jahr 2009 sowie der Verbesserung der öffentlichen Anbindung in letzter Zeit vermehrt in der Gemeinde angesiedelt hat, ist die Urbane Avantgarde. Folgende Abbildungen aus dem Gemeindecheck von Fahrländer Partner zeigen, welche Nachfragersegmente und welche

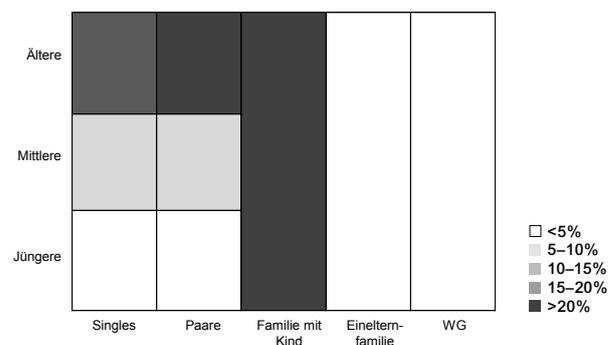
Lebensphasen in der Gemeinde Wettswil am Albis stark vertreten sind. Je dunkler das Segment oder die Lebensphase eingefärbt ist, desto höher ist der Anteil in der Gemeinde. In der Beispielsgemeinde gehört der grösste Anteil, rund 17% der Haushalte, zur Bürgerlichen Oberschicht. Familien mit Kindern sind mit 32.5% und Ältere Paare mit 23.5% die am stärksten vertretenen Lebensphasen.

Abb. 3.3.1 Verteilung der Nachfragersegmente in der Gemeinde Wettswil am Albis



Quelle: IMBAS Gemeindecheck Wohnen, Fahrländer Partner & sotomo.

Abb. 3.3.2 Verteilung der Lebensphasen in der Gemeinde Wettswil am Albis



Quelle: IMBAS Gemeindecheck Wohnen, Fahrländer Partner & sotomo.

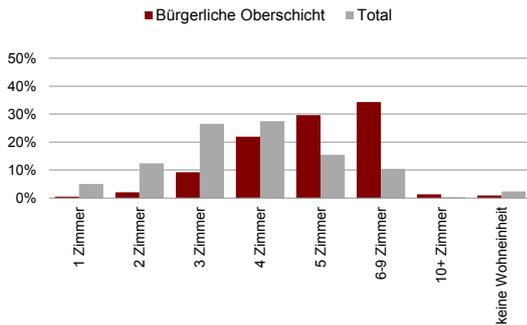
3.4 Genügend Zimmer und zwei Garagen für die Bürgerliche Oberschicht

Bei der Planung von Wohnimmobilien ist es entscheidend, die Bedürfnisse der verschiedenen Zielgruppen zu berücksichtigen. Die Factsheets der Nachfragersegmente liefern wertvolle Erkenntnisse darüber, was beispielsweise die Bürgerliche Oberschicht für Ansprüche an den Wohnraum hat. Aus den vorliegenden Daten geht hervor, dass diese Zielgruppe im Durchschnitt 5- oder 6-Zimmer-Wohnungen bzw. Einfamilienhäuser bevorzugt.

Zudem ist es unerlässlich, zwei Garagenparkplätze pro Haushalt einzuplanen, da der motorisierte Individualverkehr für die Bürgerliche Oberschicht das bevorzugte Fortbewegungsmittel ist und auch in der Freizeit eine wichtige Rolle spielt. Diese Erkenntnisse ermöglichen es den Planerinnen und Planern, die Immobilien so zu gestalten, dass sie den Bedürfnissen und Präferenzen dieser Zielgruppe optimal entsprechen. Abbildung 3.4.1 zeigt, welche Wohnungsgrößen die Bürgerliche Oberschicht beansprucht, auch im Vergleich zur

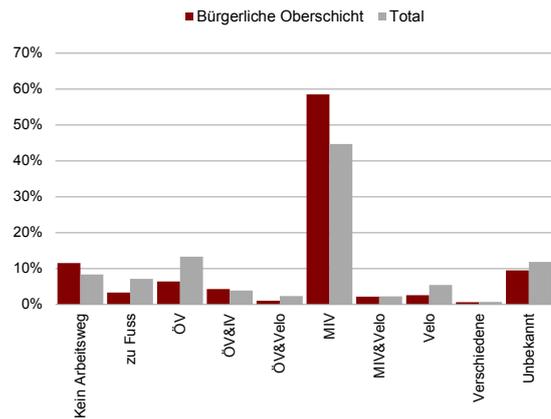
Gesamtbevölkerung. Abbildung 3.4.2 gibt Auskunft darüber, welche Mobilitätsformen vom entsprechenden Nachfragersegment für den Arbeitsweg verwendet werden.

Abb. 3.4.1 Wohnungsgrößen



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Factsheet Bürgerliche Oberschicht.

Abb. 3.4.2 Priorisierte Mobilitätsform



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Factsheet Bürgerliche Oberschicht.

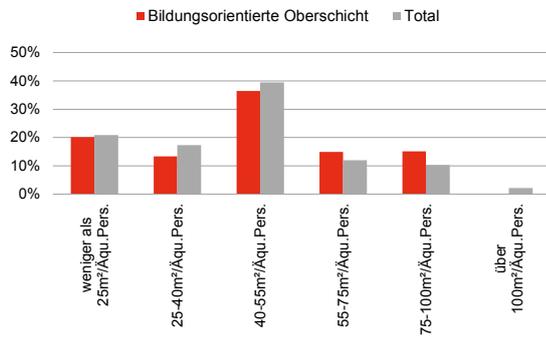
3.5 Grosszügige Räume für Akademiker der Bildungsorientierten Oberschicht

Die Gestaltung von Wohngebäuden für die Bildungsorientierte Oberschicht erfordert grosszügige Grundrisse, um den Bedürfnissen dieser anspruchsvollen Bevölkerungsgruppe gerecht zu werden. Überdurchschnittlich viele Haushalte dieses Segments beanspruchen mehr als 55 m² Wohnfläche pro Äquivalenzperson, was einen massgeblichen Einfluss auf die Planung und Ausgestaltung der Wohnbereiche hat.

Fast vierzig Prozent der Bildungsorientierten Oberschicht sind in akademischen Berufen oder Führungspositionen tätig. Ihre Arbeit endet oft nicht mit dem Verlassen des Büros oder der Universität, sondern setzt sich in den eigenen vier Wänden fort. Aus diesem Grund dient der Wohnraum nicht nur als Ort des Rückzugs, sondern auch als Bibliothek,

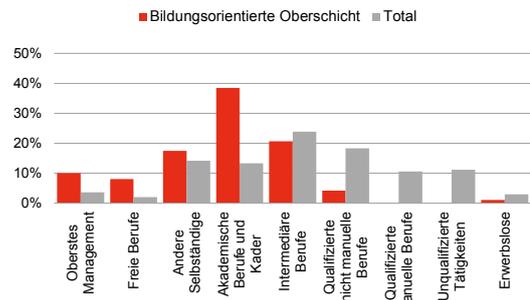
Lese- oder Arbeitszimmer. Eine grosszügige Raumgestaltung ist dabei von entscheidender Bedeutung, damit auch grosse Gedanken möglich sind.

Abb. 3.5.1
Flächenverbrauch



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Factsheet Bildungsorientierte Oberschicht.

Abb. 3.5.2
Beschäftigung



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Factsheet Bildungsorientierte Oberschicht.

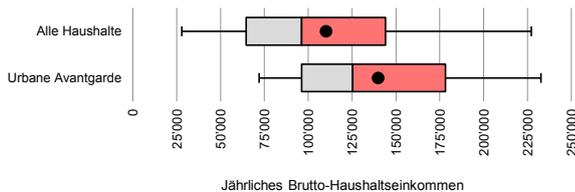
3.6 Die einkommensstarke Urbane Avantgarde schätzt die gute Anbindung

Dank dem Ausbau der S-Bahn-Verbindung und der Eröffnung des Autobahntunnels im Jahr 2009, durch welchen auch ein Bus innert einer Viertelstunde in die Stadt fährt, siedeln sich vermehrt auch Haushalte der Urbanen Avantgarde in der Gemeinde Wettswil am Albis an. Singles, Paare und Familien mit einem hohen Einkommen schätzen die steuerlich attraktive Gemeinde. Nach einem schicken Abendessen in der Stadt Zürich mit ehemaligen Studienkollegen sind sie nach einer kurzen Uber-Fahrt fast schneller daheim als ihre Freunde, die einmal quer durch die Stadt müssen.

Die Einkommensverteilung zeigt auf, in welchem Spektrum das Einkommen der Haushalte der Urbanen Avantgarde im Vergleich zur Gesamtschweiz liegt. Der Strich bezeichnet den

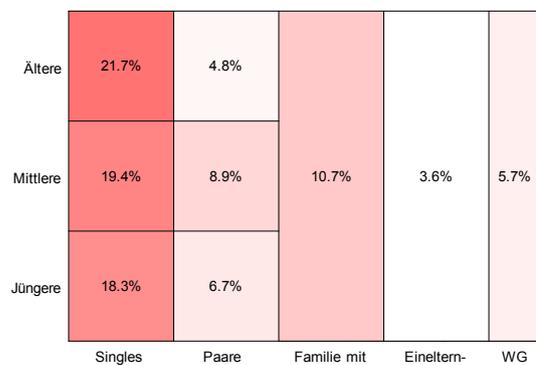
Median und der Punkt den Durchschnitt. In Abbildung 3.6.2 wird aufgezeigt, welcher Anteil der Urbanen Avantgarde welcher Alterskategorie zuzuordnen ist.

Abb. 3.6.1
Einkommensverteilung



Anmerkung: Der Strich zwischen dem hellgrauen und rötlichen Feld ist der Medianwert, der schwarze Punkt der Durchschnitt.
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Factsheet Urbane Avantgarde.

Abb. 3.6.2
Häufigste Lebensphase



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Factsheet Urbane Avantgarde.

3.7 Die Positionierung als Kondensat des Standorts und der Analyse der Nachfragersegmente

Basierend auf den Erkenntnissen der Standort- und Marktanalysen sowie den Informationen über die drei chancenreichsten Nachfragersegmente lassen sich geeignete Immobilienprodukte identifizieren. Es liegt auf der Hand, dass das traditionelle Einfamilienhaus die Bedürfnisse der bürgerlichen und bildungsorientierten Bevölkerungsschichten abdecken würde. Jedoch sind die Baulandreserven in der Gemeinde Wettswil begrenzt und die Grundstückspreise hoch, was einen effizienten Umgang mit verfügbarem Bauland nahelegt. Daher bietet sich ein alternatives Produkt an, das den Bedürfnissen der Bildungsorientierten Oberschicht und der stark anwachsenden Zielgruppen der Urbanen Avantgarde entspricht: Geräumige Eigentumswohnungen mit grosszügigen Terrassenflächen und ökologischer Bauweise.

Die Urbane Avantgarde ist tendenziell jünger als die Bildungsorientierte Oberschicht. Beide Segmente schätzen hochwertige Materialien und eine gute technische Ausrüstung der Wohnung. Die Bildungsorientierte Oberschicht ist im Vergleich zu den anderen Segmenten auch bereit, etwas mehr

zu zahlen, wenn es sich um ökologische Bauten handelt. Hinsichtlich der Architektur gefallen beiden Nachfragersegmenten moderne oder stilvolle klassische Bauten. Sie haben eine hohe Wohneigentumsneigung und dank hohem Einkommen auch die finanziellen Mittel, um Eigentum zu erwerben. Dennoch lebt die Urbane Avantgarde oft in Mietwohnungen, da sie den Aspekt der Flexibilität sehr schätzt. Die Haushalte der Bildungsorientierten Oberschicht sind öfter Familien mit Kindern, zu der Urbanen Avantgarde hingegen zählen vermehrt auch Singles und Paare in allen Altersschichten.

Die südliche Hanglage in Wettswil bietet ideale Voraussetzungen für die Entwicklung von grosszügigen Miet- oder Eigentumswohnungen mit drei bis fünf Zimmern, einem gehobenen Ausbaustandard und grossen Terrassenflächen. Sowohl junge Familien der Urbanen Avantgarde und Bildungsorientierten Oberschicht als auch ältere Haushalte, die nach einer Alternative zu ihren zu gross gewordenen Einfamilienhäusern suchen, finden hier gleichermassen ein neues Zuhause.

Tab. 3.7.1
Chancenreiche Nachfragersegmente in der Gemeinde Wettswil am Albis

Chancenreiche Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt	
Hauptsegment	8 Bildungsorientierte Oberschicht
Komplementärsegment 1	9 Urbane Avantgarde
Komplementärsegment 2	7 Bürgerliche Oberschicht

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Prospektivmodell FPPE, IMBAS FPPE.

Nicht alle träumen vom Eigenheim

4

Kein anderes europäisches Land hat eine so tiefe Eigentumsquote wie die Schweiz. Während fast 70% der EU-Bürgerinnen und -Bürger in einer eigenen Wohnung oder einem Haus im Eigenbesitz leben, liegt diese Quote in der Schweiz bei rund 39%. Dies könnte zum Teil auf die persönlichen Vorlieben und finanziellen Möglichkeiten verschiedener Nachfragersegmente zurückzuführen sein, aber auch auf die Qualitätä-

ten der Schweiz selbst. Ein hoher Mietanteil ist unter anderem ein Indiz für Wohlstand und Rechtssicherheit. Denn vermietet wird nur dann, wenn der Vermieter davon ausgehen kann, dass er seine Miete tatsächlich erhält. Dank stabilen Einkommen in allen Bevölkerungsschichten und dem guten Eigentumsschutz ist dies in der Schweiz gegeben.

4.1 Die Eigentumsquote ist stark gestiegen

Dass die Schweiz ein Mieterland ist, ist kein neues Phänomen und hat seine Gründe. Vor mehr als drei Jahrzehnten lag die Eigentumsquote allerdings bei nur 32 Prozent. Seither ist die

Eigentumsquote deutlich gestiegen; bei manchen Nachfragersegmenten mehr, bei anderen weniger.

Tab. 4.1.1

Wohneigentumsquote über die Zeit

	1990	2000	2021
1 Ländlich Traditionelle	33%	33%	38%
2 Moderne Arbeiter	14%	20%	28%
3 Improvisierte Alternative	8%	12%	19%
4 Klassischer Mittelstand	39%	42%	56%
5 Aufgeschlossene Mitte	25%	33%	44%
6 Etablierte Alternative	22%	31%	37%
7 Bürgerliche Oberschicht	64%	67%	66%
8 Bildungsorientierte Oberschicht	49%	57%	46%
9 Urbane Avantgarde	23%	25%	24%
gesamt	32%	34%	39%

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Modellierung Fahrländer Partner.

4.2 Die Eigentumsquote steigt insbesondere bei der Mittelschicht

Die folgende Abbildung veranschaulicht, wie sich die Eigentumsquote in den verschiedenen Nachfragersegmenten im Lauf der Zeit verändert hat. Sie zeigt den Anteil der Personen, die in Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen leben, zu zwei verschiedenen Zeitpunkten: in den Jahren 1990 und 2021. 1990 wohnte noch ein sehr geringer Anteil der Bevölkerung in Eigentumswohnungen, gesamtschweizerisch lag die Eigentumsquote etwas unter 32%. Mittlerweile liegt diese bei rund 39%. Kaum verändert über die Zeit hat sich die Eigentumsquote der Bürgerlichen Oberschicht, der Bildungsorientierten Oberschicht und der Urbanen Avantgarde. Nur das Verhältnis zwischen Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern hat sich gewandelt. Dass die Bürgerliche Oberschicht im Vergleich zu allen anderen Nachfragersegmenten die höchste Eigentumsquote aufweist, ergibt sich aus ihren finanziellen Möglichkeiten sowie ihren Wohnpräferenzen. Sie hat ein hohes Einkommen und präferiert Standorte mit guter Aussicht und Besonnung sowie grosszügigen Aussenräumen. Einfamilienhäuser sind ihre präferierte Wohnform. Auch bei der Bildungsorientierten Oberschicht hat sich seit den 1990er-Jahren wenig geändert. Ihre Präferenzen und finanziellen Möglichkeiten ähneln jenen der Bürgerlichen Oberschicht mit dem Unterschied, dass ihnen die Nähe zu einem urbanen Umfeld wichtiger ist. Die Urbane Avantgarde hätte zwar die finanziellen Möglichkeiten, Eigentum zu erwerben, dennoch ist ihre Eigentumsquote konstant tief bei etwas über 20%. Dies liegt insbesondere an ihren Präferenzen, denn sie möchten in urbanen Zentren leben, inmitten von kulturellem Geschehen, wo es schwieriger ist, Eigentum zu erwerben. Ausserdem schätzen sie die Flexibilität einer Mietwohnung und haben eine hohe Umzugsneigung.

Der grösste Zuwachs der Eigentumsquote seit 1990 hat die Aufgeschlossene Mitte erlebt. Ebenfalls eine starke Verschiebung der Eigentumsquote war bei den Modernen Arbeitern, dem Klassischen Mittelstand und der Etablierten Alternative erkennbar.

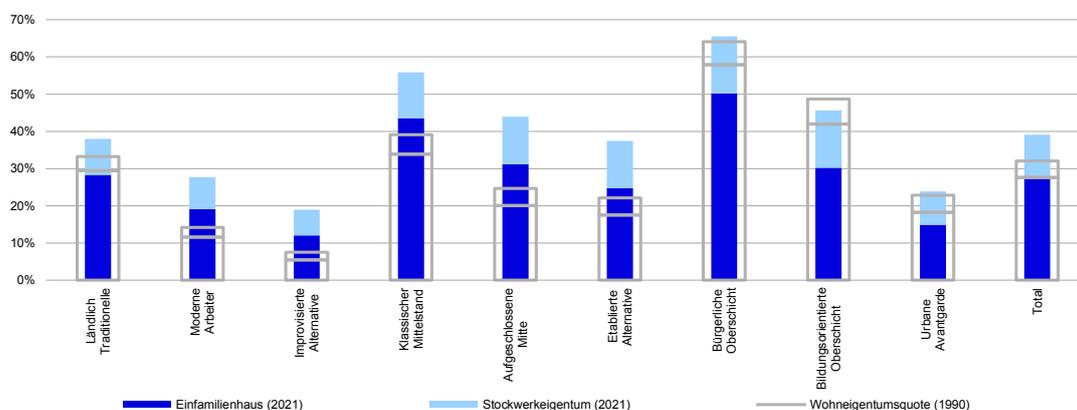
Rund 12% der Schweizer Haushalte zählen zur Aufgeschlossenen Mitte. Im Gegensatz zur Oberschicht hat die Aufgeschlossene Mitte eine höhere Preissensitivität und eine geringere Eigentumsneigung. Sie sehnt sich nach Wohnraum im

Grünen mit attraktiven Aussenräumen und guter Besonnung. Ein urbanes Umfeld und kulturelle Angebote sind weniger wichtig für sie. Ihre Präferenzen lassen sich am besten mit Eigentum an suburbanen Lagen decken, doch aus finanziellen Aspekten ist das für viele nicht möglich. Seit 1990 hat sich die Verfügbarkeit von für die Mittelschicht geeigneten Wohneigentumsangeboten durch das Aufkommen von Reihen-Einfamilienhäusern deutlich erweitert. In den 1980er-Jahren lag die Grundstückfläche von EFH-Neubau-Transaktionen noch im Bereich von rund 800 m². Dreissig Jahre später hat sich diese Fläche fast halbiert. Die geringere Landfläche pro EFH geht mit tieferen Stückpreisen einher, weshalb Wohneigentum in dieser Zeit für die Mittelschicht erschwinglicher wurde. Ausserdem haben die sinkenden Hypothekarzinsen zu geringeren Wohnkosten geführt, was ein zusätzlicher Anreiz für den Erwerb von Eigentum darstellte.

Rund 11% der Schweizer Haushalte zählen zum Typ Moderne Arbeiter. Dieses Segment verfügt über ein eher tiefes Ausbildungsniveau. Aufgrund ihres geringen Einkommens gehören sie aktuell zu der Gruppe mit dem drittkleinsten Anteil an Eigentum in der Schweiz. Dennoch hat sich seit 1990 ihre Eigentumsquote mehr als verdoppelt, was erstaunlich ist bei der hohen Preissensitivität, die sie charakterisiert. Ein Grund hierfür mag wie bei der Mittelschicht sein, dass durch die Reihen-EFH in Peripherien ein erschwinglicheres Produkt auf den Markt gekommen ist. Zudem sind Erbschaften eine weitere Quelle von Wohneigentum in der Unterschicht, denn die Eltern und Grosseltern der Haushalte stammen teilweise auch aus der Mittelschicht.

Auch Etablierte Alternative, die rund 11% der Schweizer Haushalte ausmachen, weisen im Vergleich zu allen anderen Nachfragersegmenten einen durchschnittlichen Anteil an Eigentum aus. Wichtiger als die eigenen vier Wände sind ihnen die Erreichbarkeit von Naherholungsgebieten und kulturellen Angeboten. Der Zuwachs an Eigentum erfolgte mehrheitlich im Eigentumswohnungsbereich, doch auch der Anteil Einfamilienhäuser ist angestiegen.

Abb. 4.2.1
Eigentumsquote nach Nachfragersegment in den Jahren 1990 und 2021



4.3 Ursachen und Risiken hinsichtlich der Verschiebung der Eigentumsquote

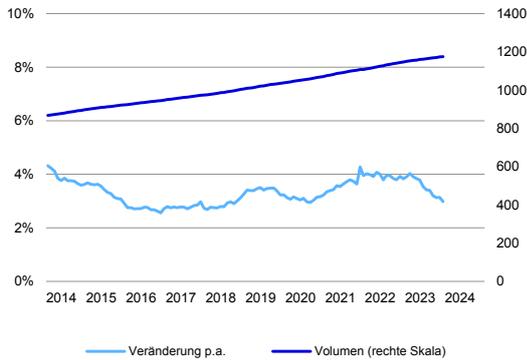
Die Verschiebung der Eigentumsquote lässt aufhorchen. Über die ganze Schweiz hinweg ist sie zwischen 1990 und 2021 um etwa sieben Prozentpunkte angestiegen, was vermuten lässt, dass sich über die Zeit mehr Risiko im Hypothekarkmarkt akkumuliert hat.

Bei Betrachtung des Stabilitätsreports der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und unter Berücksichtigung der Daten von FPRE wird deutlich, dass der Anstieg des Hypothekarvolumens in den letzten Jahren nicht aussergewöhnlich war. Die SNB bezeichnet das Hypothekarwachstum von rund 3.5% im Jahr 2022 als moderat. Hinzu kommt, dass der Zuwachs der von Privatpersonen aufgenommenen Hypotheken geringer ist als derjenige von kommerziellen Schuldner. Doch das ist nicht der einzige Aspekt, der berücksichtigt werden muss. Gemäss SNB nehmen in den letzten Jahren die Tragbarkeitsrisiken gemessen am Loan-to-Income-Verhältnis (LTI) zu – und dies auf einem hohen Niveau. Angesichts der Entwicklung der Eigentumspreise über die Zeit ist dies wenig erstaunlich: Während die Transaktionspreise von Wohneigentum stark angestiegen sind, konnte die Einkommensentwicklung der Haushalte nicht im gleichen Masse mithalten. Trotz erhöhter

Tragbarkeitsrisiken sieht die SNB wenig Anlass zur Sorge, da gemäss Steuerdaten die Resilienz der Haushalte laufend zunimmt und der Anteil der neuen Hypotheken mit hohem Belehnungsgrad (Loan-to-Value, LTV) in allen Wohnsegmenten abnimmt.

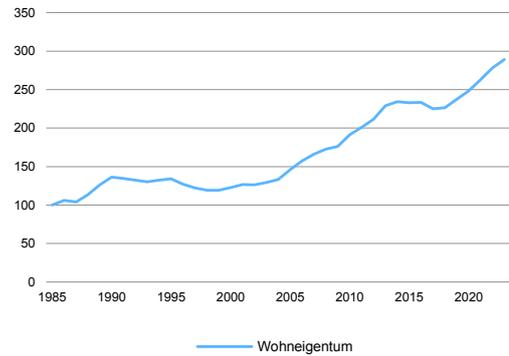
Es ist anzunehmen, dass die positive Verschiebung der Eigentumsquoten auch auf einen anderen Grund zurückzuführen ist. Im Jahr 1965 wurde das Stockwerkeigentum als neue Eigentumsform eingeführt. Seitdem sind gerade in urbanen Gebieten und Agglomerationsgemeinden vermehrt Eigentumswohnungen auf den Markt gekommen, die im Durchschnitt zu niedrigeren Preisen pro Einheit verkauft werden. Diese Entwicklung und das wachsende Angebot an Eigentumswohnungen verbreitert das Angebot von Wohneigentum und spricht eine weitere Zielgruppe an als nur diejenigen, die sich ein Einfamilienhaus leisten können oder wollen. Die tieferen Stückpreise ermöglichen es einem grösseren Anteil der Mittelschicht, Eigentum zu erwerben, was die Zunahme der Eigentumsquote insbesondere bei Haushalten mit einer höheren Preissensitivität zumindest teilweise erklären könnte.

Abb. 4.3.1
Hypothekarvolumen Inland



Anmerkung: In Mrd. CHF.
Quelle: SNB, Metaanalyse Immobilien Fahrländer Partner.

Abb. 4.3.2
Transaktionspreise Wohneigentum



Anmerkung: Transaktionspreisindex (1985 = 100)
Quelle: Transaktionspreisindizes Fahrländer Partner.

Auch von öffentlichem Nutzen

5

Gemeinden und die öffentliche Hand stehen heute vor der Herausforderung, wie wir als Gesellschaft mit dem demographischen Wandel umgehen. Auf Bundesebene, in den Kantonen, in den Gemeinden, aber auch in den Nachbarschaften.

Bei der Analyse der Ausgangslage dienen die Nachfragersegmente als wertvolles Instrument, um Gemeinden und Städten einen Überblick über die Verteilung der Lebensphasen ihrer Bevölkerung zu ermöglichen und zukünftige Entwicklungen zu antizipieren. Das ist wichtig, denn das Thema ist weder homogen noch statisch und bringt in jeder Gemeinde und jedem Kanton eigene Herausforderungen mit sich.

Die Nachfragersegmente helfen dabei, ein besseres Ver-

ständnis über die gross- und kleinräumige Situation in den Quartieren bis auf Hektarebene zu erhalten, was insbesondere wichtig ist bei der Planung und Standortauswahl von Schulraum und Infrastrukturprojekten. Zu wissen, in welchen Quartieren sich junge Familien ansiedeln, ist genauso essenziell wie davon Kenntnis zu haben, in welchen Quartieren vermehrt ältere Personen leben. Für eine Gemeinde ist es auch von Bedeutung zu wissen, welche Zielgruppen sie in Zukunft ansiedeln möchte, um ein demografisches Gleichgewicht zu erhalten und die Erstellung von Wohnraum entsprechend den Bedürfnissen zu ermöglichen.

5.1 Demographische Durchmischung als Indikator für Lebensqualität

Neben der sozialen Schicht und dem Lebensstil beinhaltet die Segmentierung der Nachfrage eine dritte Dimension: die Lebensphase. Oft konzentrieren sich politische Diskussionen auf die angestrebte Durchmischung der sozialen Schichten, während das Thema der Durchmischung der Lebensphasen eher stiefmütterlich behandelt wird. Das ist erstaunlich, wenn man bedenkt, dass die OECD und der Bund die demografische Struktur als Indikator für Lebensqualität definieren. Auf der Grundlage des OECD-Konzepts der Lebensqualität hat das Bundesamt für Statistik der Schweiz eigene Indikatoren für Lebensqualität entwickelt. Gemäss diesen wird das

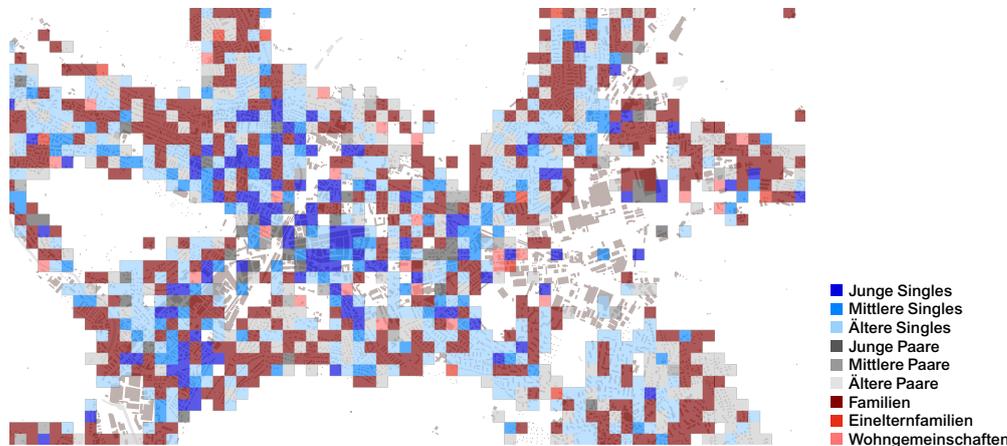
Wohlbefinden sowohl durch materielle Lebensbedingungen als auch durch das subjektive Empfinden der Lebensqualität beeinflusst. Zu den Dimensionen der materiellen Lebensbedingungen gehören Einkommen, Erwerbstätigkeit und Wohnsituation. Die immateriellen Dimensionen der Lebensqualität umfassen neben Gesundheit, Bildung und Umweltqualität auch die Altersstruktur der Bevölkerung.

Das Stadtzentrum von Winterthur ist heute ein gutes Beispiel für ein gut durchmischtes Quartier. Junge Singles und Paare leben Tür an Tür mit Familien und älteren Haushalten. Schafft es eine Gemeinde, eine derartige Durchmischung aufrecht-

zuerhalten, bleibt auch der Bedarf nach Schulraum oder die Nachfrage nach Pflegeeinrichtungen für ältere Haushalte mehr oder weniger konstant über die Zeit. Gleichzeitig führt

ein gleichbleibender Anteil der Erwerbsbevölkerung zu einer Verstärkung der Entwicklung der Steuereinnahmen.

Abb. 5.1.1
Verschiedene Lebensphasen in Winterthur



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, IMBAS FPRE Umgebungsanalyse, Dominante Lebensphasen.

5.2 Räumliche Konzentration der Lebensphasen in der Schweiz

Ganz anders sind die Herausforderungen für Städte oder Gemeinden, in denen eine bestimmte Lebensphase einen überdurchschnittlich hohen Anteil der Bevölkerung ausmacht. Welche Lebensphasen in einer Gemeinde oder in einer Region wohnhaft sind, bestimmt massgeblich die Ansprüche der Bevölkerung an die öffentliche Hand heute und die zu erwartenden Dynamiken in den kommenden Jahren. Wenn beispielsweise der Anteil jüngerer Haushalte überdurchschnittlich hoch ist, ist zu erwarten, dass in naher Zukunft – sofern die Haushalte nicht wegziehen – auch der Anteil von Familienhaushalten in der Umgebung zunimmt und der Bedarf an Schulraum steigt. Umgekehrt ist es in Gemeinden, in denen ein überdurchschnittlicher Anteil älterer Haushalte lebt, wahrscheinlich, dass Schulen geschlossen werden und vermehrt Pflegeeinrichtungen nachgefragt werden.

Abbildung 5.2.1 zeigt, in welchen Gemeinden der Schweiz Familien mit Kindern am stärksten vertreten sind. Je dunkler die blaue Farbe, desto höher liegt der Anteil an Familienhaushalten über dem Schweizer Schnitt von rund 30%. Rot markierte Gemeinden weisen einen unterdurchschnittlichen Anteil auf. Insbesondere in der französischsprachigen Schweiz liegt der Anteil deutlich über dem Schweizer Schnitt. Auch im Gebiet zwischen Zürich und Luzern sowie in St. Gallen gibt es einige familienreiche Gemeinden. In der italienischsprachigen Schweiz finden sich familienreiche Gemeinden hauptsächlich im nördlichen Agglomerationsgebiet von Lugano. Im Gegensatz zu den kinderreichen Gemeinden steht der Kanton Bern, der in den meisten Gemeinden eine leicht unterdurchschnittliche Anzahl an Familienhaushalten aufweist, ebenso wie die Bergregionen und die urbanen Zentren.

Die Daten von Fahrländer Partner & sotomo ermöglichen eine noch kleinräumigere Betrachtung, nämlich bis auf eine Hektare genau. Gerade bei der Kindergarten- und Primarschulpla-

nung ist es relevant, die kleinräumigen Strukturen auf Quartiersebene zu analysieren. Es kann nämlich vorkommen, wie im unten aufgeführten Beispiel der Stadt Lausanne, dass im Zentrum nur wenige Familienhaushalte leben, sich jedoch in den Aussenquartieren eine hohe Zahl an kinderreichen Haushalten ansiedelt.

Ebenfalls relevant für die Planungsaufgaben der staatlichen Akteure ist der Anteil und die Entwicklung der Haushalte mit älteren Personen. Gemäss dem Eidgenössischen Finanzdepartement (EFD) werden die zukünftigen Ausgaben der öffentlichen Hand in der Schweiz stark von den Kosten abhängen, die mit der alternden Bevölkerung verbunden sind, insbesondere im Bereich Alterssicherung, Gesundheitswesen und Langzeitpflege. Gleichzeitig zieht eine alternde Bevölkerung einen sinkenden Anteil der Erwerbsbevölkerung mit sich, was wiederum Einfluss auf die Einnahmen der kommunalen Finanzhaushalte hat.

Abbildung 5.2.3 zeigt, welche Gemeinden im Vergleich zur Gesamtschweiz einen überdurchschnittlichen Anteil an Haushalten mit älteren Singles und Paaren aufweisen. Im Schweizer Schnitt gehören rund 38% aller Haushalte zu dieser Kategorie. Je dunkler die Gemeinde in blau eingefärbt ist, desto höher ist der Anteil älterer Haushalte. Durchwegs ist in fast allen Berner Gemeinden der Anteil an älteren Haushalten höher als der Schweizer Durchschnitt. Auch die Gemeinden, die an den Vierwaldstättersee und den Bodensee angrenzen, weisen hohe Quoten an älteren Haushalten auf, genauso wie die Gemeinden in Berggebieten. Im Tessin finden sich hohe Anteile an älteren Haushalten um den Lago Maggiore und im nördlichen Teil des Kantons. In der Romandie sind einzig der Jura sowie die Grenzgemeinden in Neuenburg von einem hohen Anteil älterer Haushalte betroffen. Die Gebiete rund um Genf und Neuenburg entlang dem Genfersee weisen meist

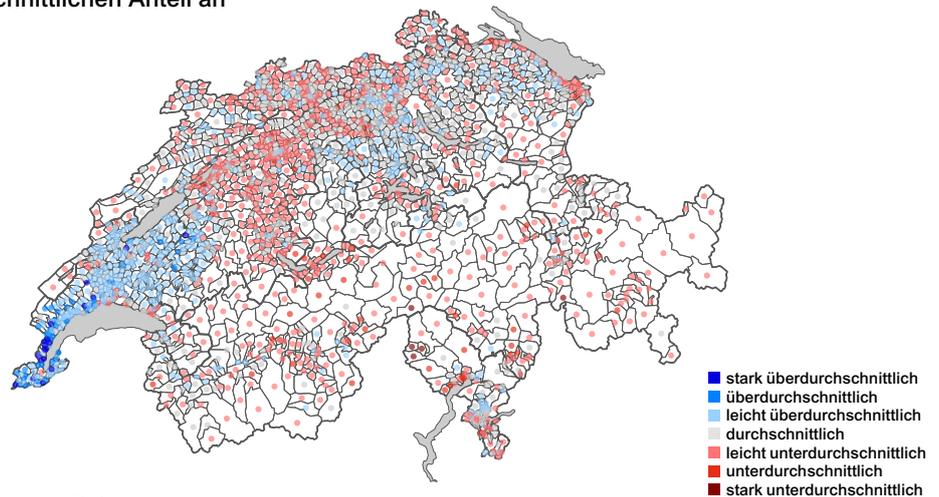
einen unterdurchschnittlichen Anteil an Senioren auf. Viele der genannten Regionen zählen zur Peripherie, wo Junge wegziehen, weil Ausbildungsmöglichkeiten und berufliche Herausforderungen fehlen und die Verkehrsanbindung begrenzt ist. Möglicherweise ist dies auch ein Aspekt, der sich im Kanton Bern akzentuiert, denn wenige grosse Unternehmen mit starker Arbeitsmarktnachfrage setzen auf diesen Standort. Sind die Jungen einmal weggezogen, bauen sie sich anderswo ein soziales Netzwerk auf und kehren oft nicht mehr heim.

Manche Gemeinden, die heute eine hohe Konzentration an älteren Haushalten aufweisen, haben vor einem halben Jahrhundert ganz anders ausgesehen. Während der 1960er-Jahre wurde in vielen zuvor bäuerlichen Gemeinden viel gebaut, um Wohnraum für die wachsende Nachfrage von Familien zu schaffen. Neben MFH-Siedlungen für mittelschichtige Haushalte entstanden innert kürzester Zeit auch grosse EFH-Gebiete und Siedlungen für ein preissensitiveres Segment. In der Folge nahm die Zahl der Schulkinder rasant zu. Kindergärten und Schulen mussten ausgebaut werden und die Quartiersinfrastruktur kam an ihre Grenzen. Dieser Zustand blieb

nur rund zwei Jahrzehnte bestehen, bis die jüngere Generation wegzog und nur noch die Eltern in den Häusern wohnen blieben. Die Folge waren zusammengelegte Klassen, Schliessungen und später eine Überalterung der Bevölkerung in den Gemeinden, was insbesondere Einfluss auf die Steuereinnahmen und die Gesundheitsversorgung hatte.

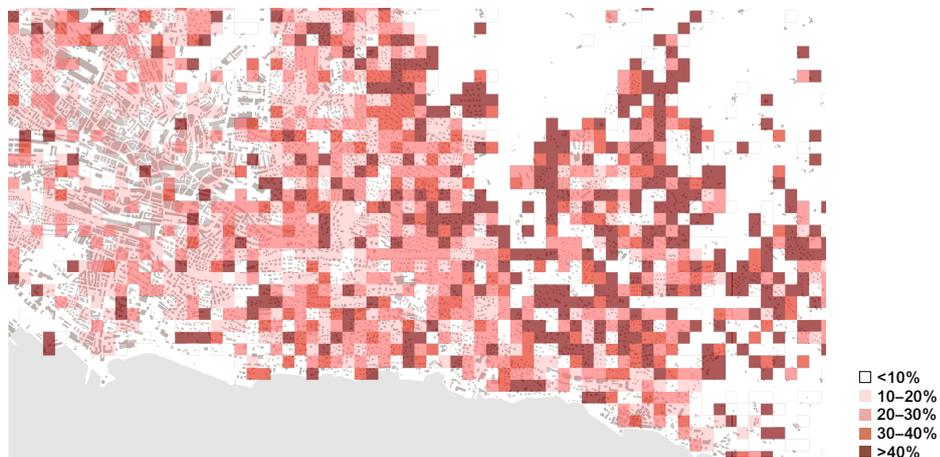
Doch auch der heutige Zustand ist nicht von Dauer, denn aufgrund der Altersstruktur ist absehbar, dass ein Generationenwechsel stattfinden wird. Grosse Wohnungen und Einfamilienhäuser, die sich für Familien eignen, werden frei und neue Haushalte werden in die Gemeinden ziehen. Entsprechend müssen sich die Gemeinden auf sich verändernde Zustände einstellen. Ausserdem bietet sich ihnen die Möglichkeit diesen Wandel aktiv mitzugestalten.

Abb. 5.2.1
Gemeinden mit einem überdurchschnittlichen Anteil an Familienhaushalten



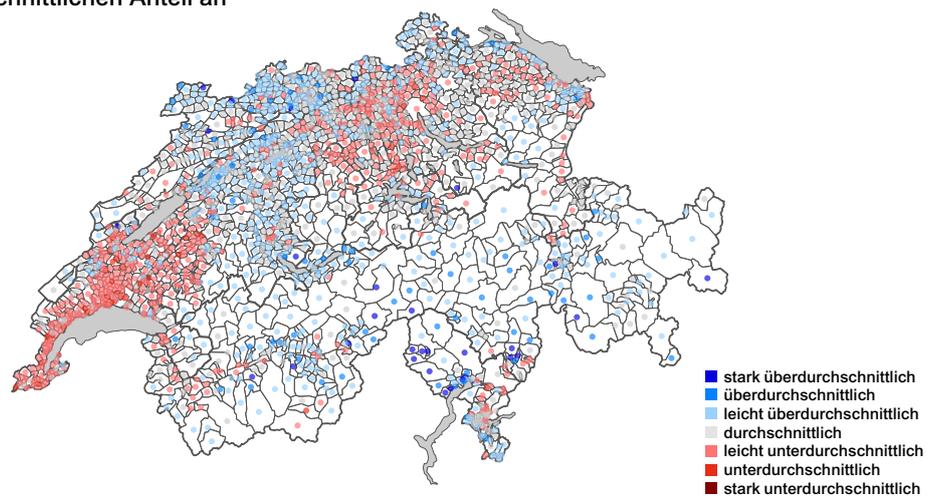
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Modellierung Fahrländer Partner; Kartengrundlage: BFS Geostat / Swisstopo.

Abb. 5.2.2
Familienreiche Nachbarschaften in Lausanne



Anmerkung: Der durchschnittliche Anteil der Familienhaushalte in der Schweiz liegt bei 28%.
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, IMBAS FPRE Umgebungsanalyse, Anteil Familienhaushalte.

Abb. 5.2.3
Gemeinden mit einem überdurchschnittlichen Anteil an älteren Haushalten



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo, Modellierung Fahrländer Partner;
Kartengrundlage: BFS Geostat / Swisstopo.

5.3 Implikationen für die öffentliche Hand

Alle paar Jahre lässt der Bund eine Studie zu den Langzeitperspektiven der Schweiz erstellen. Dabei werden wichtige Entwicklungen hinsichtlich einer nachhaltigen Finanzpolitik thematisiert. Ein Fokusthema der Ausgabe aus dem Jahr 2021 waren die finanziellen Auswirkungen des demografischen Wandels auf den Finanzhaushalt der Schweiz. Gemäss dieser Analyse sind die Kantone am stärksten vom demografischen Wandel betroffen, gefolgt von Bund, Sozialversicherungen und Gemeinden.

Der Bund geht von einem Anstieg der Bevölkerung auf 10.4 Millionen Personen bis 2050 aus. Über den gleichen Zeitraum rechnet er mit einer rückläufigen Erwerbsbevölkerung aufgrund der im Vergleich zu den 1960er-Jahren tiefen Geburtenraten, was zu einem Anstieg des Anteiles der Nicht-Erwerbstätigen gegenüber den Erwerbstätigen führt. Weil dadurch die Ausgaben für nicht erwerbstätige Personen ansteigen, stellt diese Entwicklung eine finanzpolitische Heraus-

forderung für die gesamte Schweiz dar.

Doch wie in den Abbildungen im vorherigen Kapitel mit der räumlichen Verteilung der Lebensphasen aufgezeigt, sind längst nicht alle Gemeinden mit denselben Herausforderungen konfrontiert. Während sich einige Gemeinden mit Angeboten für eine ältere Gesellschaft auseinandersetzen müssen, sind andere mit der Schulraumplanung beansprucht.

Um sich als Gemeinde oder Kanton auf die entsprechenden Herausforderungen vorzubereiten, lohnt es sich nicht nur, die Nachfragersegmente in der eigenen Region zu analysieren, sondern auch Zukunftsszenarien für mögliche Entwicklungen abzuleiten. Gemeinden tun gut daran, in der langen Frist eine möglichst gute Durchmischung der Lebensphasen zu erreichen, da sie so starke zyklische Schwankungen in Bezug auf den Schulraumbedarf, die Auslastung der Gesundheitseinrichtungen und den Finanzhaushalt vermeiden können.

Fazit

6

Die Nachfragersegmente vereinfachen die Komplexität der menschlichen Bedürfnisse durch die Strukturierung der Nutzerinnen und Nutzer im Immobilien- und Wohnungsmarkt in neun unterschiedliche Segmente. Untersucht werden Haushalte und nicht a priori Einzelpersonen. Diese Nachfragersegmente bieten eine datenbasierte und anwendungsfreundliche Entscheidungshilfe und unterstützen die Immobilienbranche und die öffentliche Hand bei der Erfüllung ihrer Aufgaben für diejenigen, auf die es ankommt: Die Nachfrager nach Wohnraum; die Menschen in diesem Land.

Das Modell der Nachfragersegmente wurde basierend auf der Volkszählung aus dem Jahr 2000 entwickelt und wird seither laufend aktualisiert. Die aktuellen Daten stammen von 2021. Strukturiert in soziale Schichten, Lebensstile und Lebensphasen, bieten die Nachfragersegmente für Immobilieninvestoren ein Instrument für die gezielte Planung und Positionierung von Wohnimmobilien. Hierfür stehen auf der *Website* von FPRE jeweils Factsheets für jedes der neun Nachfragersegmente kostenlos zur Verfügung. Auch für Fragestellungen der öffentlichen Hand bieten die Nachfragersegmente zahlreiche Hilfestellungen.

Dank detaillierten Hintergrundinformationen über die Nutzenden bietet das Modell vielfältige Anwendungsmöglichkeiten. Sei es bei der Standortwahl, bei der Positionierung oder bei Überlegungen zum Ausbaustandard. Die Informationen können in Form einer Umgebungsanalyse als Teil der IMBAS-Anwendung abgerufen werden, oder mithilfe der Factsheets, in welchen detaillierte Informationen über die Identität, Neigungen und Restriktionen der einzelnen Segmente ersichtlich sind, studiert werden.

Eine der drei Dimensionen der Nachfragersegmente ist die Lebensphase. Sie beschreibt das Alter oder die Familien-

struktur der Haushalte. Diese Information ist besonders für die öffentliche Hand von Interesse, wenn es um die Erarbeitung von Richtplänen, die Planung von Infrastruktur und Bildungsinstitutionen sowie den vorausschauenden Umgang mit dem Finanzhaushalt geht.

Die Nachfragersegmente dienen nicht nur als Momentaufnahme, sondern sind auch die Grundlage für die Modellierung der prospektiven Bevölkerungsentwicklung der Gemeinden. Mit dem Prospektivmodell von Fahrländer Partner steht ein Instrument zur Verfügung, welches zukünftige Veränderungen der Nachfrage nach Wohnungen und Geschäftsflächen auf einfache und transparente Weise abbildet.

Anhang

7

7.1 Abkürzungsverzeichnis

ARE	Bundesamt für Raumentwicklung
BFS	Bundesamt für Statistik
BZ	Betriebszählung
CHF	Schweizer Franken
EFD	Eidgenössischen Finanzdepartement
EFH	Einfamilienhaus
ESTV	Eidgenössische Steuerverwaltung
EWG	Eigentumswohnung
FPRE	Fahrländer Partner Raumentwicklung
GWS	Gebäude- und Wohnungsstatistik
IMBAS	Immobilien Bewertungs- und Analysesystem von Fahrländer Partner
LTI	Loan-to-Income
LTV	Loan-to-Value
MFH	Mehrfamilienhaus
MIV	Motorisierter Individualverkehr
MS	mobilité spatiale
MWG	Mietwohnung
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (38 Mitgliedstaaten)
RESC	Real Estate Scenario Cockpit von Fahrländer Partner
SE	Strukturerhebung
SIA	Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
SNB	Schweizer Nationalbank
STATPOP	Statistik der Bevölkerung und Haushalte
VZ	Volkszählung

7.2 Literaturverzeichnis

- Bourdieu, P. (1987)
Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Suhrkamp, Frankfurt am Main.
- Baur, M. et al. (2021)
Langfristperspektiven für die öffentlichen Finanzen in der Schweiz 2021. Eidgenössische Finanzverwaltung EFV, Bern. Bundesamt für Statistik (2024)
- Indikatoren der Lebensqualität. Online am 07.03.24:
<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/quer-schnittsthemen/city-statistics/indikatoren-lebensqualitaet.html>
- Ecoplan & Fahrländer Partner (2007)
EFICAS – Langfristige Perspektiven im Schweizer Immobilienmarkt. Hrsg.: Pensimo Management AG, Stäubli Verlag, Zürich.
- Fahrländer Partner (2024)
Metaanalyse Immobilien Schweiz.
- Fahrländer Partner (2023)
FPREview Q1: Immobilienmärkte Schweiz 2024.
- Fahrländer Partner & sotomo (2009)
Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt Konzeption & Überblick.
- Fahrländer Partner & sotomo (2007), Fahrländer, S. und S. Kloess (2023)
Immobilienökonomie: Lehrbuch in zwei Bänden, Verlag SIV, St. Gallen.
- Häussermann, H. und W. Siebel (2000)
Soziologie des Wohnens. Eine Einführung in Wandel und Ausdifferenzierung des Wohnens. Juventa Verlag, München.
- Heye, C. und J. van Wezemael (2007)
Herausforderungen des sozio-demographischen Wandels für die Wohnbauindustrie. disP Nr. 169. Vol. 43 (2), S. 41–55.
- Heye, C. und A. Odermatt (2006)
Einfluss der Umzüge auf die sozialräumlichen Prozesse im urbanen Raum Zürichs. disP Nr. 167. Vol. 42 (4), S. 52–64.
- Hermann, M., C. Heye und H. Leuthold (2005)
Soziokulturelle Unterschiede in der Schweiz - Vier Indizes zu räumlichen Disparitäten, 1990–2000. Hrsg.: Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.
- Hermann, M. und H. Leuthold (2003)
Atlas der politischen Landschaften: Ein weltanschauliches Porträt der Schweiz. vdf, Zürich. Matter, D. et al. (2008)
- Schweizerische Nationalbank (2023)
Bericht zur Finanzstabilität. Zürich/Bern.
- Vester, M., P. von Oertzen, P. und H. Geiling (2001)
Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel. Zwischen Integration und Ausgrenzung. Suhrkamp, Frankfurt am Main.
- Wohnimmobilien 2008–2023.
Hrsg.: BAK Basel Economics und Fahrländer Partner, Basel, Zürich.

Impressum

Herausgeber
Fahrländer Partner AG

Redaktion
Stefan Fahrländer
Mattia Farei-Campagna
Simona Hauri
Preetha Kalambaden
Dominik Matter
Alice Paula
Pascal Züger

Redaktionsschluss
14. März 2024

Gestaltung
Farner Schalcher, Zürich;
Simone Farner, Daniela Spack

Abonnieren und weitere Informationen
www.fpre.ch/fpreview
view@fpre.ch

Adressen
Fahrländer Partner AG
Seebahnstrasse 89
8003 Zürich

Fabrikstrasse 20A
3012 Bern

T +41 44 466 70 00

© 2024 by Fahrländer Partner AG

Das Copyright liegt bei Fahrländer Partner AG. Die Leserin oder der Leser verpflichtet sich, dieses Produkt weder teilweise noch vollständig zu kopieren oder in anderer Form zu reproduzieren, um es so Dritten kostenlos oder gegen Vergütung weiterzugeben. Die Verwendung und Wiedergabe von Informationen aus diesem Produkt ist unter folgender Quellenangabe gestattet: «Quelle: FPREview Q2 2024: Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt, Fahrländer Partner.»



Link zur Website:
www.fpre.ch/fpreview