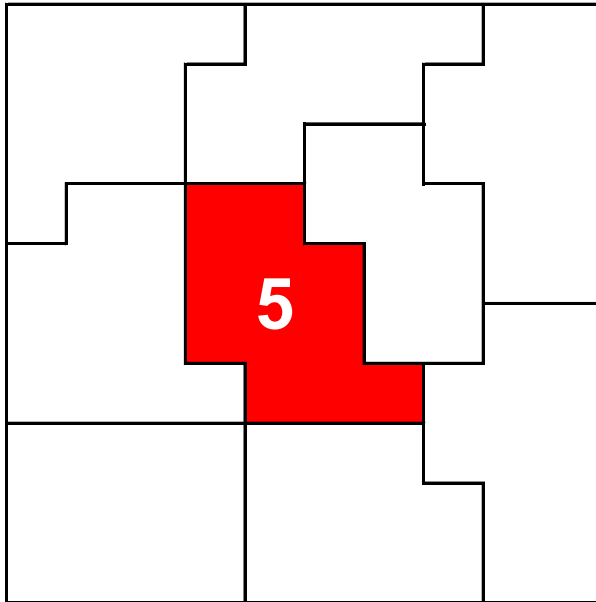


# Segment 5: Aufgeschlossene Mitte

Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt

---



---

**FP  
RE**

Fahrländer Partner AG  
Raumentwicklung  
Seebahnstrasse 89  
8003 Zürich

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

Münzrain 10  
3005 Bern

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

**sotomo**

## 5.1 Aufgeschlossene Mitte: Einleitung

Rund 19 % der Schweizer Haushalte zählen zur Aufgeschlossenen Mitte. Es ist dies das bevölkerungsreichste Segment, das sowohl bezüglich Status als auch in Bezug auf die Grundorientierung die Mitte der Gesellschaft repräsentiert. Sie orientiert sich an den Werten und Normen der Bildungsorientierten Oberschicht.



Die Aufgeschlossene Mitte wohnt vor allem in geräumigen 3- bis 5-Zimmerwohnungen an suburbanen Lagen. Die Ansprüche an die Wohnung sind relativ hoch, beim Standort werden Kompromisse eingegangen.

## 5.2 Aufgeschlossene Mitte: 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.

### Familie Meier, Familie mit Kindern

Sven Meier ist in einem Regionalspital 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 es 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.

### Familie Haller, Einelternfamilie

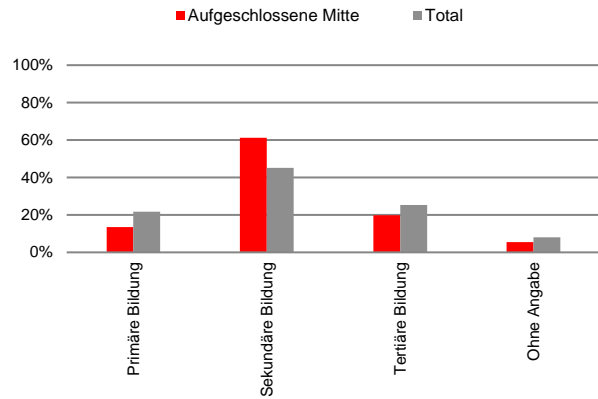
Sabrina Haller ist Medizinische Praxisassistentin. Sie ist nach der Trennung von ihrem Ehemann wieder ins Berufsleben eingestiegen. Nun lebt sie mit ihren Kindern alleine in der schönen, zweckmässigen Genossenschaftswohnung, welche ruhig und in der Nähe der Natur gelegen ist. Die Kinder sind jedes zweite Wochenende beim Vater. Seit dem Auszug des Ehemanns ist das Geld knapp.

### Ehepaar Senn, Älteres Paar

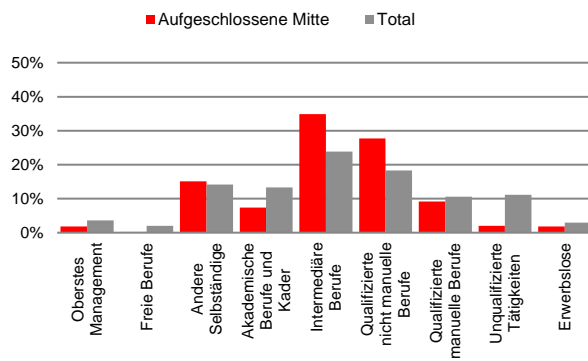
Hans Senn ist gelernter Hochbauzeichner. Er arbeitet schon länger für ein lokales Architekturbüro, welches ziemlich erfolgreich ist. Zu seinen Aufgabengebieten zählt auch die Lehrlingsausbildung, die ihm sehr viel Freude bereitet. Er lebt mit seiner Frau Theres, die Teilzeit als Bibliothekarin arbeitet, in einem Reiheneinfamilienhaus. Das letzte der drei Kinder ist vor kurzem ausgezogen. Das Haus ist nun zwar etwas zu gross, aber es ist schon fast abbezahlt und er und seine Frau fühlen sich darin wohl. Die Kinder haben alle studiert. Sie orientieren sich an der Bildungsorientierten Oberschicht.

### 5.3 Wer ist die Aufgeschlossene Mitte?

Charakteristikum	Typische Ausprägung
Ausbildungsniveau	Mittleres Bildungsniveau



Beruf: Intermediäre und qualifizierte nicht manuelle Berufe

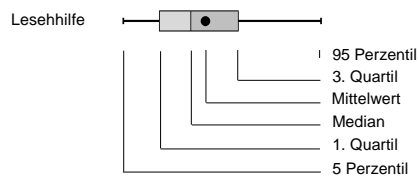
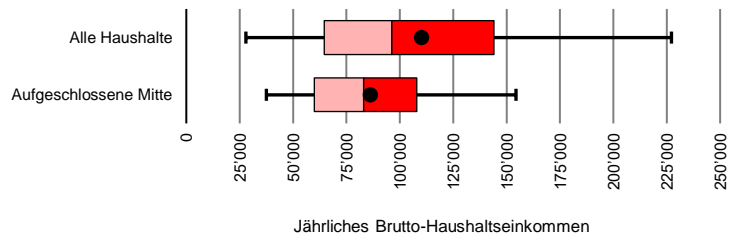


Berufliche Stellung: Intermediäre Stellung

Einkommen: Mittleres Einkommen

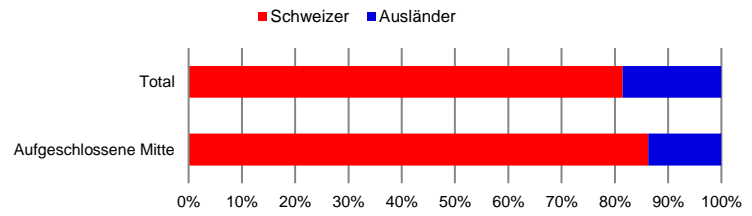


Verteilung der Einkommen



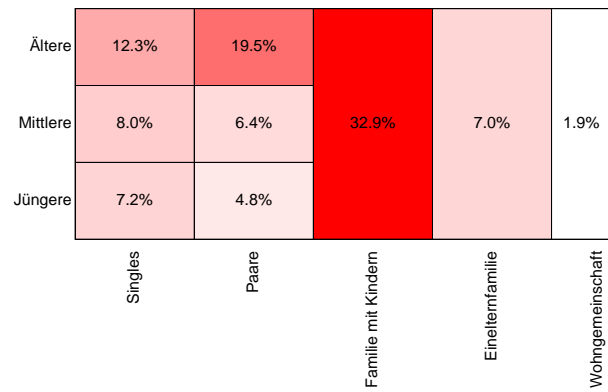
Charakteristik      Typische Ausprägung

Nationalität



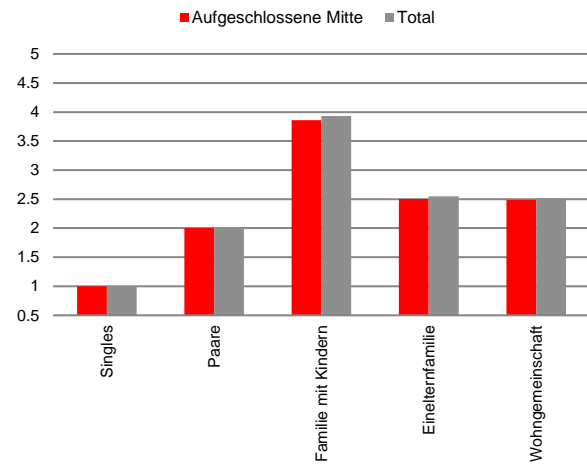
Lebensphasen

Familien und ältere Paare



Durchschnittliche Anzahl Personen pro Haushalt      2.4 Personen

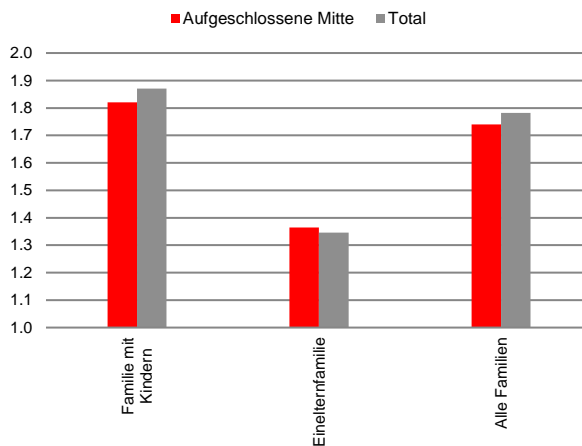
Personen pro Haushalt



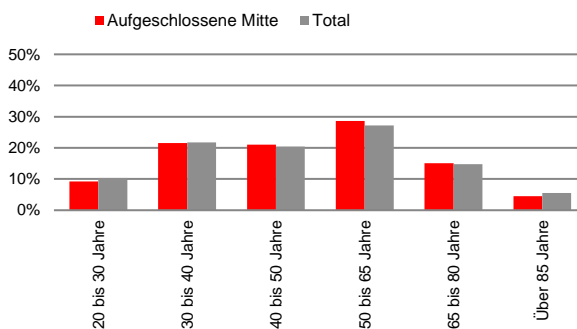
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

Charakteristikum      Typische Ausprägung

Durchschnittliche Anzahl Kinder pro Familie      1.7 Kinder

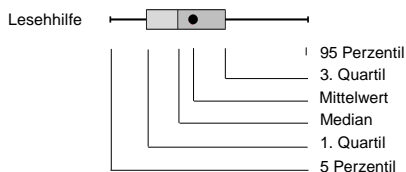
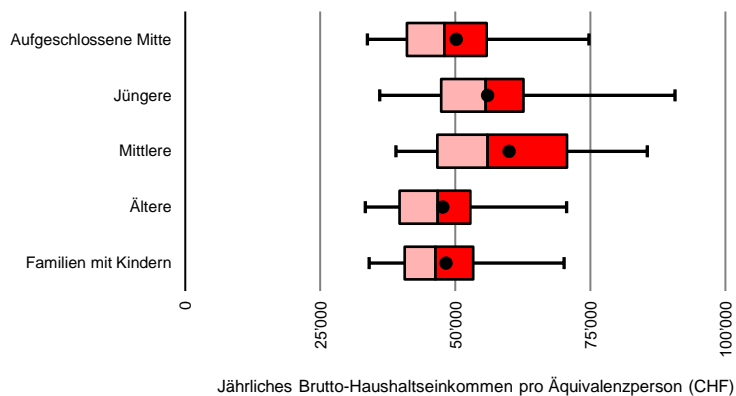


Durchschnittsalter der Referenzperson



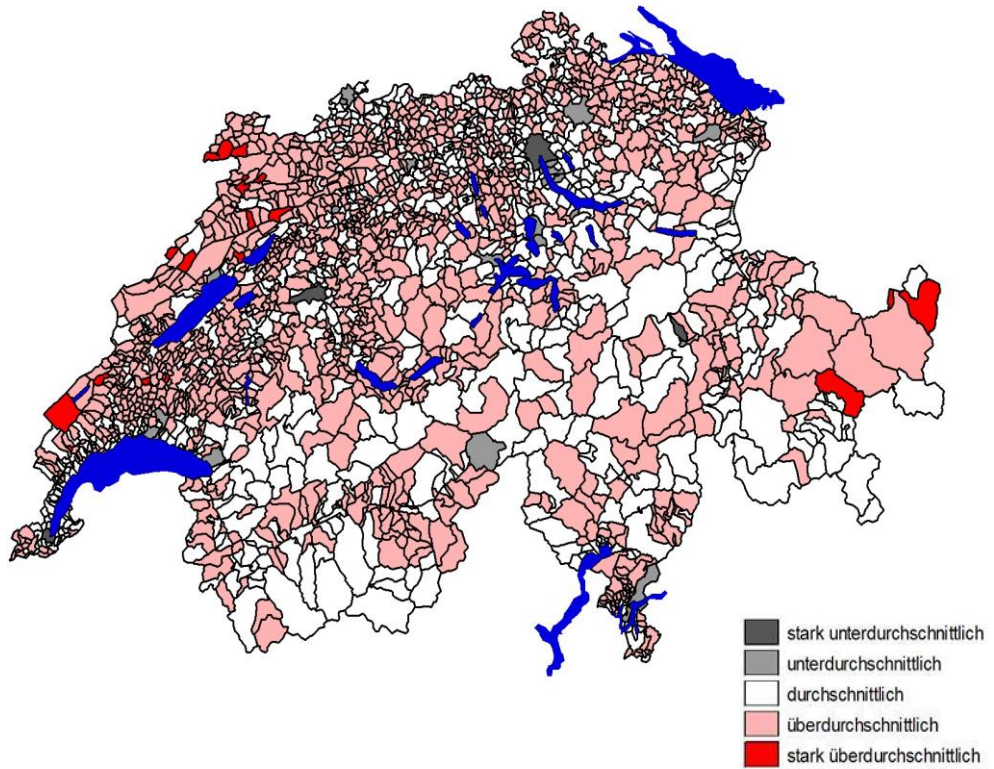
Einkommen

Verteilung der Einkommen pro Äquivalenzperson



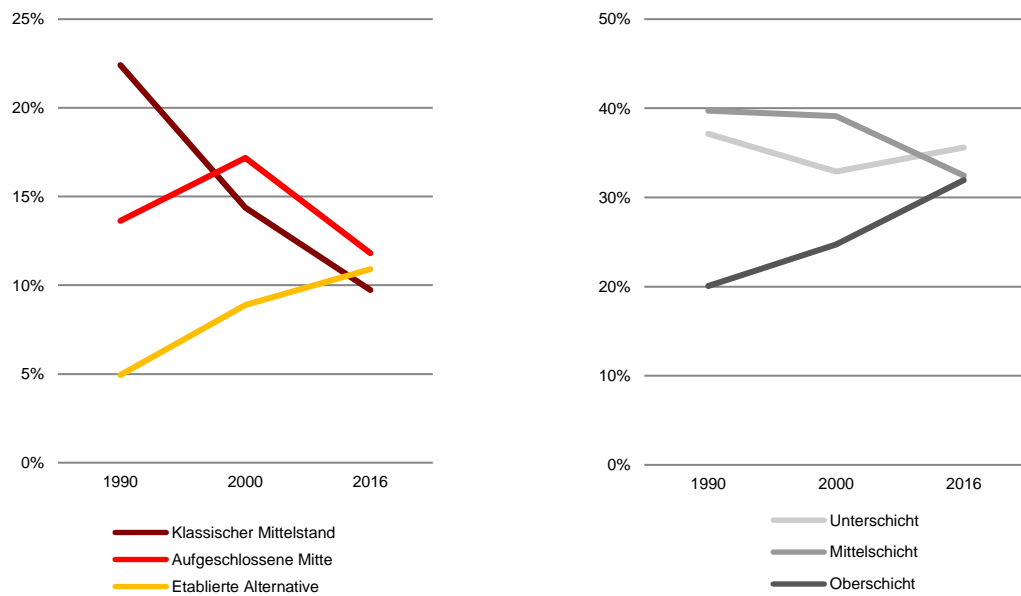
## 5.4 Aufgeschlossene Mitte: Verteilung und Entwicklung

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

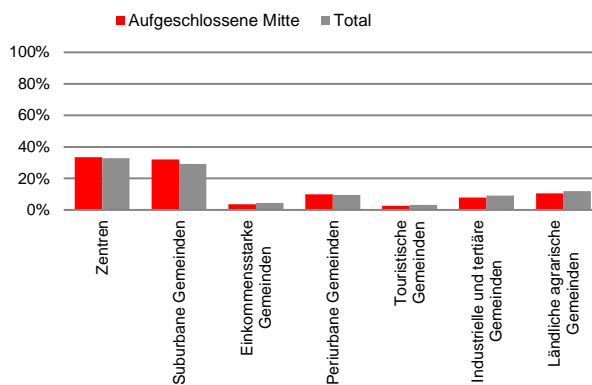


Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

### 5.5 Wie lebt die Aufgeschlossene Mitte?

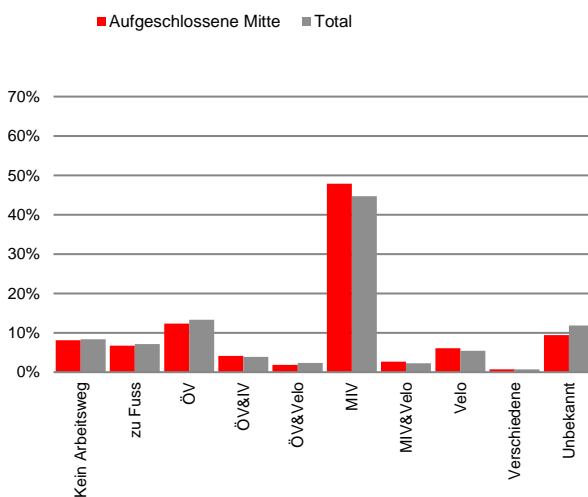
Charakteristikum	Typische Ausprägung
------------------	---------------------

Wohnort Suburban und kleinere Zentren



Wohnumfeld Verdichtet

Verkehrsmittel Individualverkehr, pendeln mit öv



Umzugsneigung Mittel



Preissensitivität Mittel



Eigentumswohnungsquote Mittel



Einfamilienhausquote Mittel



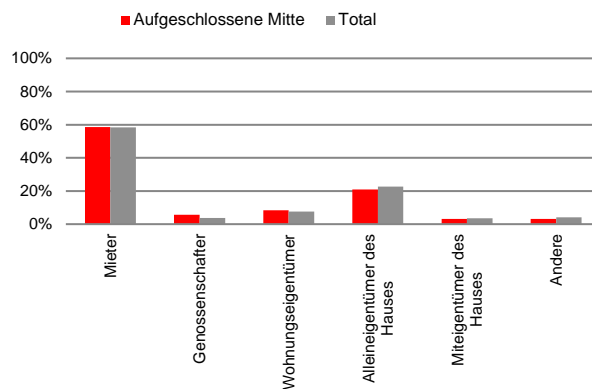
Wohneigentumsneigung Mittel



Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

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

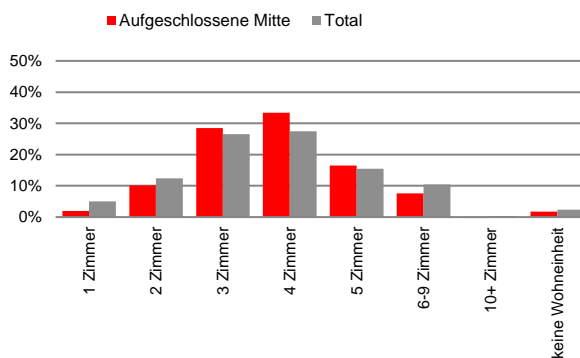
## Wohnform



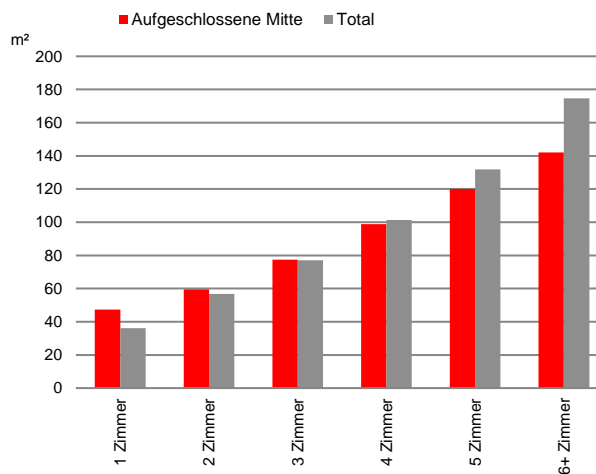
Wohnungsgrundriss	Grosszügig
-------------------	------------

Architektur	Eher modern
-------------	-------------

Zimmerzahl	3 bis 5 Zimmer
------------	----------------



## Wohnfläche

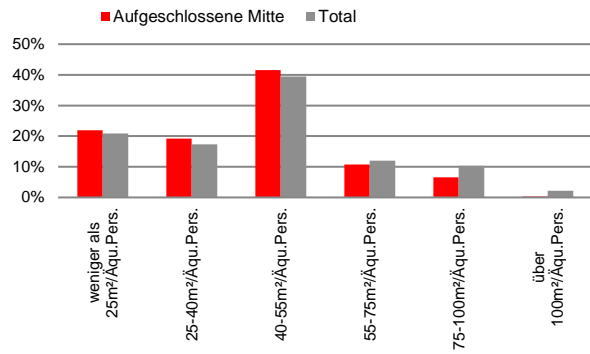


Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

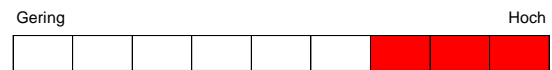


Charakteristikum      Typische Ausprägung

Wohnfläche pro  
Äquivalenzperson



Flächenbedarf pro Person    Hoch



Ausbaustandard      Mittel



Materialisierung und  
Apparate      Mittel

Technische  
Ausrüstung      Mittel



Zahlungsbereitschaft  
für Ökologie      Mittel



Weitere spezifische  
Bedürfnisse      Keine

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.

## 5.6 Aufgeschlossene Mitte: 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	Gering	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Gering</span> <span>Hoch</span> </div>
Präferenz fürs Grüne	Sehr hoch	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Gering</span> <span>Hoch</span> </div>
Besonnung & Aussicht	Wichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>
Erreichbarkeit Dienstleistungen	Wichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>
Erreichbarkeit Freizeit/Erholung	Wichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>
Erreichbarkeit kulturelles Angebot	Durchschnittlich	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>
Wichtigkeit der Aussenräume	Hoch	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Gering</span> <span>Hoch</span> </div>
Kleinräumige Erschliessung	Durchschnittlich	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>
Kinderfreundlichkeit	Wichtig	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> <span>Weniger wichtig</span> <span>Wichtig</span> </div>

Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.