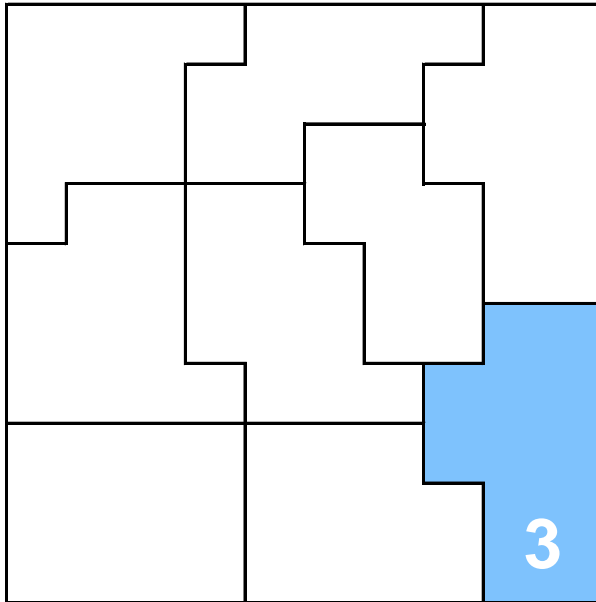


Segment 3: Alternatifs improvisés

Segments de la demande dans le marché du logement



**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

3.1 Alternatifs improvisés: Introduction

Environ 13 % des ménages suisses font partie des alternatifs improvisés. Ils habitent de préférence dans un centre grand ou moyen. La plupart des alternatifs improvisés habitent dans des ménages d'une personne ou en colocation. La moyenne d'âge est nettement plus jeune que dans les autres segments de la demande. Dans ce segments, il y a le plus d'étudiants et d'apprentis. Ils n'ont pas (encore) un salaire élevé.

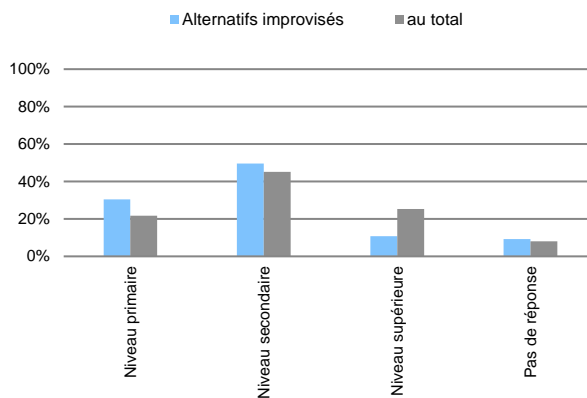


Les alternatifs improvisés habitent de préférence comme locataire dans des immeubles anciens ou dans des bâtiments avec une utilisation intermédiaire dans les grandes et moyennes villes ainsi que dans la couronne des grands centres. Les valeurs centrales des alternatifs improvisés sont l'indépendance et la mobilité. Les valeurs bourgeoises-traditionnelles sont refusées. Le quotidien et le loisir se concentrent dans le propre milieu et dans l'espace public. Pendant le temps libre, ils cherchent des expériences émotionnelles intensives.

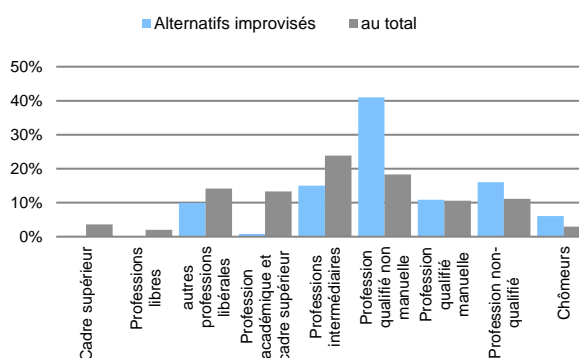
3.2 Qui sont les Alternatifs improvisés

Caractéristiques Manifestation typique

Niveau d'éducation Moyen

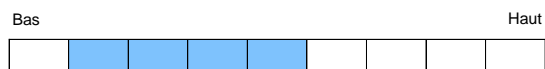


Profession Toutes les branches

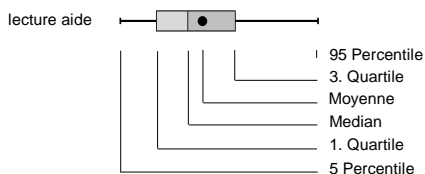
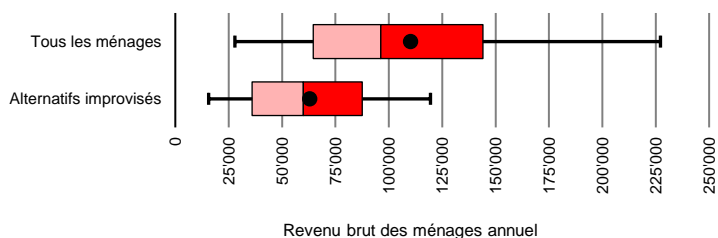


Situation prof. Employés simples, souvent à temps partiel, plusieurs travaux, étudiants

Revenu Faibles à moyens

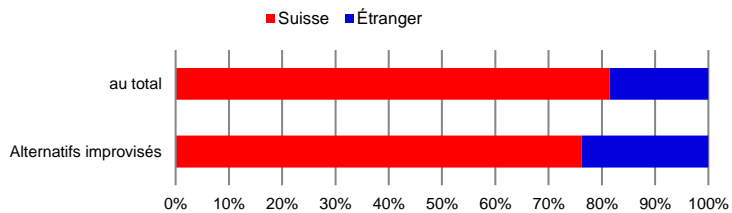


Distribution des revenus



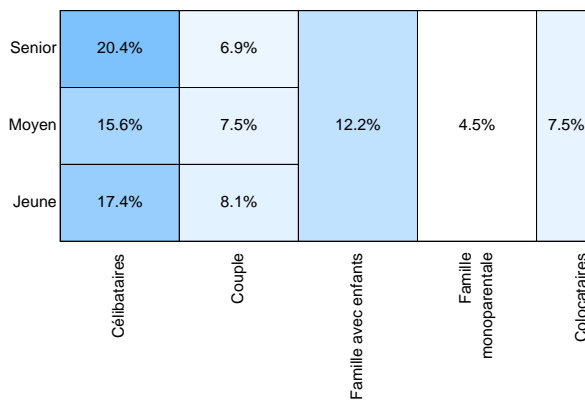
Caractéristiques Manifestation typique

Nationalité



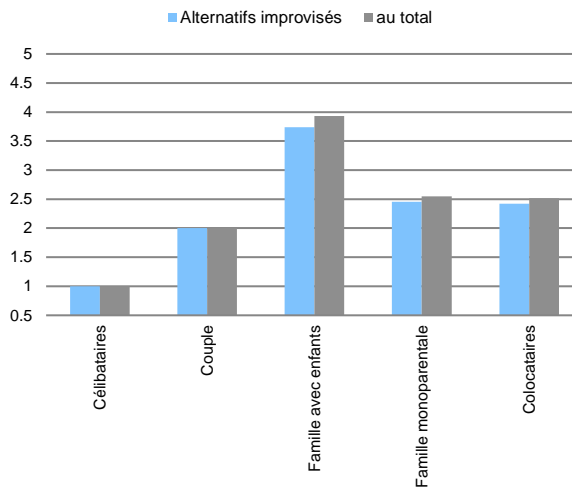
Phases de vie

Jeunes célibataires et colocations



Nombre moyen de personnes par ménage

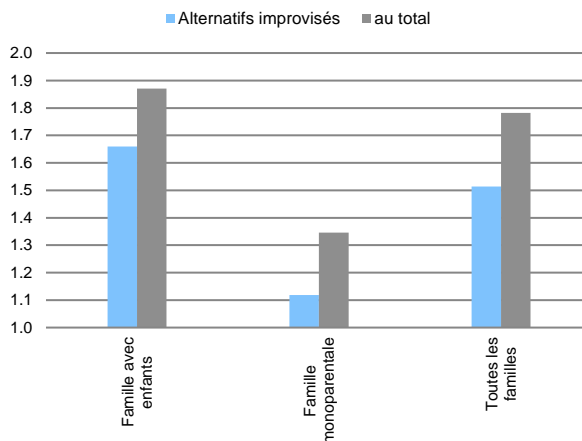
1.7 Personnes



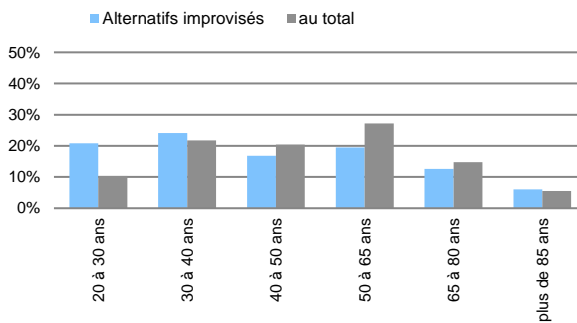
Source: Fahrländer Partner & sotomo.

Caractéristiques Manifestation typique

Nombre moyen d'enfants par famille 1.5 Enfants

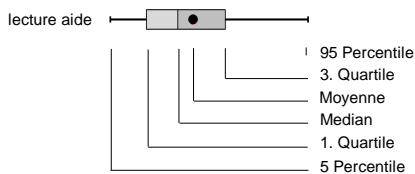
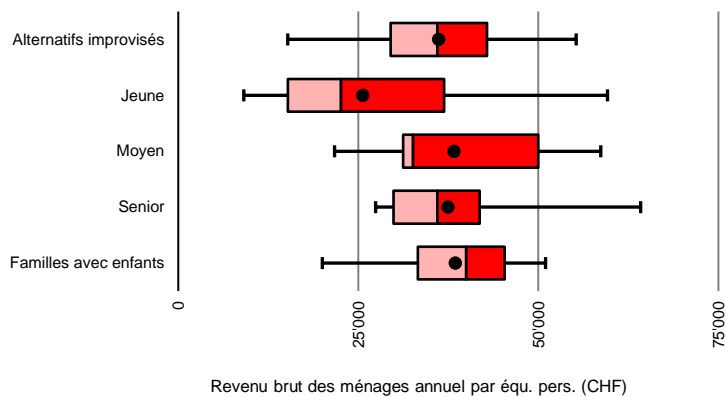


Âge moyen de la personne référence



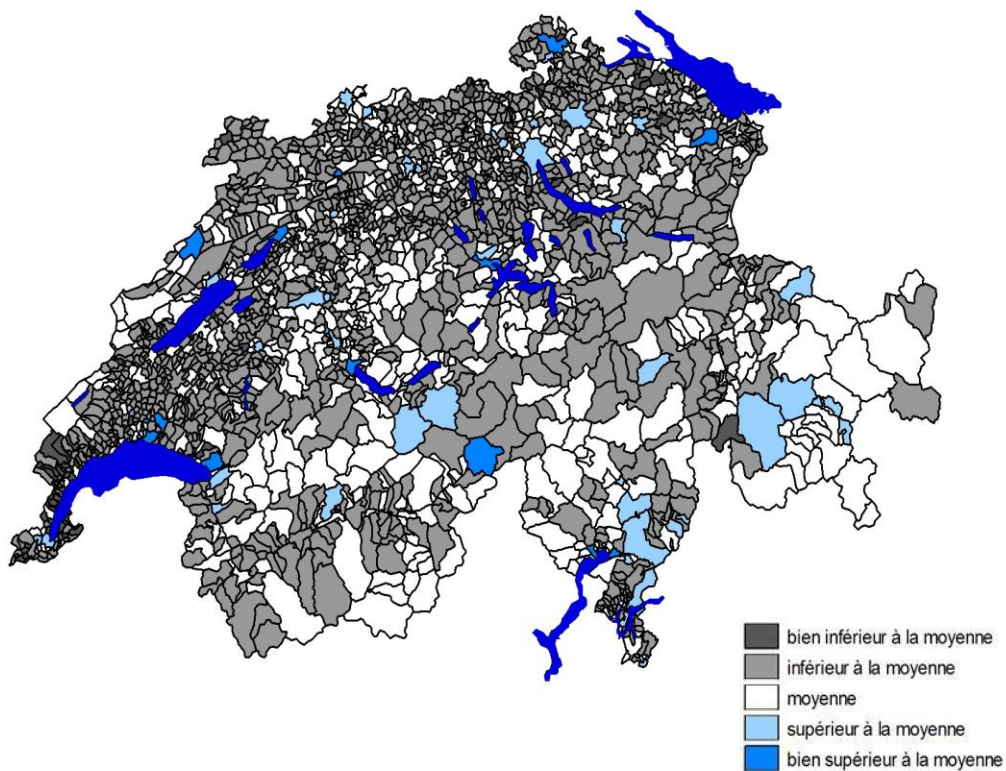
Revenu

Distribution des revenus par personne équivalence



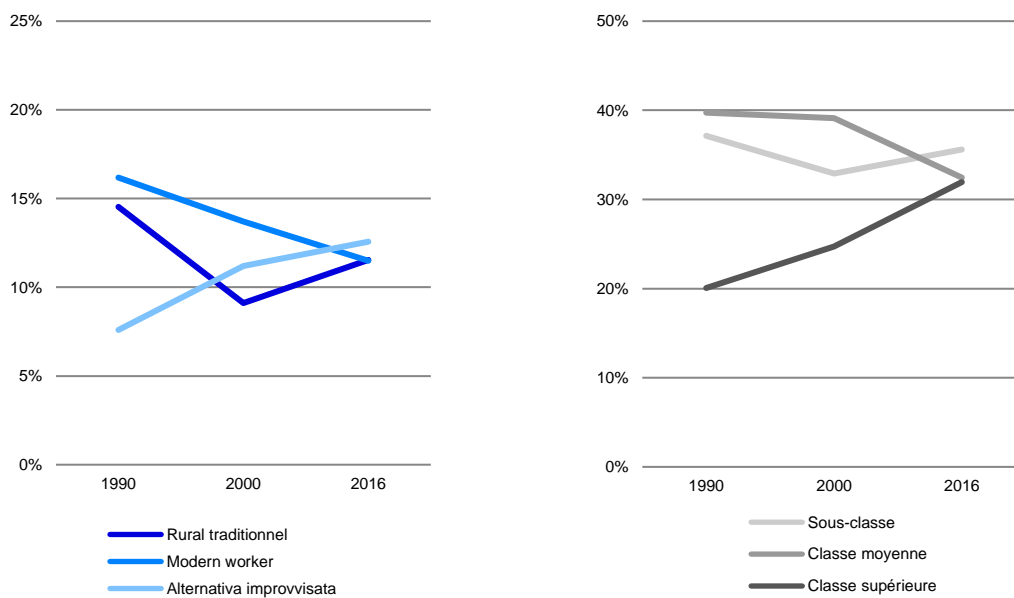
3.3 Alternatifs improvisés: Distribution et le développement

Pourcentage des ménages par commune



Source: OFS, OFS Geostat / swisstopo, modélisations Fahrländer Partner & sotomo.

Evolution des segments de la demande et les couche sociales

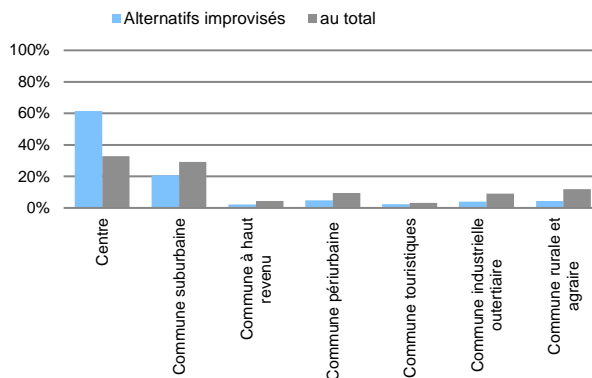


Source: Fahrländer Partner & sotomo.

3.4 Comment vivent les Alternatifs improvisés?

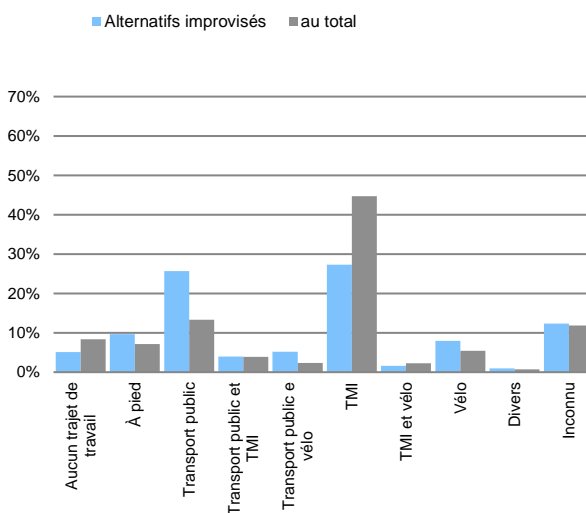
Caractéristiques Manifestation typique

Domicile Centres

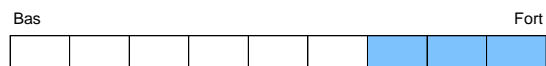


Environnement résidentiel Urbain

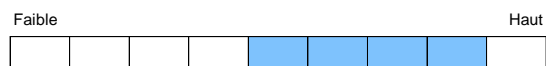
Moyen de transport Mobilité douce, transports publics



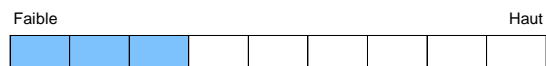
Propension à déménager Haute



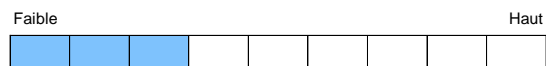
Sensibilité au prix Moyenne à haute



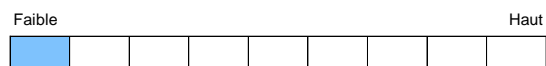
Taux de logement en propriété (PPE) Faible



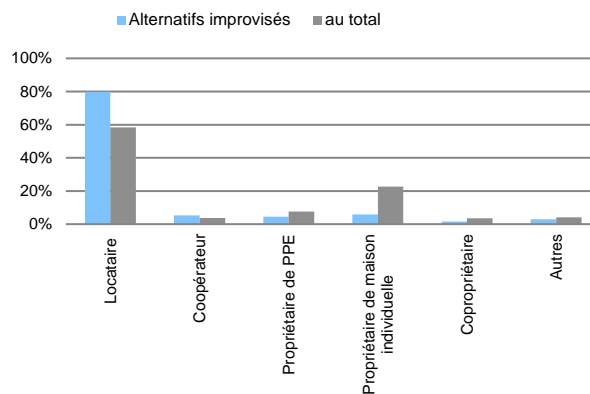
Quote-part des maisons individuelles Faible



Propension à la propriété immobilière Faible

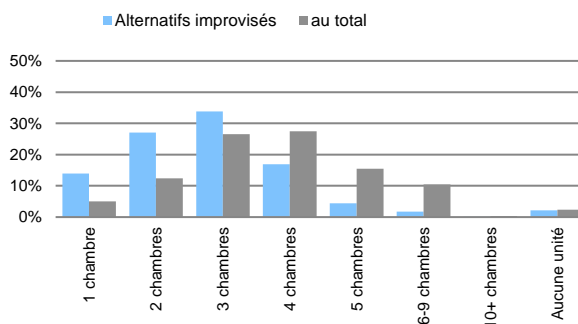


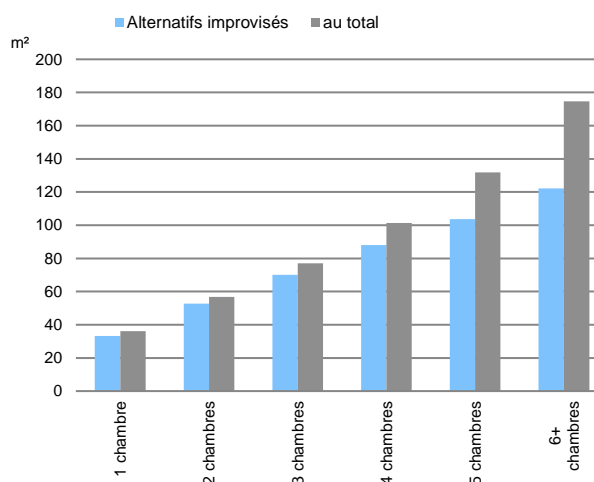
Caractéristiques **Manifestation typique**

Type de propriétaire


Disposition du logement **Plutôt des chambres petites et cadennassables**

Architecture appréciée **Préférence pour des immeubles anciens**

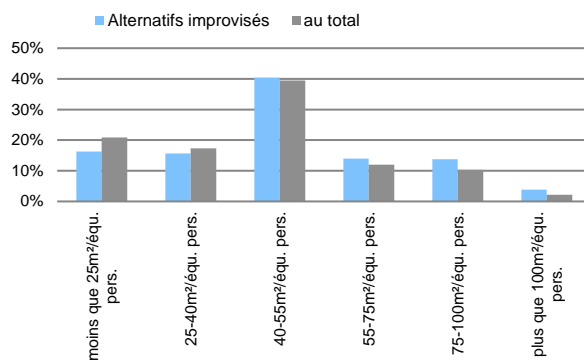
Nombre de pièces **2 à 4 chambres**


Surface habitable


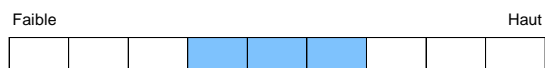
 Source: Fahrländer Partner & sotomo.

Caractéristiques Manifestation typique

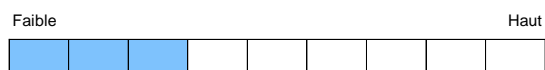
Besoin en surface par personne



Besoin en surface par personne Moyen

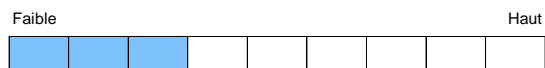


Standard général de la construction Faible



Importance des matériaux et des appareils Faible

Importance des équipements technologiques Faible



Prédisposition à payer pour l'écologie Dans la moyenne

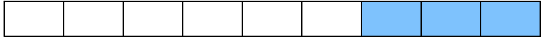
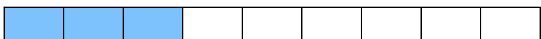
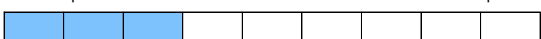



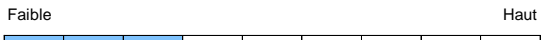




Autres besoins spécifiques Aucun

Source: Fahrländer Partner & sotomo.

3.5 Alternatifs improvisés: Environnement résidentiel

Le processus de recherche d'un logement est influencé par les préférences et les contraintes qui agissent sur la demande. Dans les segments de la demande des couches supérieures les préférences sociales jouent le plus grand rôle alors que dans les couches de base le sont les restrictions sociales qui priment. Les informations suivantes traduisant sur le résultat final de ces processus.

Caractéristiques	Manifestation typique	
Préférence pour environnement urbain	Très haute	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div> 
Préférence pour la verdure	Faible	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div> 
Importance de l'ensoleillement et de la vue	Faible	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 
Importance de l'accessibilité des services	Secondaire	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 
Importance de l'accessibilité des espaces de loisirs et détente	Importante	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 
Importance de l'accessibilité de l'offre culturelle	Importante	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 
Importance des espaces extérieurs	Secondaire	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div> 
Appréciation de l'échelle humaine dans l'environnement construit	Moyenne	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 
Affinité pour les enfants	Moyenne	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 

Source: Fahrländer Partner & sotomo.