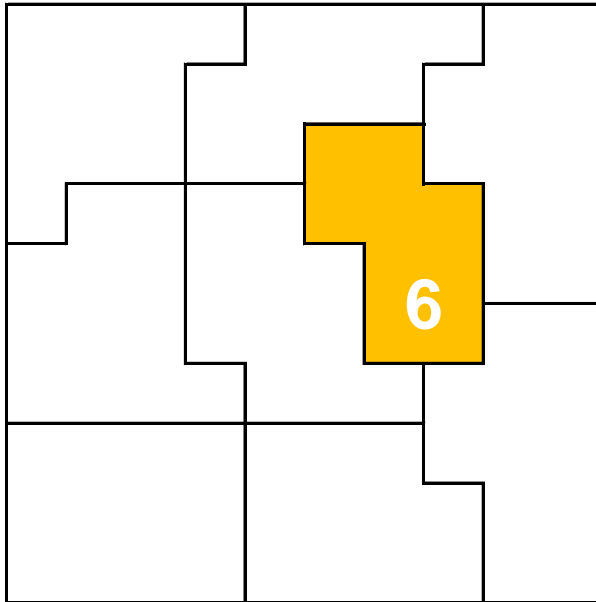


Segment 6: Alternatifs établis

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

6.1 Alternatifs établis: Introduction

11 % des ménages suisses font partie des alternatifs établis. Le style de vie s'oriente vers l'épanouissement personnel, alors que l'intérêt culturel ainsi que la conscience écologique et sociale est prononcé. La simplicité et l'authenticité sont des valeurs importantes. Les alternatifs établis n'attachent pas beaucoup d'importance aux biens matériels, à la consommation et aux objets de prestige. Le quotidien et les loisirs se concentrent dans la région, les vacances sont fréquentes et on voyage loin.

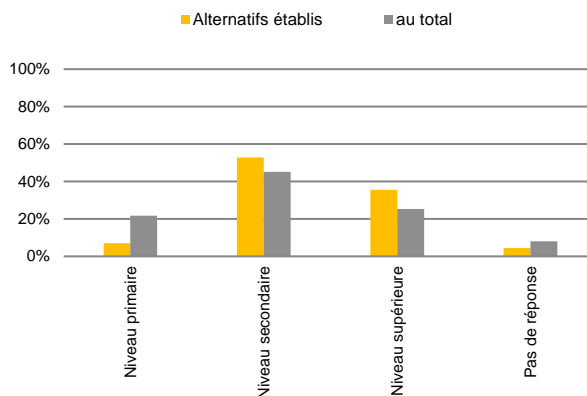


Les alternatifs établis habitent principalement dans des appartements loués de taille moyenne, dans des propriétés par étages (PPE) ou dans des maisonnées. Mesuré par leur possibilité financière, leur propension à la propriété immobilière est relativement faible. L'offre culturelle ainsi qu' un voisinage créative sont plus importantes. Ils s'installent soit dans les villes et dans des communes suburbaines soit à la campagne.

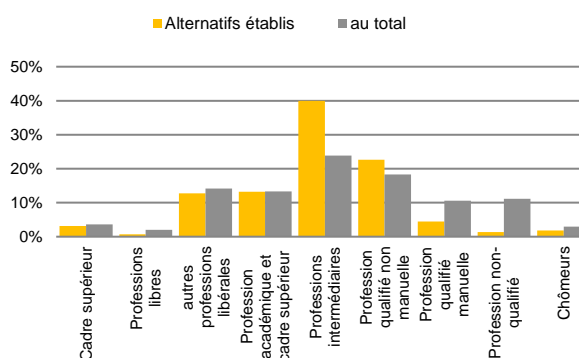
6.2 Qui sont les Alternatifs établis?

Caractéristiques Manifestation typique

Niveau d'éducation Moyenne à haute



Profession Profession intermédiaire et qualifié non manuelle, souvent dans le secteur publique et sociale (système de santé, enseignement)

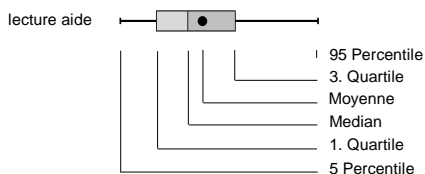
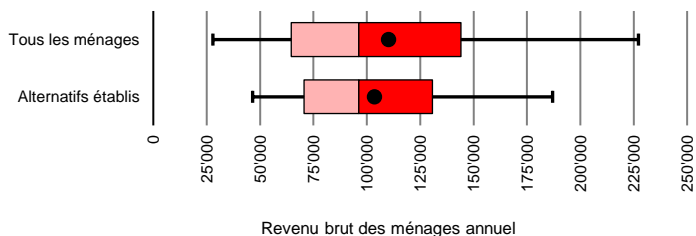


Situation prof. Situation intermédiaire

Revenu Moyens

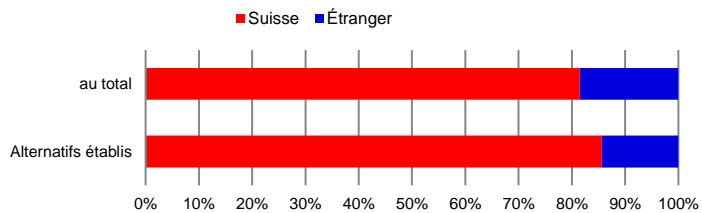


Distribution des revenus



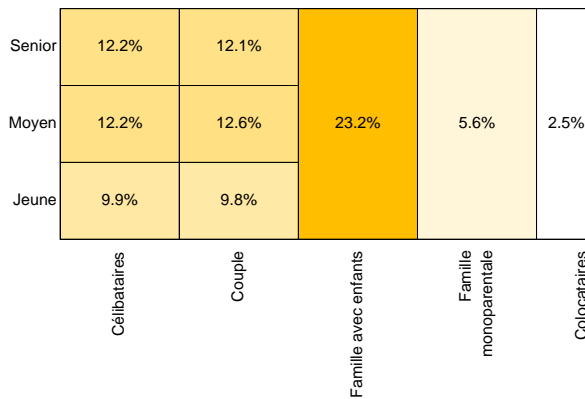
Caractéristiques Manifestation typique

Nationalité



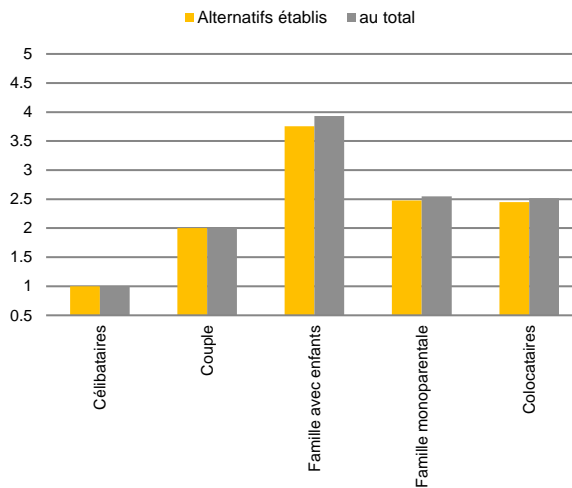
Phases de vie

Aucune phase particulière



Nombre moyen de personnes par ménage

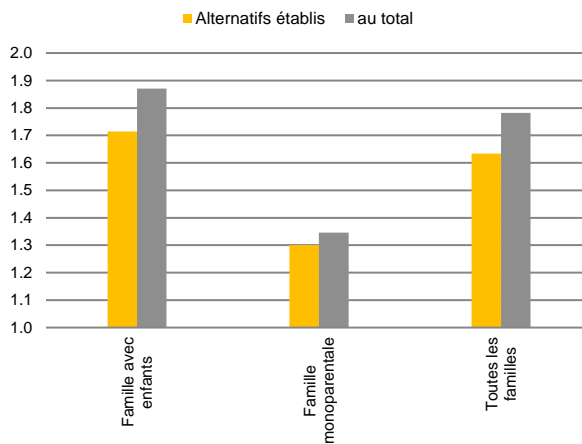
2.1 Personnes



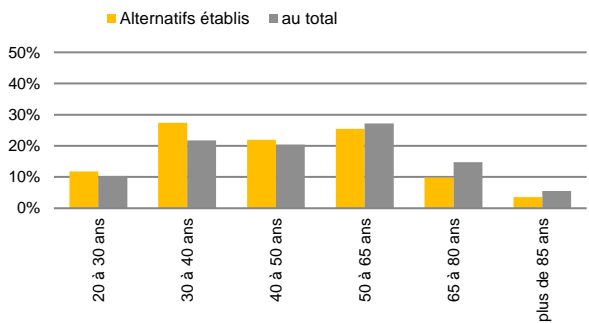
Source: Fahrländer Partner & sotomo.

Caractéristiques Manifestation typique

Nombre moyen d'enfants par famille 1.6 Enfants

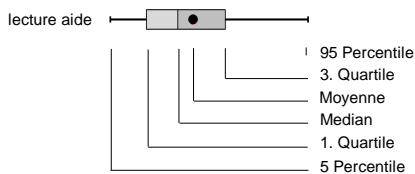
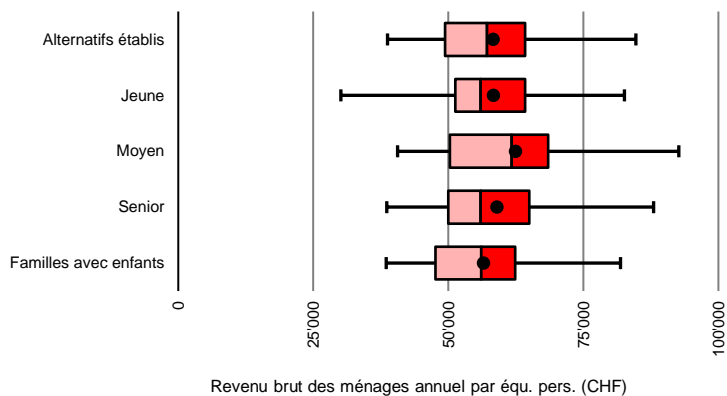


Âge moyen de la personne référence



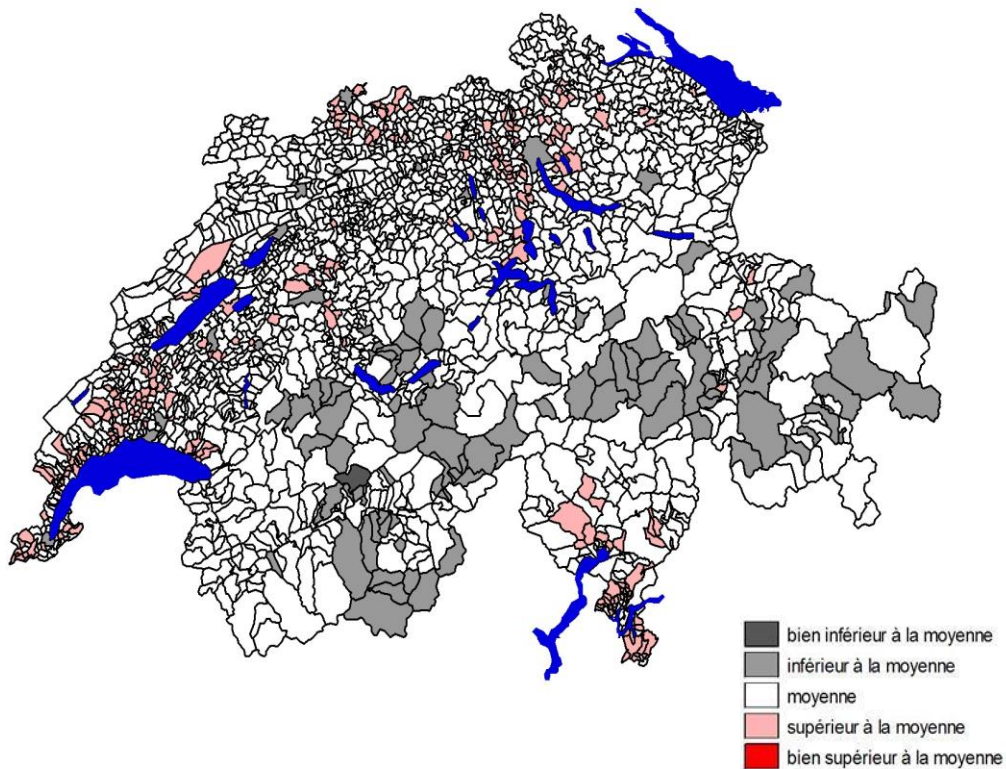
Revenu

Distribution des revenus par personne équivalence



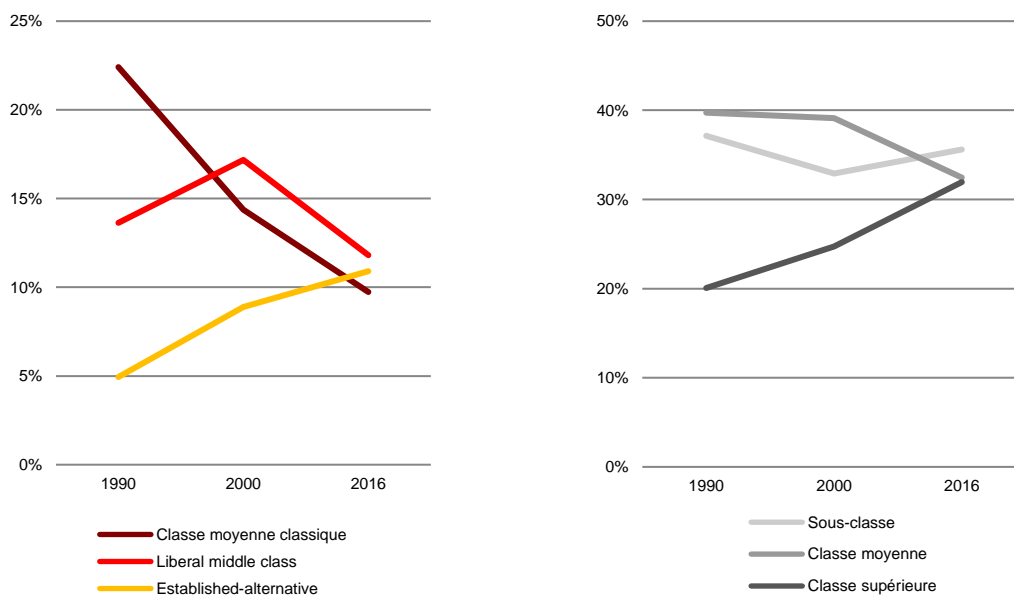
6.3 Alternatifs établis: Distribution et le développement

Pourcentage des ménages par commune



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

Evolution des segments de la demande et les couche sociales

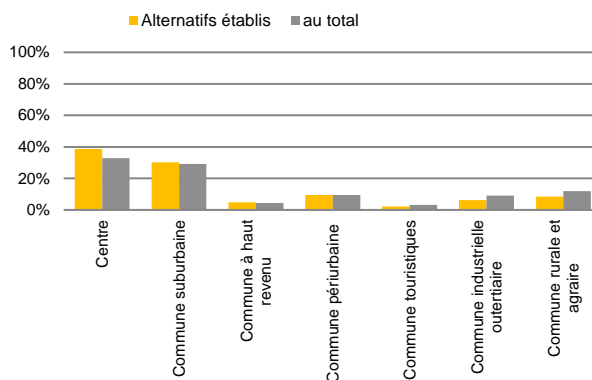


Source: Fahrländer Partner & sotomo.

6.4 Comment vivent les Alternatifs établis?

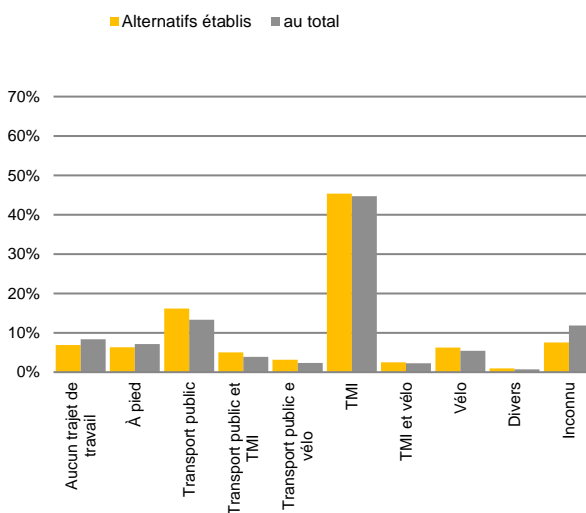
Caractéristiques Manifestation typique

Domicile Agglomération, petits centres et centres moyens, communes périurbaines



Environnement résidentiel Mixte, verte

Moyen de transport Dans la ville TP, vélo et car-sharing, à la campagne transport individuel



Propension à déménager Moyenne



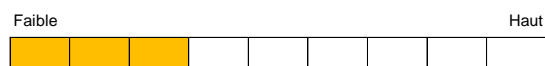
Sensibilité au prix Moyenne



Taux de logement en propriété (PPE) Moyen



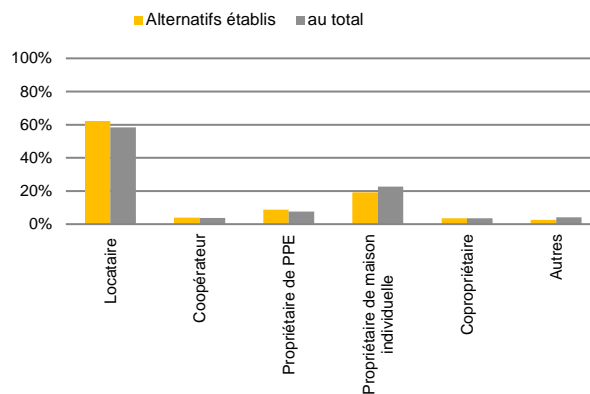
Quote-part des maisons individuelles Faible, plutôt maisonnées dans des immeubles collectifs



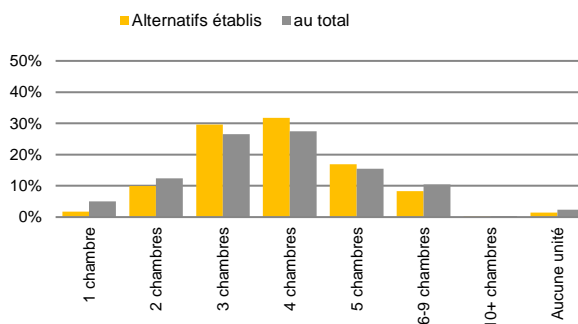
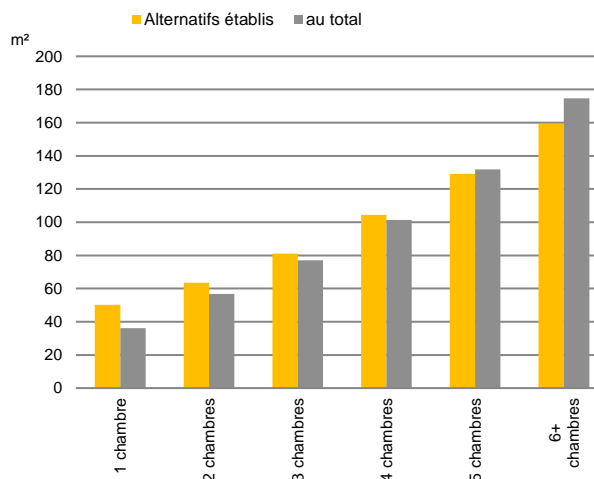
Propension à la propriété immobilière Moyenne à faible



Caractéristiques **Manifestation typique**

Type de propriétaire

Disposition du logement **Close**

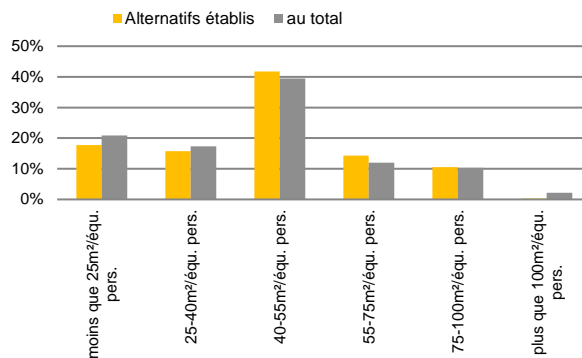
Architecture appréciée **Atmosphérique, intime-moderne, préférence pour des bâtiments anciens**

Nombre de pièces **3 à 5 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 Moyen

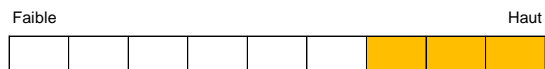


Importance des matériaux et des appareils Matériaux naturels, beaucoup de bois

Importance des équipements technologiques Moyennne



Prédisposition à payer pour l'écologie Haute



Autres besoins spécifiques Aucun

Source: Fahrländer Partner & sotomo.

6.5 Alternatifs établis: 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	Moyenne	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div>
Préférence pour la verdure	Moyenne	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div>
Importance de l'ensoleillement et de la vue	Moyenne	<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	Très importante	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div>
Importance de l'accessibilité de l'offre culturelle	Très importante	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div>
Importance des espaces extérieurs	Très haute	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div>
Appréciation de l'échelle humaine dans l'environnement construit	Importante	<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.