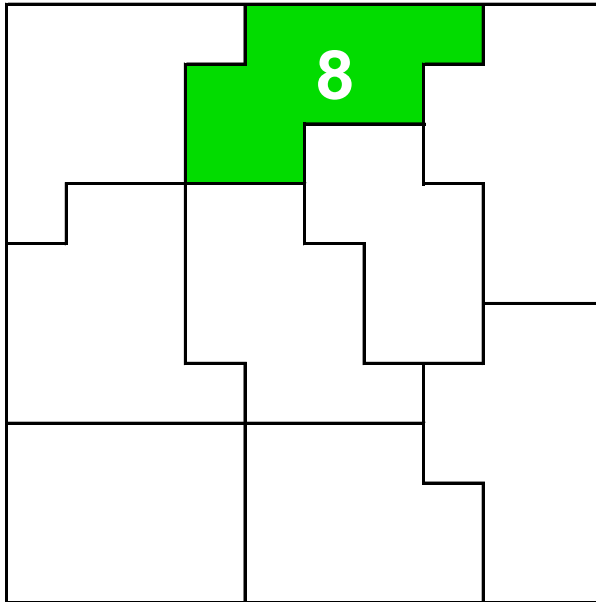


# Segment 8: Couche sup. axée sur la formation

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**

## 8.1 Couche sup. axée sur la formation: Introduction

8 % des ménages suisses font partie de la couche supérieure axée sur la formation. La couche supérieure axée sur la formation est orientée vers la productivité et attache une grande importance à la modernité et la culture. La couche supérieure axée sur la formation est plus jeune que la couche supérieure bourgeoise. Par conséquent, on y observe plus de familles avec des enfants.

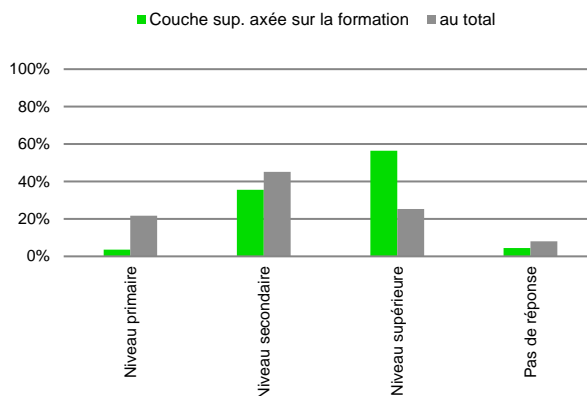


La couche supérieure axée sur la formation vive dans des grands logements en location relativement chères ou bien dans des logements en propriété de 4 à 6 chambres situés généralement dans les grandes agglomérations dans un environnement calme. Elle tient à une fourniture distinguée de l'appartement et une architecture d'un niveau élevé, soit bâtiment neuf, soit bâtiment ancien. La proximité des services culturels, la desserte en transport public et la tranquillité du quartier sont des facteurs d'emplacements importants. Le jardin autour de la maison n'a que d'importance secondaire.

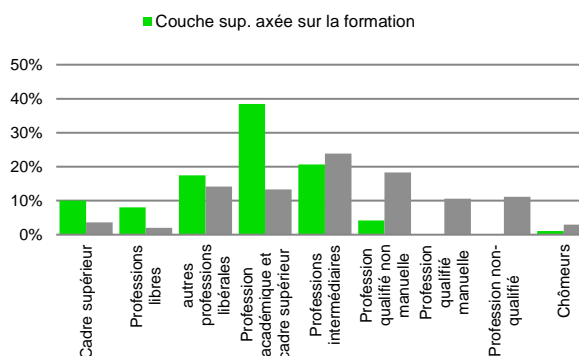
## 8.2 Qui est la Couche sup. axée sur la formation?

Caractéristiques	Manifestation typique
------------------	-----------------------

Niveau d'éducation      Haut

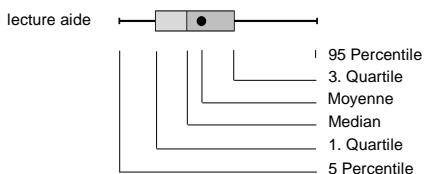
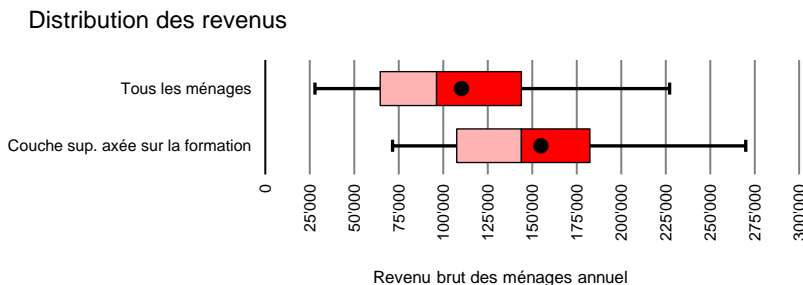
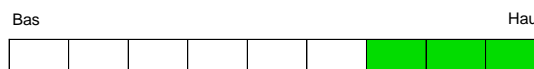


Profession      Profession académique et cadre supérieur



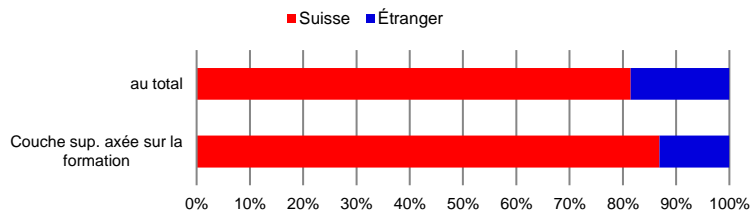
Situation prof.      Cadre moyen et supérieur

Revenu      Hauts



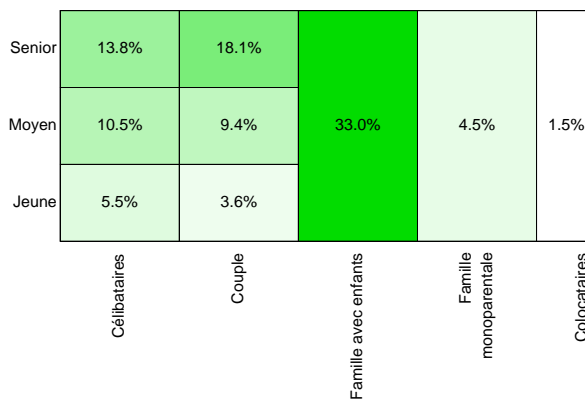
Caractéristiques Manifestation typique

Nationalité



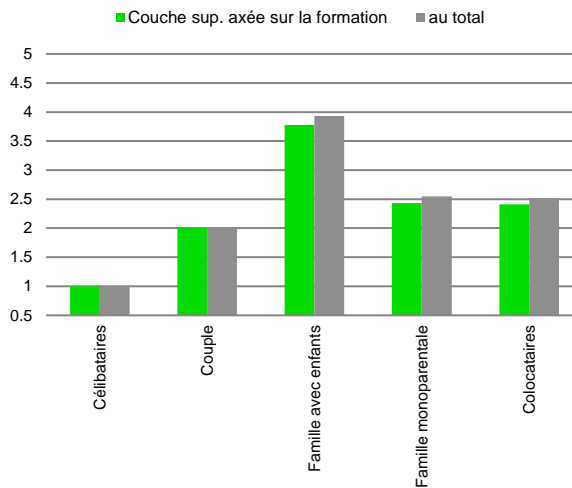
Phases de vie

Familles, couples et célibataires âgés



Nombre moyen de personnes par ménage

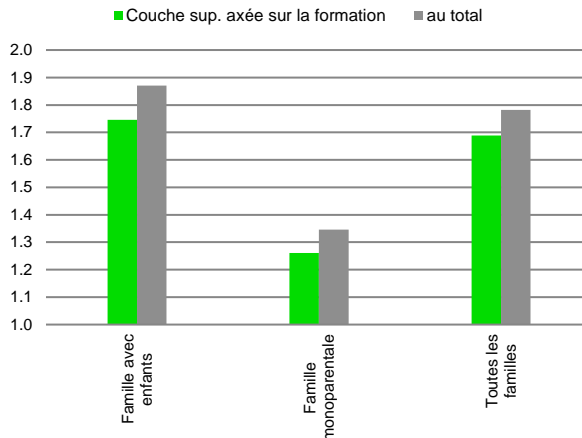
2.3 Personnes



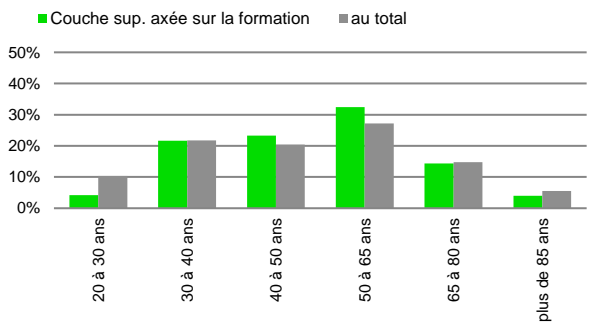
Source: Fahrländer Partner & sotomo.

Caractéristiques Manifestation typique

Nombre moyen d'enfants par famille 1.7 Enfants

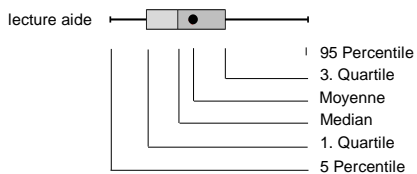
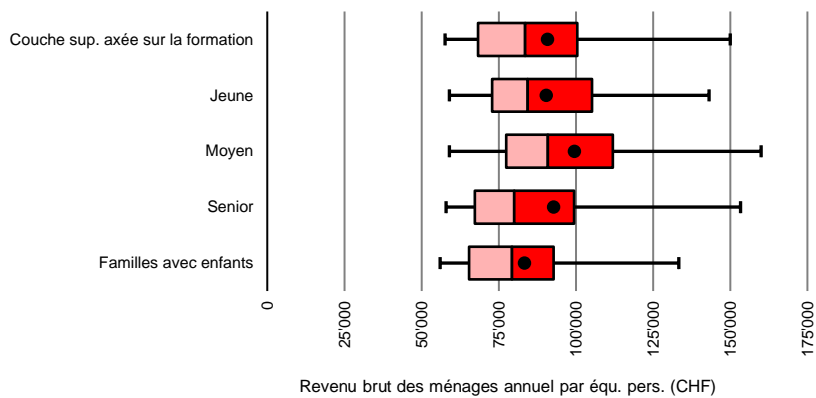


Âge moyen de la personne référence



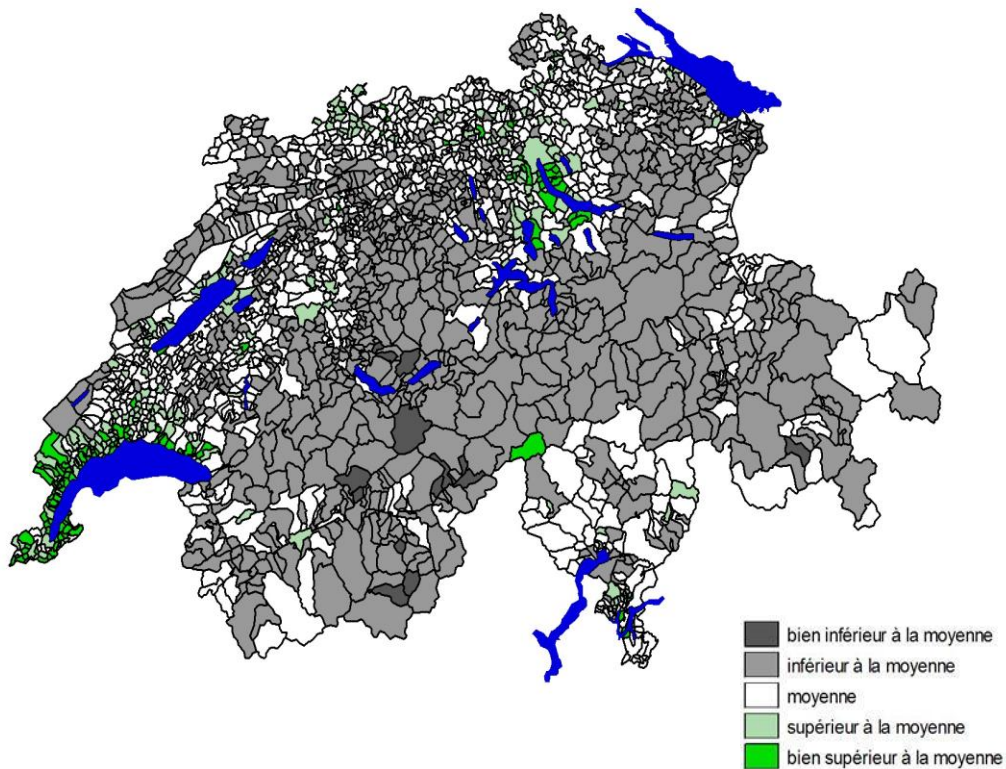
Revenu

Distribution des revenus par personne équivalence



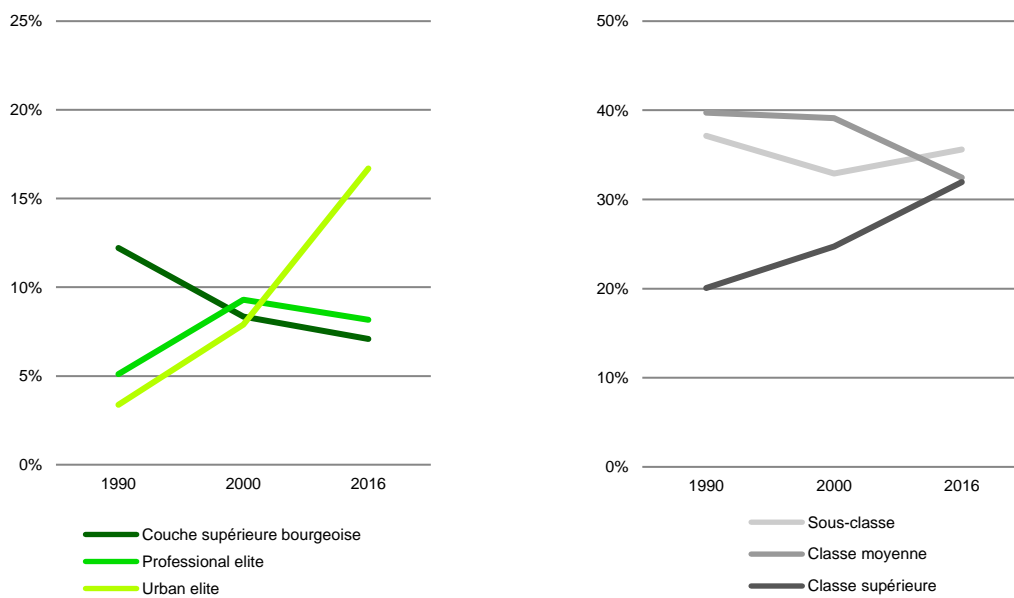
### 8.3 Couche sup. axée sur la formation: Distribution et le développement

Pourcentage des ménages par commune



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

### Evolution des segments de la demande et les couche sociales

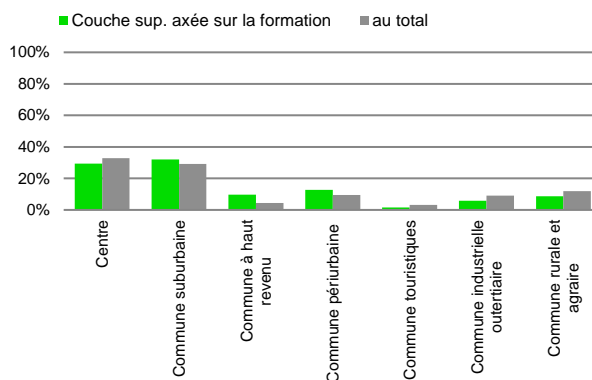


Source: Fahrländer Partner & sotomo.

## 8.4 Comment vit la Couche sup. axée sur la formation?

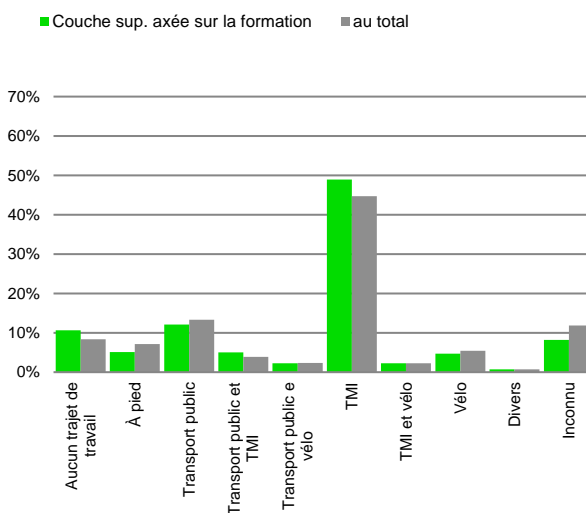
Caractéristiques Manifestation typique

Domicile Communes suburbaines



Environnement résidentiel Suburbaine, bourgeoise, centrale, calme

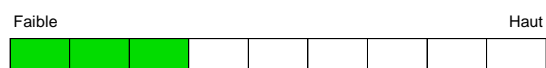
Moyen de transport Transport individuel à la campagne, TP aux villes



Propension à déménager Moyenne



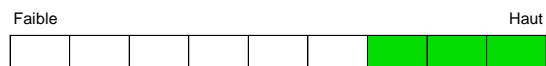
Sensibilité au prix Faible



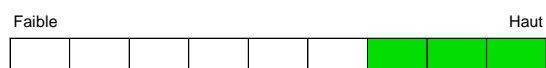
Taux de logement en propriété (PPE) Moyen



Quote-part des maisons individuelles Haut



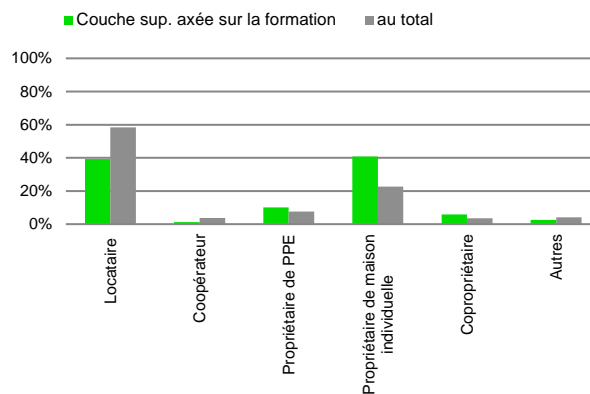
Propension à la propriété immobilière Haute



---

**Caractéristiques**      **Manifestation typique**


---

**Type de propriétaire**


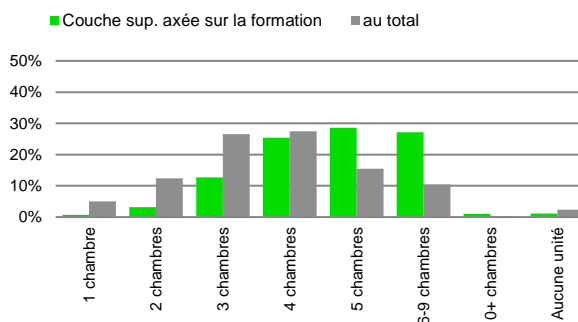

---

**Disposition du logement**      **Chambres généreuses, hautes pièces, ouverte**

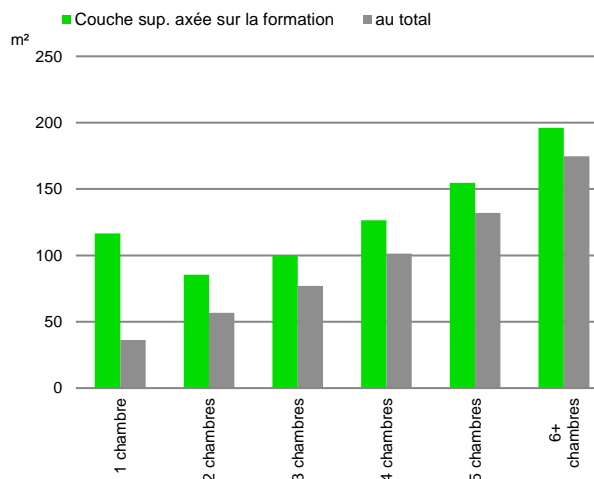

---

**Architecture appréciée**      **Moderne, mondaine ou classique, de bon goût**


---

**Nombre de pièces**      **4 à 6 chambres**



---

**Surface habitable**


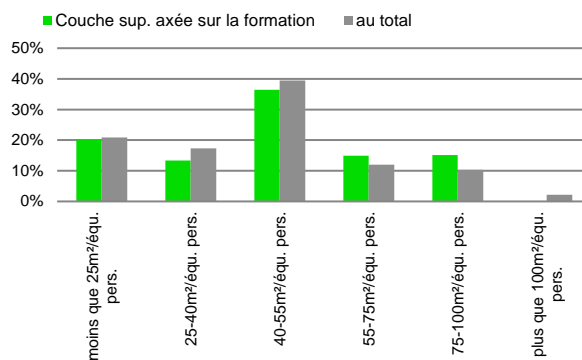

---

 Source: Fahrländer Partner & sotomo.



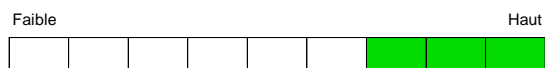
Caractéristiques	Manifestation typique
------------------	-----------------------

Besoin en surface par personne



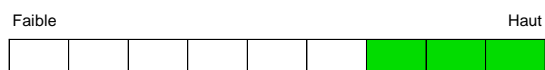
Besoin en surface par personne

Haut



Standard général de la construction

Haute



Importance des matériaux et des appareils

De grande qualité

Importance des équipements technologiques

Très bien équipée



Prédisposition à payer pour l'écologie

Moyenne à haute



Autres besoins spécifiques

Aucun

Source: Fahrländer Partner & sotomo.

### 8.5 Couche sup. axée sur la formation: 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	<p>Faible <span style="float: right;">Haut</span></p>
Préférence pour la verdure	Moyenne	<p>Faible <span style="float: right;">Haut</span></p>
Importance de l'ensoleillement et de la vue	Très importante	<p>Moins important <span style="float: right;">Important</span></p>
Importance de l'accessibilité des services	Importante	<p>Moins important <span style="float: right;">Important</span></p>
Importance de l'accessibilité des espaces de loisirs et détente	Importante	<p>Moins important <span style="float: right;">Important</span></p>
Importance de l'accessibilité de l'offre culturelle	Très importante	<p>Moins important <span style="float: right;">Important</span></p>
Importance des espaces extérieurs	Dans la moyenne	<p>Faible <span style="float: right;">Haut</span></p>
Appréciation de l'échelle humaine dans l'environnement construit	(de plus en plus) importante	<p>Moins important <span style="float: right;">Important</span></p>
Affinité pour les enfants	Importante	<p>Moins important <span style="float: right;">Important</span></p>

Source: Fahrländer Partner & sotomo.