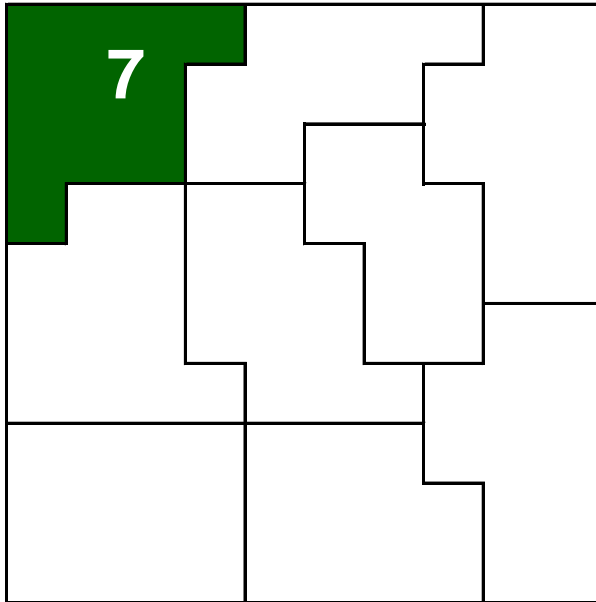


# Segment 7: Couche supérieure bourgeoise

Segments de la demande dans le marché du logement

---



## 7.1 Couche supérieure bourgeoise: Introduction

7 % des ménages suisses font partie de la couche supérieure bourgeoise. La majorité entre eux sont des familles ainsi que des célibataires âgés et des couples. La couche supérieure bourgeoise se caractérise par un style de vie traditionnel. En outre, elle se marque par une conscience des marques dans la consommation quotidienne, des loisirs prestigieux de luxe et une grande mobilité dans la quotidienne ainsi que dans les loisirs.

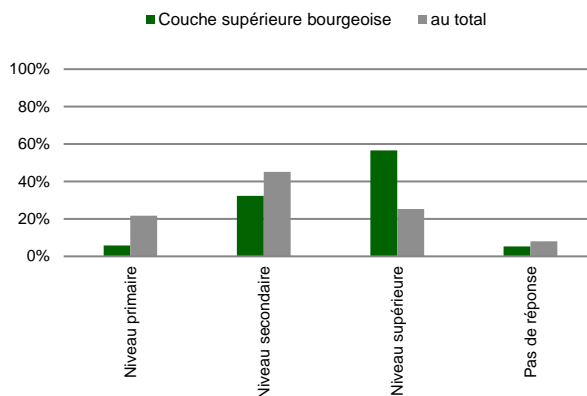


La couche supérieure bourgeoise est principalement située dans les communes riches dans l'agglomération des centres. Elle habite dans des villas et maisons individuelles généreuses avec un grand jardin. La microsituation est souvent caractérisée par une belle vue et un bon ensoleillement, si possible au bord de l'eau. Des facteurs d'emplacement importantes sont le calme, la vue, une sphère privée protégée mais aussi un faible taux d'impôt et un statut élève de la commune résidentielle. Pour la couche supérieure bourgeoise, la propriété ainsi que les valeurs matérielles sont importants. Par conséquence, la propension à la propriété immobilière est haute.

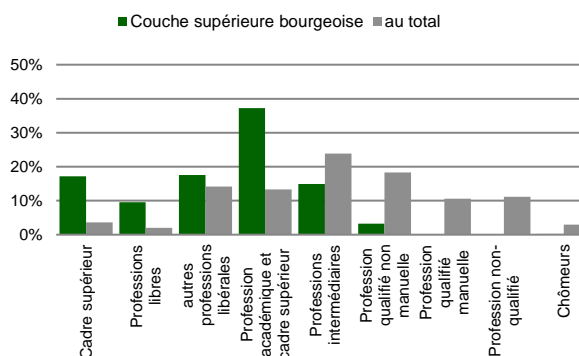
## 7.2 Qui est la Couche supérieure bourgeoise?

Caractéristiques      Manifestation typique

Niveau d'éducation      Haut

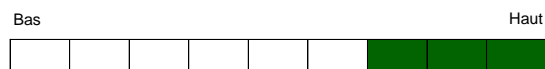


Profession      Profession académique, cadre supérieur souvent dans des services commerciaux, entrepreneur

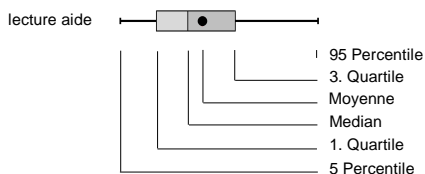
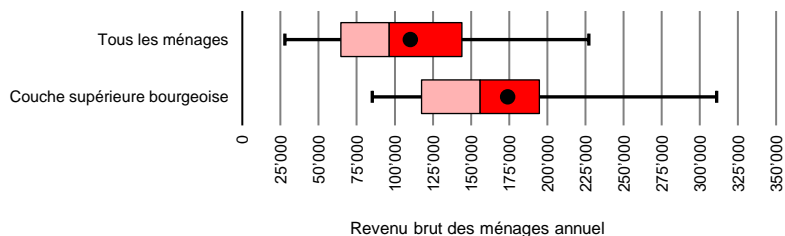


Situation prof.      Cadre supérieur

Revenu      Hauts

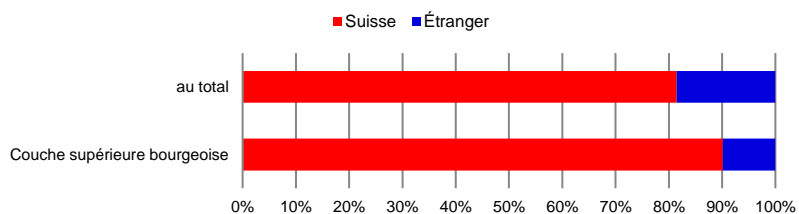


### Distribution des revenus



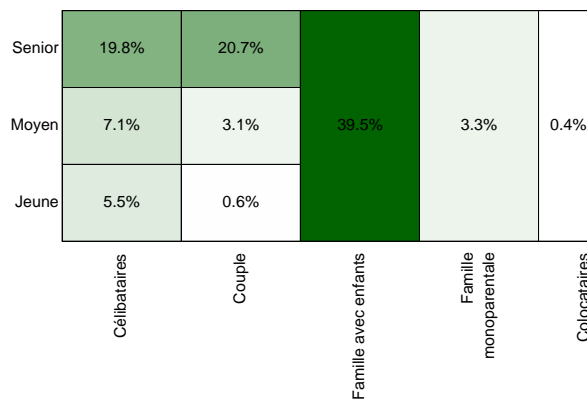
Caractéristiques	Manifestation typique
------------------	-----------------------

## Nationalité



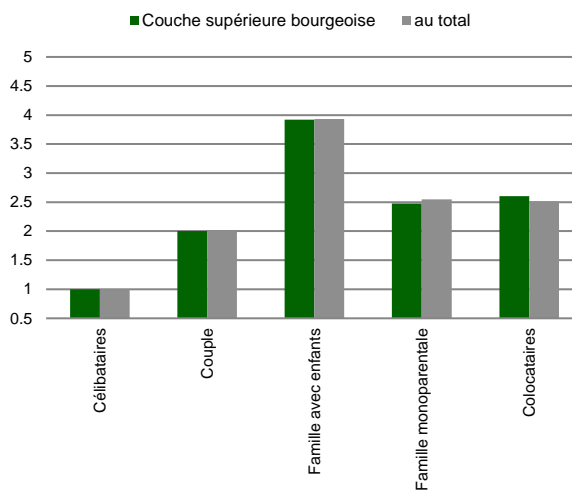
## Phases de vie

## Familles, couples âgés et célibataires âgés



## Nombre moyen de personnes par ménage

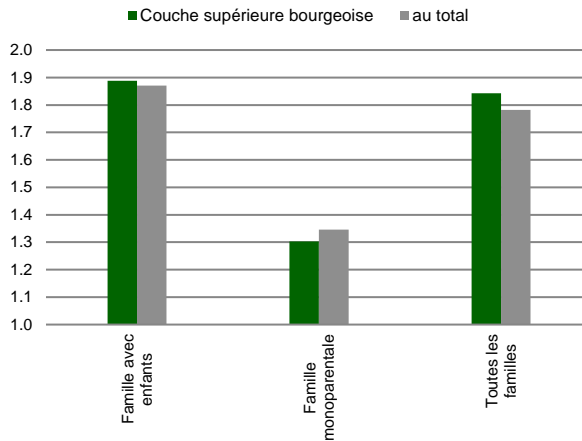
## 2.5 Personnes



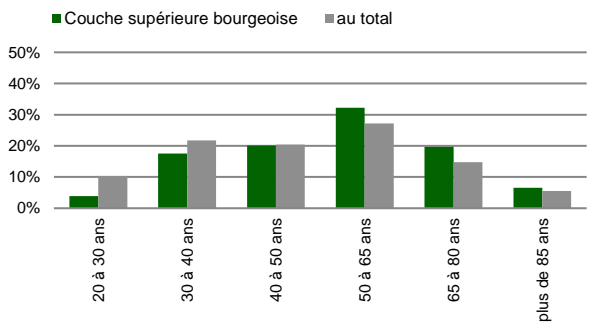
Source: Fahrländer Partner &amp; sotomo.

Caractéristiques Manifestation typique

Nombre moyen d'enfants par famille 1.8 Enfants

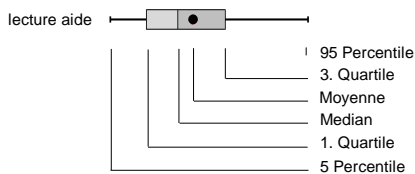
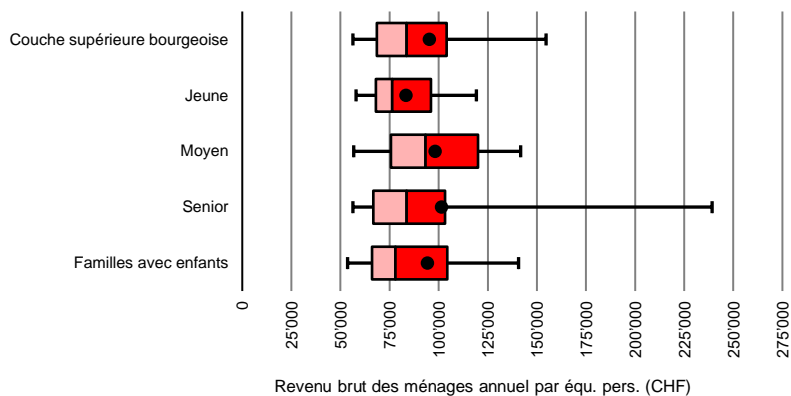


Âge moyen de la personne référence



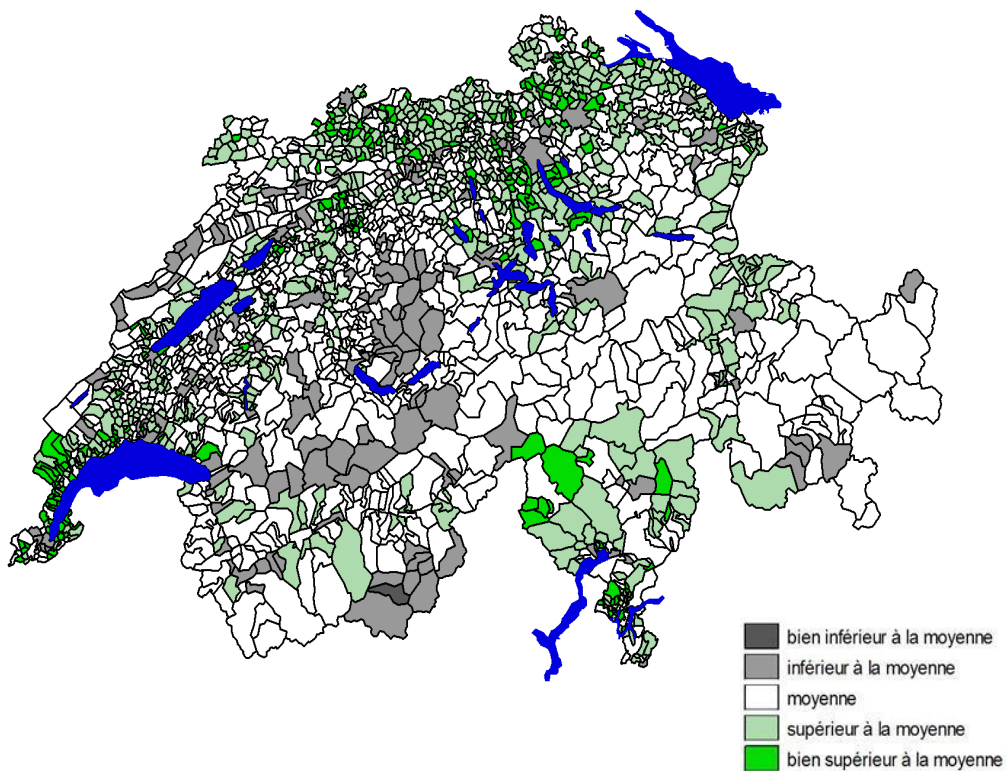
Revenu

Distribution des revenus par personne équivalence



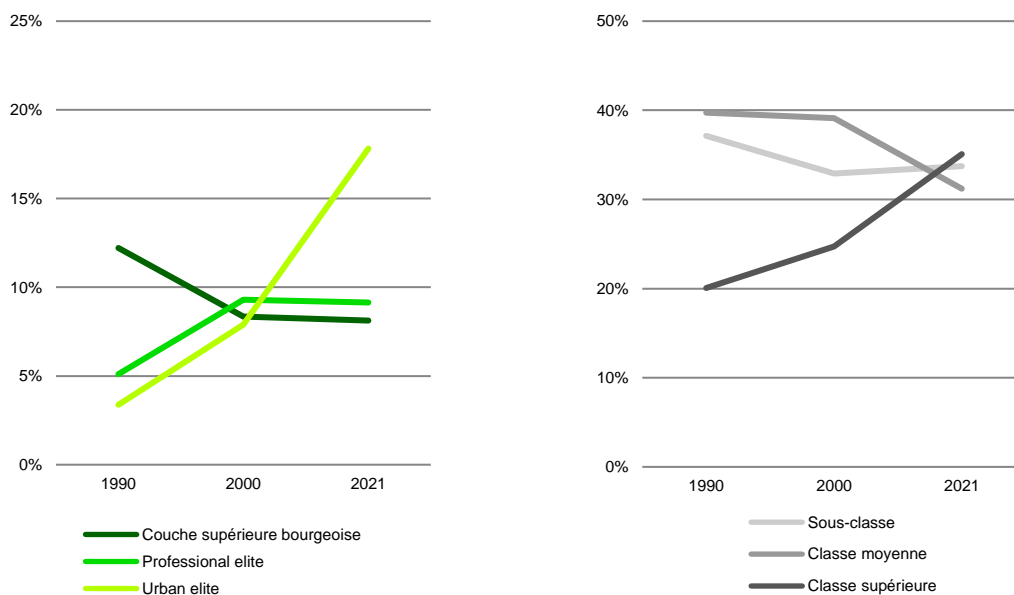
### 7.3 Couche supérieure bourgeoise: Distribution et le développement

Pourcentage des ménages par commune (2021)



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

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

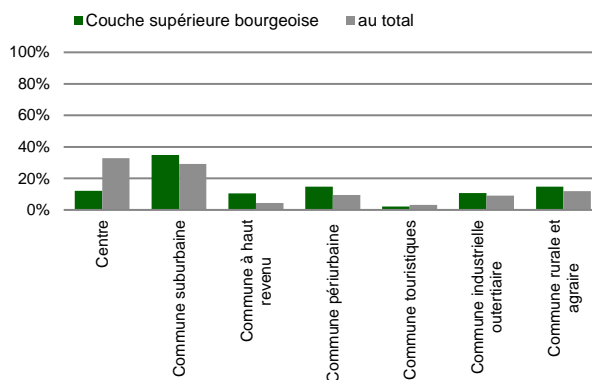


Source: Fahrländer Partner & sotomo.

## 7.4 Comment vit la Couche supérieure bourgeoise?

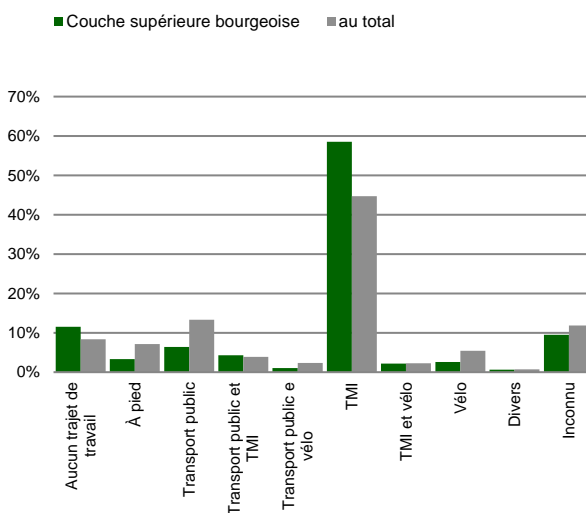
Caractéristiques Manifestation typique

Domicile Communes suburbaines

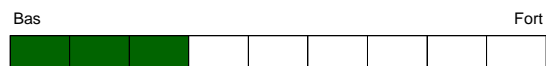


Environnement résidentiel Élevée, soignée

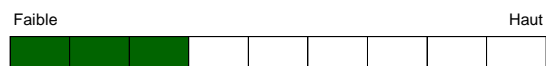
Moyen de transport Transport individuel motorisé



Propension à déménager Faible



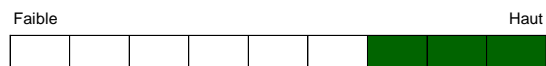
Sensibilité au prix Faible



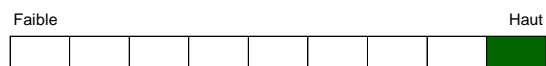
Taux de logement en propriété (PPE) Moyen



Quote-part des maisons individuelles Haut

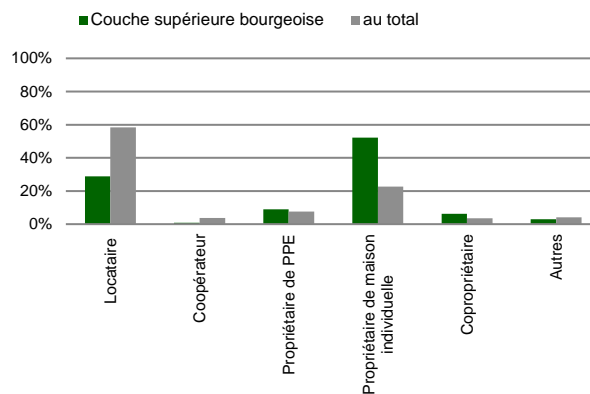


Propension à la propriété immobilière Haute



Caractéristiques      Manifestation typique

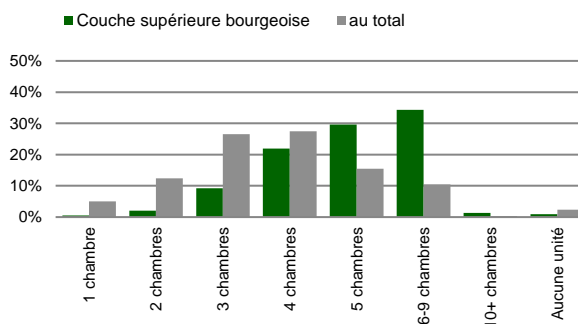
Type de propriétaire



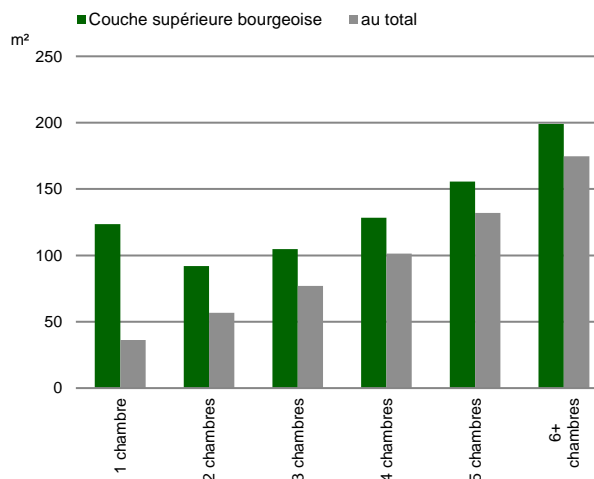
Disposition du logement      Généreuse

Architecture appréciée      Classique , "labeled"

Nombre de pièces      5 à 6 chambres



Surface habitable

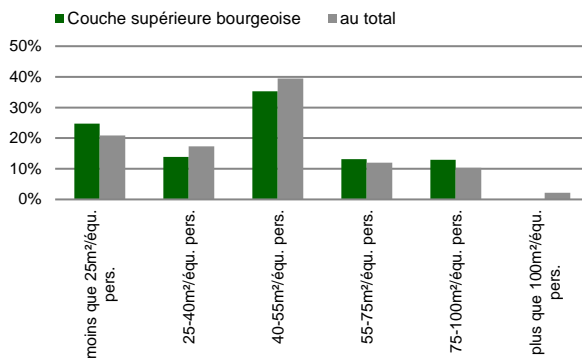


Source: Fahrländer Partner & sotomo.

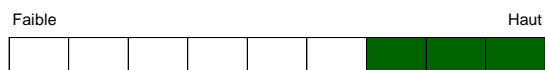


Caractéristiques Manifestation typique

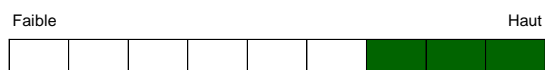
Besoin en surface par personne



Besoin en surface par personne Haut

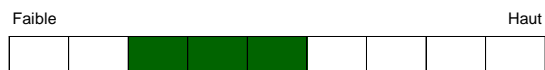


Standard général de la construction Haute



Importance des matériaux et des appareils Matériaux de grande qualité

Importance des équipements technologiques Confortable,



Prédisposition à payer pour l'écologie Moyenne, plus élevé s'il s'agit d'une question de prestige



Autres besoins spécifiques Sphère privée protégée

Source: Fahrländer Partner & sotomo.

## 7.5 Couche supérieure bourgeoise: 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 ce sont les restrictions sociales qui priment. Les informations suivantes traduisent sur le résultat final de ces processus.

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

Source: Fahrländer Partner & sotomo.