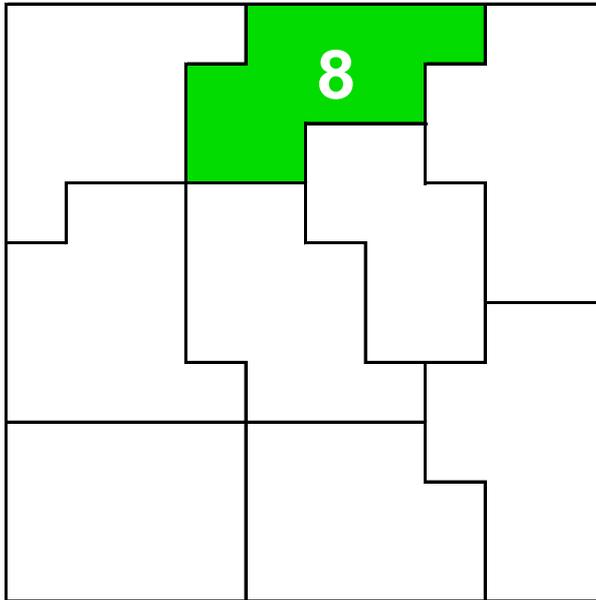


Segment 8: Couche sup. axée sur la formation

Segments de la demande dans le marché du logement



8.1 Couche sup. axée sur la formation: Introduction

9 % 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.

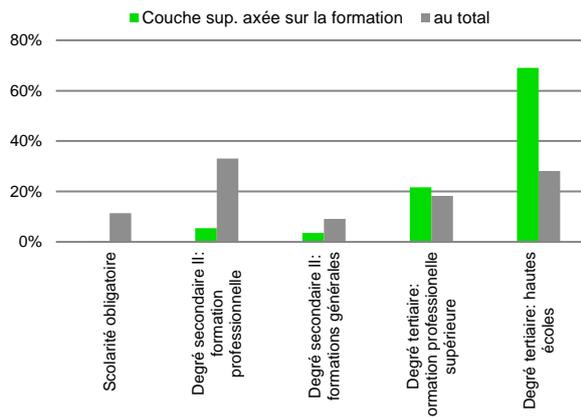


La couche supérieure axée sur la formation vive dans des grands logements en location relativement chères ou bien dans des logements en propriété de 4 à 6 chambres situés généralement dans les grandes agglomérations dans un environnement calme. Elle tient à une fourniture distinguée de l'appartement 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.

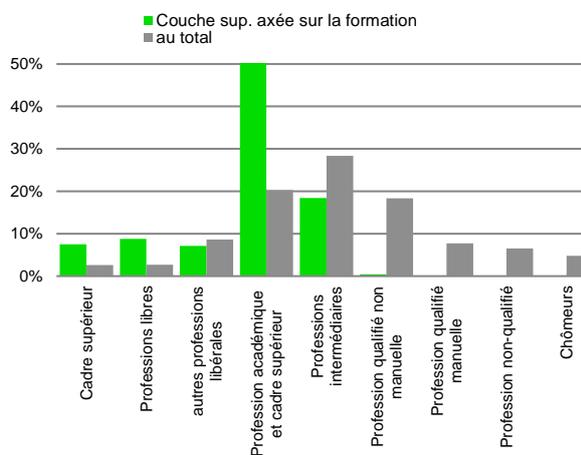
8.2 Qui est la Couche sup. axée sur la formation?

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

Niveau d'éducation Haut



Profession Profession académique et cadre supérieur

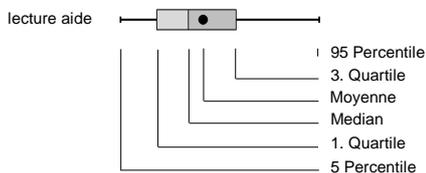
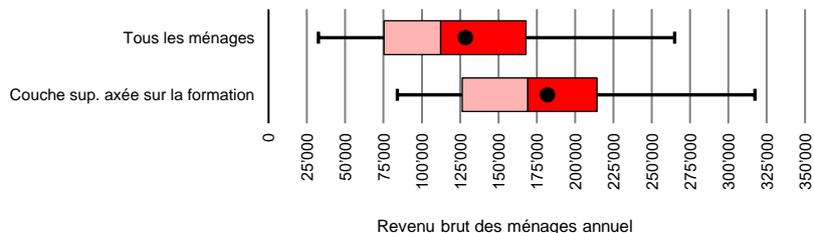


Situation prof. Cadre moyen et supérieur

Revenu Hauts

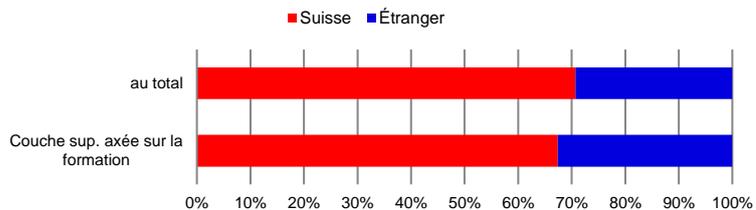


Distribution des revenus



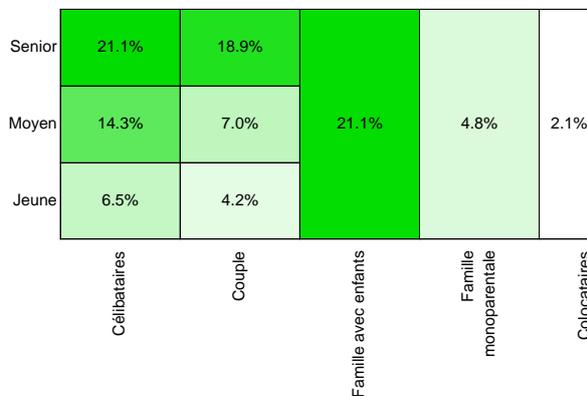
Caractéristiques Manifestation typique

Nationalité*

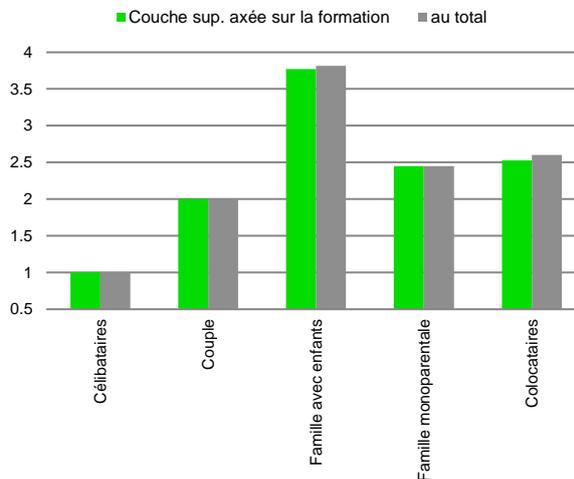


* Calcul au niveau des ménages

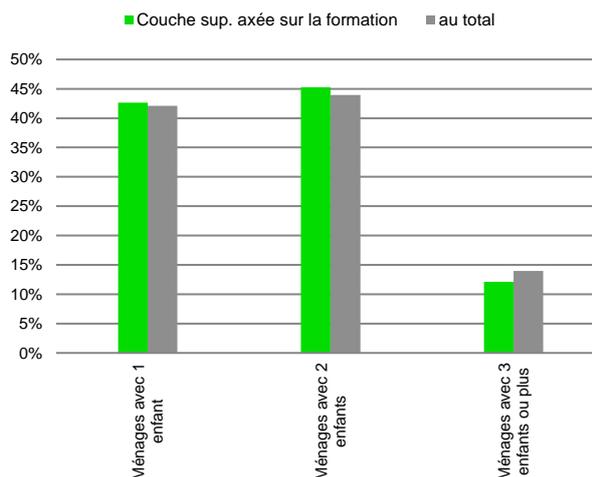
Phases de vie Familles, couples et célibataires âgés



Nombre moyen de personnes par ménage 2.1 Personnes

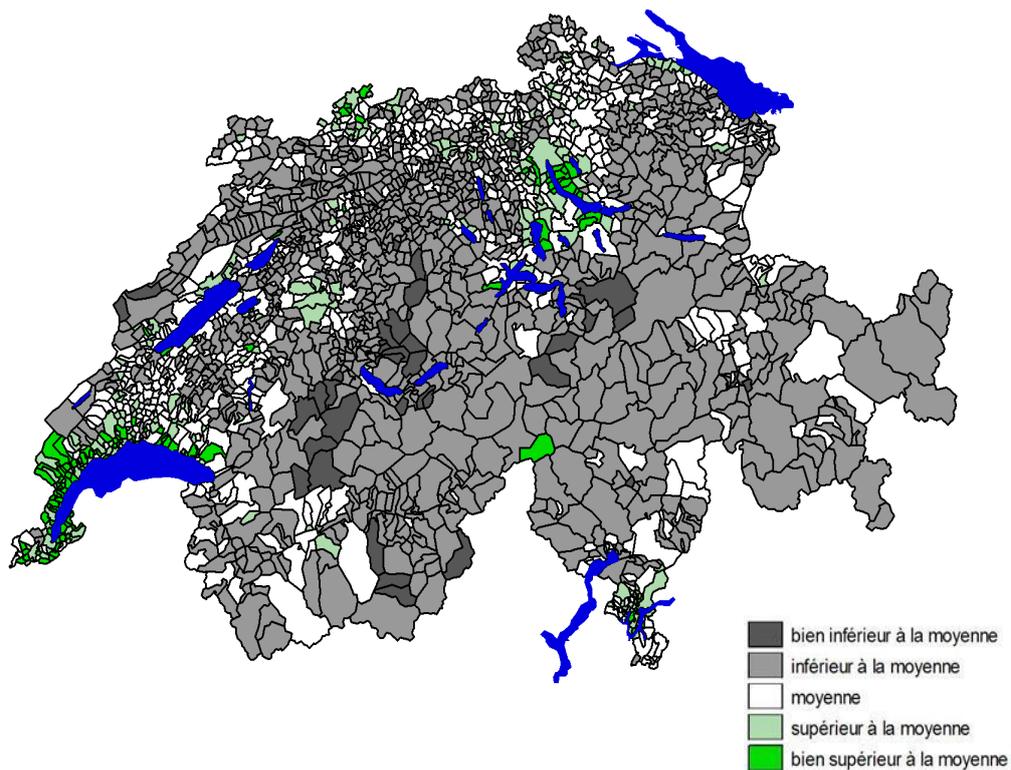


Nombre moyen d'enfants (moins de 25 ans) par famille 1.7 Enfants



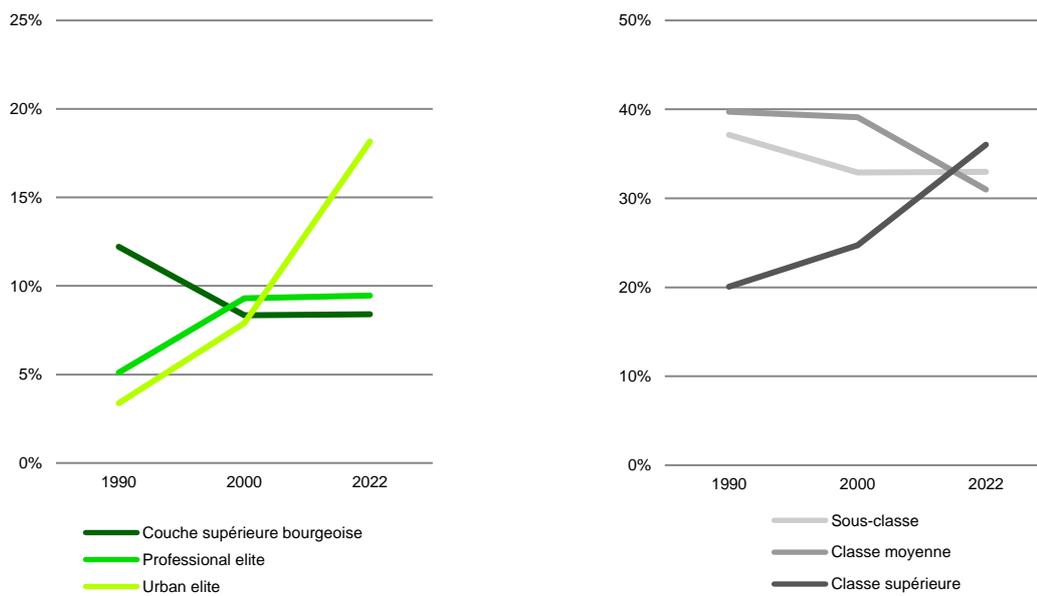
8.3 Couche sup. axée sur la formation: Distribution et le développement

Pourcentage des ménages par commune (2022)



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

Evolution des segments de la demande et les couche sociales



Source: Fahrländer Partner & sotomo.

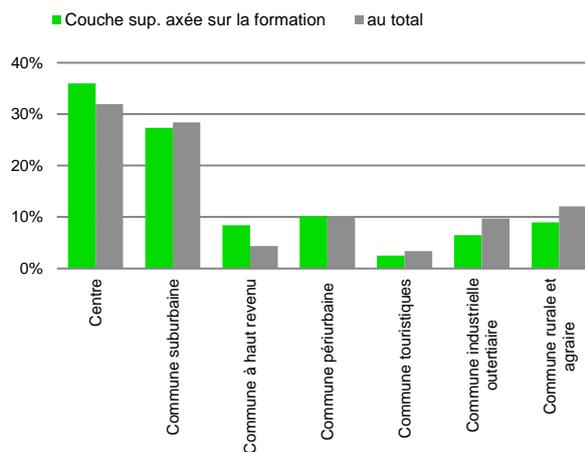
8.4 Comment vit la Couche sup. axée sur la formation?

Caractéristiques

Manifestation typique

Domicile

Centres, communes suburbaines

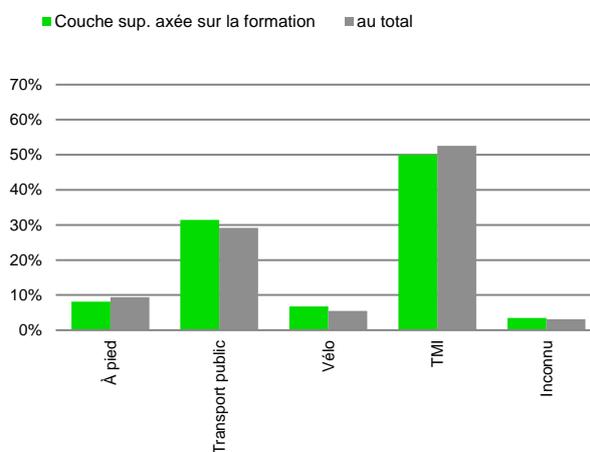


Environnement résidentiel

Suburbaine, bourgeoise, centrale, calme

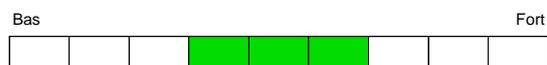
Moyen de transport

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



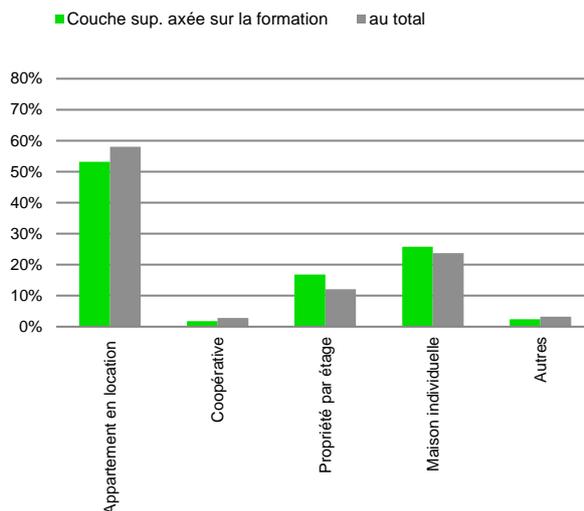
Propension à la propriété immobilière

Haute



Caractéristiques Manifestation typique

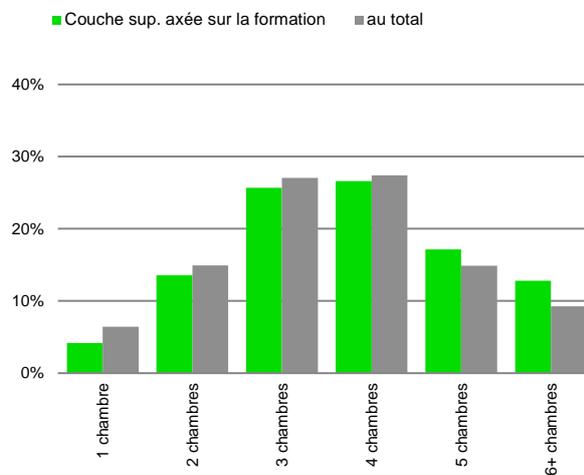
Type de propriétaire Proportion de logements en propriété 43% (Total 36%)



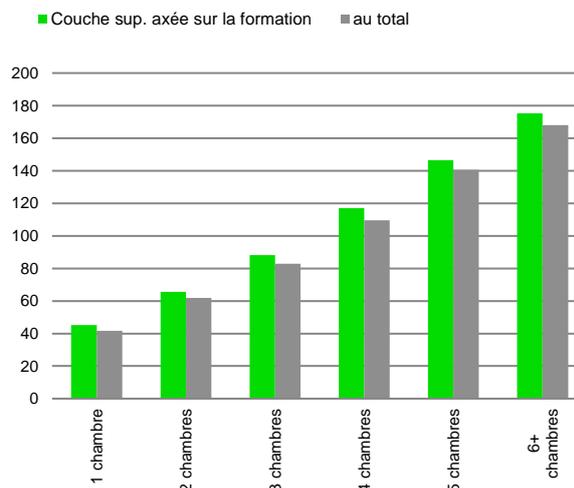
Disposition du logement Chambres généreuses, hautes pièces, ouverte

Architecture appréciée Moderne, mondaine ou classique, de bon goût

Nombre de pièces 3 à 5 chambres

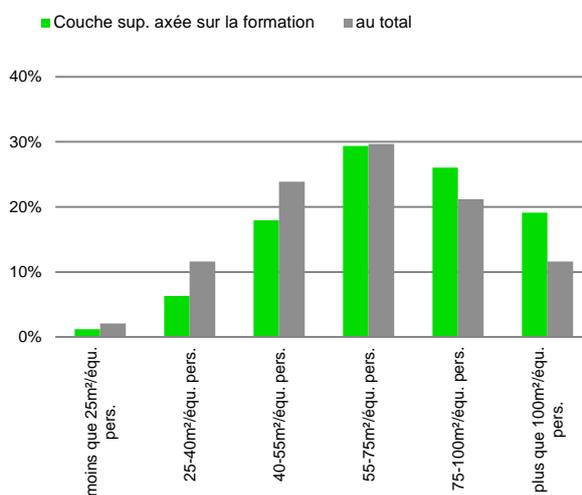


Surface habitable (en m2)



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

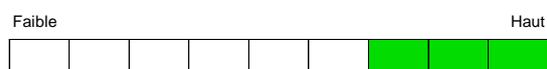
Besoin en surface par personne	
--------------------------------	--



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
---	-------------------

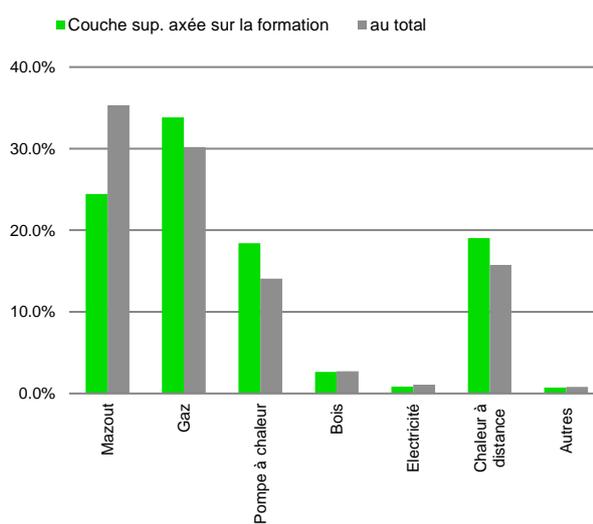


Prédisposition à payer pour l'écologie	Moyenne à haute
--	-----------------



Autres besoins spécifiques	Aucun
----------------------------	-------

Source d'énergie principale du chauffage*	
---	--



* Calcul au niveau des ménages

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	<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	Très importante	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 
Importance de l'accessibilité des services	Importante	<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	Très importante	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 
Importance des espaces extérieurs	Dans la moyenne	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Faible Haut </div> 
Appréciation de l'échelle humaine dans l'environnement construit	(de plus en plus) importante	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 
Affinité pour les enfants	Importante	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100%;"> Moins important Important </div> 