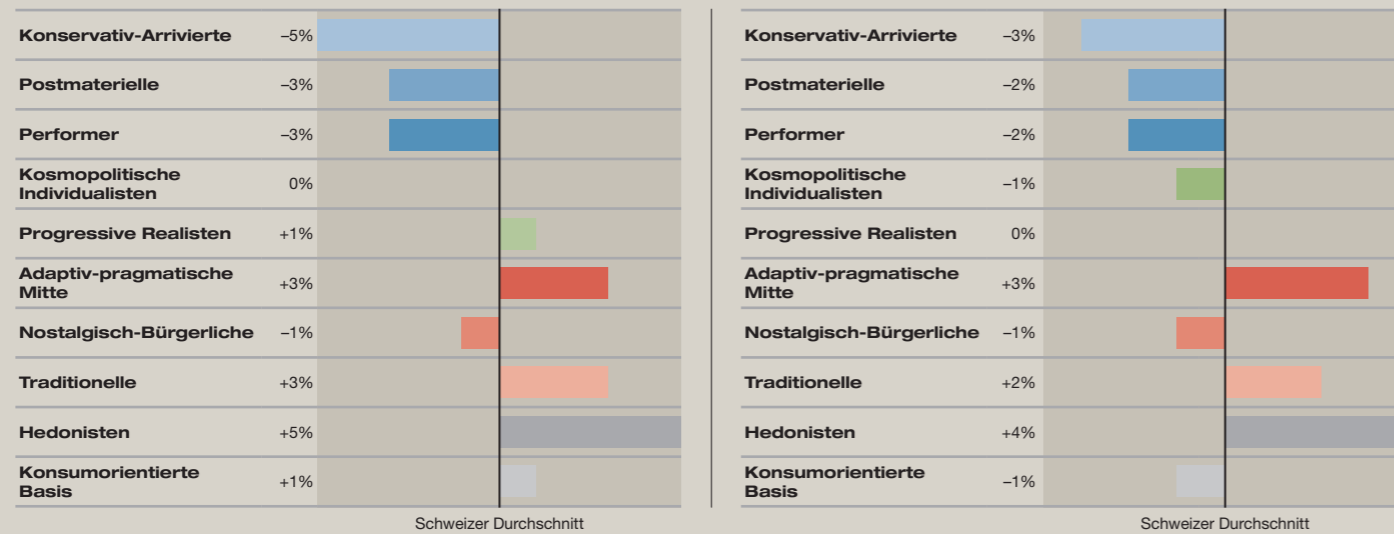


ERFOLG BEGINNT BEI DER ZIELGRUPPE

Die «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» des SVIT bilden eine wichtige Grundlage für eine gezielte Kundenansprache. Allerdings ist die Ermittlung der passenden Zielgruppen nicht trivial. TEXT – ANDY EGGER*

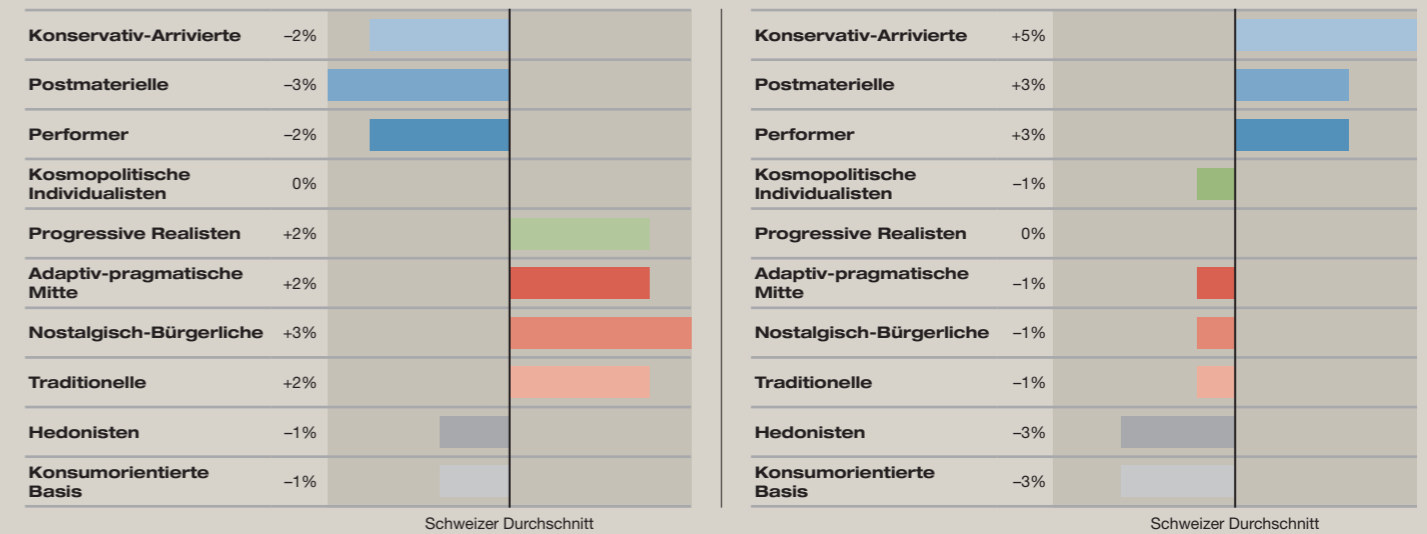
RORSCHACH (SG): NACHFRAGE-MILIEUS FÜR MIETWOHNUNGEN (LINKS) UND EIGENTUMSWOHNUNGEN (RECHTS)

Quelle: Realmatch360, Stand Anfang April 2026



ST. MORITZ (GR): NACHFRAGE-MILIEUS FÜR MIETWOHNUNGEN (LINKS) UND EIGENTUMSWOHNUNGEN (RECHTS)

Quelle: Realmatch360, Stand Anfang April 2026



GRUPPEN GLEICHGESINNTER ZUSAMMENGEFASST

Die Sinus-Milieus Schweiz wurden vom Sinus-Institut im Jahr 2002 entwickelt und zuletzt 2024 grundlegend überarbeitet. Sie fassen Personen mit ähnlichen Werthaltungen und einer vergleichbaren sozialen Lage zu Gruppen Gleichgesinnter zusammen (vgl. Abbildung unten) und gelten heute als aner-

kannter Standard für die Zielgruppensegmentierung in der Schweiz.

Darauf aufbauend hat der SVIT Schweiz in Zusammenarbeit mit einem Fachgremium die «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» herausgegeben. Die 2025 vollständig überarbeitete Publikation liegt inzwischen in zweiter Auflage vor (siehe Box rechts mit QR-Code). Sie bildet die Grundlage für eine zielgerichtete Kundenansprache in Planung, Vermietung und Verkauf von Immobilien sowie bei der Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen rund ums Wohnen.

EINWOHNER- VS. NACHFRAGEMILIEUS

Je nach Fragestellung und Anwendungsfall kann es sinnvoll sein, entweder die Sinus-Milieus der ansässigen Bevölkerung (Einwohnermilieus) oder jene der Wohnungsnachfrager (Nachfragemilieus) zu ermitteln. Wie bereits an anderer Stelle dargelegt – u. a. in IMMOBILIA März 2025 («Sichtbar gemachte Gentrifizierung») –, weisen Einwohner- und Nachfragemilieus zwar oft Ähnlichkeiten auf, können aber auch erheblich voneinander abweichen. In vielen Fällen empfiehlt sich daher eine Analyse der sogenannten Milieudynamik, also der Differenz zwischen Einwohner- und Nachfragemilieus.

HOMOGENE NACHFRAGEMILIEUS ALS NORMALFALL

Darüber hinaus – und darum geht es im vorliegenden Beitrag – ist es bisweilen entscheidend, nicht nur die Nachfragemilieus in ihrer Gesamtheit zu betrach-

ten, sondern diese auch nach einzelnen Marktsegmenten aufzuschlüsseln.

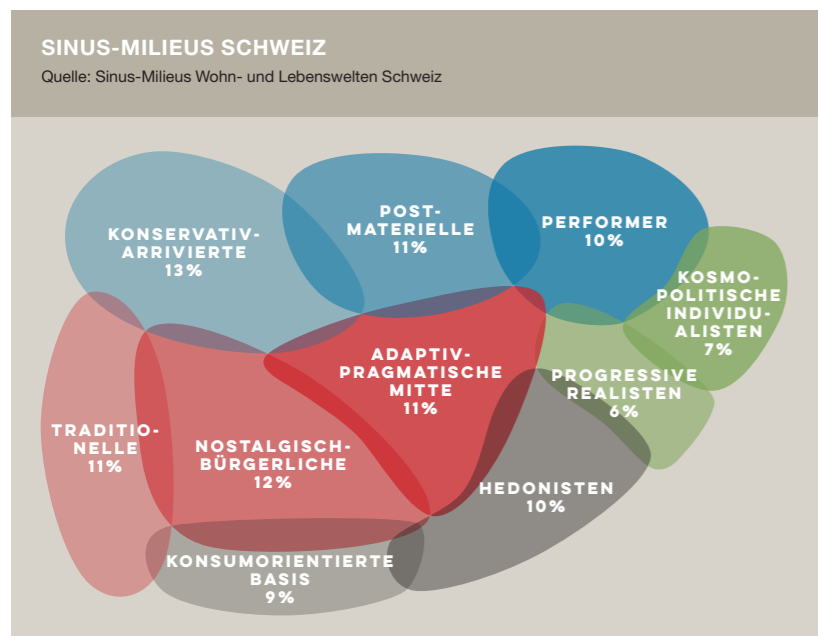
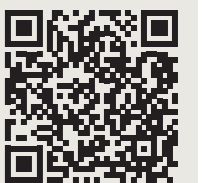
In vielen Gemeinden unterscheiden sich die Nachfragemilieus von Miet- und Eigenheimsuchenden nur geringfügig. Dies ist wenig überraschend, da zahlreiche Rahmenbedingungen, welche die Milieu-Zusammensetzung der Wohnungsnachfrage prägen, für Mieter und Eigentümer gleichermaßen gelten: Makrolage, Lebensqualität, Arbeitsmarkt, Wirtschaftsstruktur sowie Bildungs- und Infrastrukturangebot einer Gemeinde sind für beide Gruppen identisch. Ein Vergleich der Milieus von Miet- und Eigenheimsuchenden ergibt daher häufig ein weit-

gehend homogenes Bild (vgl. als Beispiel Rorschach, Seite 14, Abbildung oben)

HETEROGENE NACHFRAGEMILIEUS NICHT SELTEN

Dass diese Übereinstimmung nicht überall gilt, verdeutlichen die entsprechenden Analysen für St. Moritz (Abbildung oben) und Wollerau (siehe Abbildung auf Seite 17). Die teils markanten Abweichungen in der Milieu-Zusammensetzung zwischen Mietwohnungs- und Eigenheimsuchenden sind dabei keine Einzelfälle, sondern stehen stellvertretend für wiederkehrende strukturelle Muster.

SINUS-MILIEUS
WOHN- UND
LEBENSWELTEN
SCHWEIZ

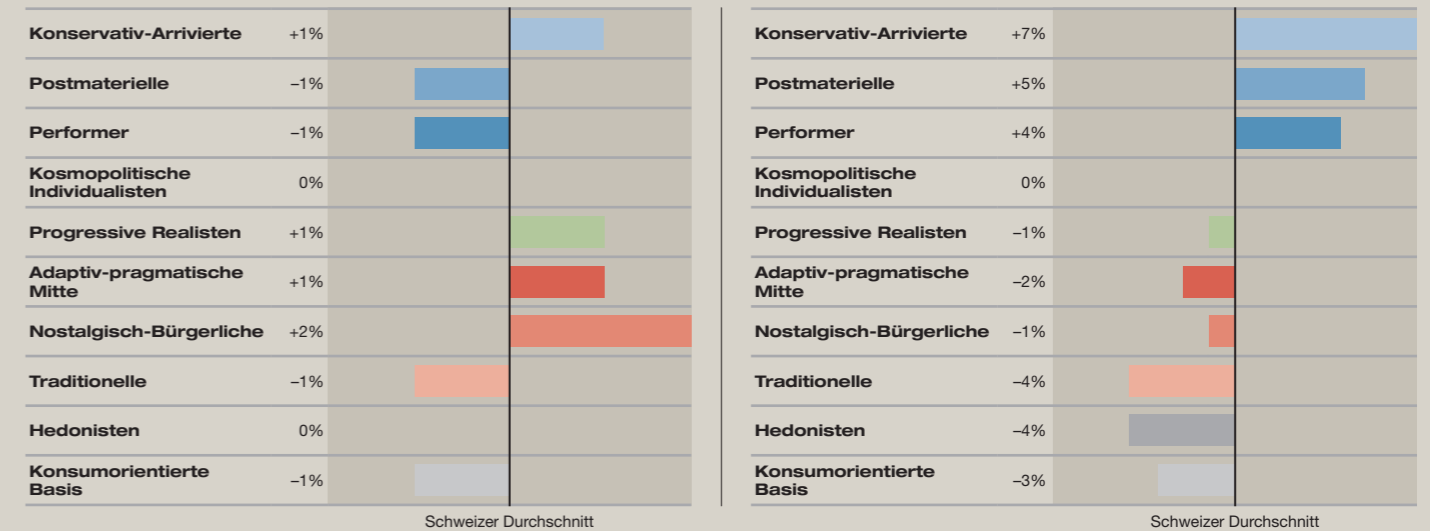


ANZEIGE



WOLLERAU (SZ): NACHFRAGE-MILIEUS FÜR MIETWOHNUNGEN (LINKS) UND EIGENTUMSWOHNUNGEN (RECHTS)

Quelle: Realmatch360, Stand Anfang April 2026



In St. Moritz zeigt sich das klassische Bild eines gespaltenen Wohnungsmarktes in Tourismuszentren: Während die Mietwohnungsnachfrage mehrheitlich von Erstwohnungssuchenden getragen wird, dominieren Zweitwohnungsinteressenten die Eigenheimnachfrage. Entsprechend deutlich divergieren die Milieus beider Nachfragergruppen. Ein vergleichbares Muster ist in zahlreichen Gemeinden mit hohem Zweitwohnungsanteil anzutreffen.

Ähnliche Abweichungen zeigen sich in Wollerau – obschon der Zweitwohnungsanteil dort unter 10% des Wohnungsbestandes liegt. Hier greift ein anderer Mechanismus: Ein tiefer Steuerfuss entfaltet seine Anziehungskraft nicht über alle Einkommenschichten gleichmässig. Während die Mietwohnungsnachfrage primär von der ortsansässigen Bevölkerung geprägt wird, geht ein erheblicher Teil der Eigenheim-

nachfrage auf potenzielle Zuzüger zurück, für die der Gemeindesteuersatz ein zentrales Standortkriterium darstellt. Dies spiegelt sich unmittelbar in den unterschiedlichen Nachfragemilieus der beiden Segmente wider.

RESULTATE KÖNNEN ÜBERRASCHEN

So nachvollziehbar die geschilderten Beispiele auf den ersten Blick wirken mögen – die Resultate einer lokalen, segmentspezifischen Analyse der Nachfragemilieus können im Einzelfall durchaus überraschend ausfallen. Eine sorgfältige Auseinandersetzung mit den Zielgruppen und ihren Bedürfnissen kann auch in der Immobilienbranche über Erfolg oder Misserfolg eines Projekts entscheiden – sei es bei einer komplexen Projektentwicklung oder der Vermarktung eines einzelnen Objekts.



***ANDY EGGER**

Der Autor ist Geschäftsführer von Realmatch360. Das Unternehmen liefert aktuelle Informationen zur Immobiliennachfrage.

ANZEIGE