

# Wo wir unterwegs sind

Ein Frequenzmodell für Fussgänger schliesst eine Informationslücke in der Immobilienbewertung. Die Verwendung der stark variierenden Fussgängerfrequenzen vereinfacht Lagebewertungen bei publikumsintensiven Nutzungen.



Da die Fussgängerfrequenz sich essentiell auf die Performanz von Unternehmen auswirken kann, ist die Nachfrage nach entsprechenden Informationen aus der Immobilienwirtschaft sehr gross (Bild: Frequenzmodell FPRE).

ANDERS SCHATZMANN\* ●-----

**EIN FREQUENZMODELL FÜR FUSSGÄNGER SCHLIESST EINE LÜCKE.** Ein Detailhändler investiert in einen neuen Shop. Der Mietvertrag ist unterzeichnet, die Einrichtung bestellt, die neuen Mitarbeiter sind eingestellt. Bei einer Eröffnung stellt diese Situation jeden Investor vor ein beträchtliches finanzielles Risiko. Zur Minimierung dessen trägt, unter anderem, eine wichtige Kennzahl bei: Wie gross ist das Potential an Laufkundschaft an diesem Standort? Mit Ausnahme von auf Autokunden fokussierten Verkaufsformaten ist die Passantenfrequenz vor dem Geschäft einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Durch sie lässt sich das Kundenvolumen abschätzen, welches für die Umsatzabschätzung und somit eine nachhaltige Nutzungsplanung zentral ist.

Da die Fussgängerfrequenz sich essentiell auf die Performanz von Unternehmen auswirken kann, ist die Nachfrage nach entsprechenden Informationen aus der Immobilienwirtschaft sehr gross. Um aufwändige, manuelle Erhebungen zu umgehen und dennoch die gewünschten Informationen zu liefern, hat Fahrländer Partner (FPRE) ein Modell für Fussgängerfrequen-

zen entwickelt. Dies leistet den geforderten Beitrag zur besseren Einschätzung der so dominant wichtigen Lagequalität bei publikumsintensiven Nutzungen.

**DIE BEVÖLKERUNG BILDET DIE BASIS.** Basis für das Modell bilden die Daten des Bundesamtes für Statistik und des Bundesamtes

» Das Modell für Fussgängerfrequenzen zeigt den Zusammenhang zwischen Verkaufslage und Laufkundschaft. Im Vergleich zu Top-Standorten weisen B-Lagen meist eine Reduktion von 40% und mehr aus.«

für Raumentwicklung mit ihren Daten zu Bevölkerung, Wirtschaft und öffentlichem Verkehr. FPRE liefert mit seinen Nachfragersegmenten für Wohn-, Büro-, und Verkaufsflächen sowie weiteren verdichteten Standortdaten wichtige Indikatoren zur lokalen Struktur.

Eine Überlagerung, kombiniert mit einem System zur Verteilung und Gewich-

tung dieser Daten, führt zu einem schweizweiten Bild über Personendichten, woraus Fussgängerfrequenzen abgeleitet werden. Angegeben wird dabei die durchschnittliche Anzahl Personen an einem Arbeitstag (von Montag bis Freitag) zu den normalen Ladenöffnungszeiten.

**UNTERSCHIEDLICHE TREIBER FÜR FUSSGÄNGERFREQUENZ.** Zur Darstellung der Frequenzen wird ein 25x25 Meter-Raster verwendet. Diese kleinräumige Auflösung erlaubt einen hohen Detaillierungsgrad und somit eine Unterscheidung der Fussgängerfrequenzen auf Ebene Strasse oder Gasse.

Die Treiber für Fussgängerbewegungen unterscheiden sich entsprechend der lokalen Gegebenheiten. So sind die Fussgängerfrequenzen in Grossstädten hauptsächlich durch eine hohe Arbeitsplatzdichte, viele Shoppingmöglichkeiten und Gastronomie sowie Sehenswürdigkeiten getrieben. Weiter haben Hauptverkehrsknotenpunkte des öffentlichen Verkehrs einen markanten Einfluss. In kleinen Ortschaften, welche

keine Zentrumsfunktion für das Umland ausüben, sind der öffentliche Verkehr und die Arbeitsplätze dominant, jedoch fällt Shopping als Treiber für Fussgänger meist gänzlich weg.

**WEITREICHENDE ANWENDUNG.** Obschon das Bild der Frequenzen für sich alleine schon interessante Resultate für die Immobilienwirtschaft liefert, ergeben sich durch die Kombination mit weiteren Daten ganz neue Betrachtungsweisen. So kann das Frequenzmodell ergänzend zum Mikro-Lagering von FPRE eingesetzt werden und bietet eine weitere Dimension zur lokalen Beurteilung der Umgebung.

Eine weitere Anwendung erfolgt in Kombination mit den Nachfragersegmenten im Verkaufsflächenmarkt von FPRE.



Diese unterteilen den Verkaufsflächenmarkt durch eine Klassifizierung in den drei Dimensionen Betriebstyp, Flächenrentabilität und Konsumverhalten in neun Klassen. Dabei gilt: unterschiedliche Nachfragersegmente bedürfen unterschiedliche Fussgängerfrequenzen. Als Beispiel herrscht bei «Spezialgeschäften» oder den «Fachmärkten» eine hohe Wegbereitschaft, was heisst, dass für deren Umsatzerzielung keine hohe Passantenfrequenz bzw. Laufkundschaft erforderlich ist, sondern Stammkunden oder gezielte Plankäufe für den Ladenbesuch verantwortlich sind. Im Gegensatz dazu stehen die «filialisierten Shoppingmagnete». Diese sind weitgehend auch auf Spontaneinkäufe und damit auf eine hohe Sichtbarkeit an hoch frequentierten Lagen angewiesen.

Mit dem Modell für Fussgängerfrequenzen wurde eine bestehende Lücke in der Lagebewertung geschlossen. Die direkte Integration in bestehende Analyse- und Bewertungstools ermöglicht den Planern und Beratern eine weitere Hilfestellung, die u.a. bei der Minimierung von Leerstandsrisiken oder bei städtebaulichen Überlegungen von Nutzen sein kann. ●



**\*ANDERS SCHATZMANN**  
Der Autor ist Datenanalyst bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

ANZEIGE

 <p><b>Luftführungs-Systeme</b></p>	 <p><b>Kühl- und Heiz-Systeme</b></p>
 <p><b>Mess- und Sondertechnik</b></p>	 <p><b>Leitfähige Luft®</b></p>
 <p><b>Auswahl Referenzen</b></p>	

**Durrer-technik**

Durrer-Technik AG  
6043 Adligenswil · Telefon 041 375 00 11  
info@durrer-technik.ch · www.durrer-technik.ch