Christian Laesser, Stephan Reinhold

Was ist uns die Erschliessung mit OeV wert? Einsichten aus einem Projekt des SBB Lab

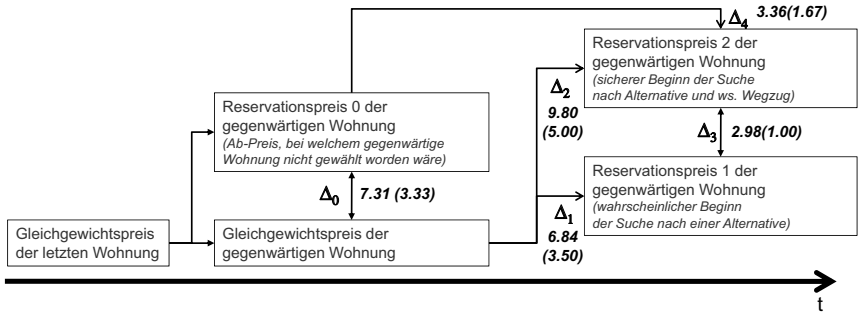
Haushalte evaluieren ihren Standort auf Basis unterschiedlicher Attribute. Hierzu gehört auch die Erschliessung mit Verkehr und damit die Erreichbarkeit. Verschiedene internationale Studien zeigen, dass Standorte, welche gut erschlossen sind, vergleichsweise höhere Marktpreise und darüber hinaus Zahlungsbereitschaft generieren, als solche, bei denen dies nicht der Fall ist. Die Rolle der Erschliessung wird in der Tendenz jedoch überschätzt, haben doch wohnraumbezogene Eigenschaften einen klar höheren Einfluss. Wie eine aktuelle Studie des SBB Labs nun zeigt, gibt es eine Ausnahme von dieser Regel: Fernpendler. Diese weisen, bei einer guten Erschliessung mit Öffentlichem Verkehr eine weit über den Marktpreis einer Wohnung gehende Zahlungsbereitschaft aus.

Beim Lesen des obigen Leads stellt sich unweigerlich die Frage, wie Zahlungsbereitschaft in einem solchen Kontext gemessen werden kann. Es gibt hierzu eine Reihe verbreiteter, zum Teil aber auch umstrittener Methoden, welche von einfachen offenen Fragen («Wie viel würden Sie bezahlen für…?») bis zu mitunter hochkomplexen DCM (discrete choice models) reicht. Wir haben uns einer Alternative bedient, welche auf einer bereits in den siebziger Jahren von Van Westerndorp entwickeltem Methode basiert und ein reales Gedankenexperiment in den Mittelpunkt stellt. Dieses Gedankenexperiment bestand im konkreten Fall daraus, dass insgesamt gut 1500 Probanden vier Fragen beantworten mussten:

(1) Wie viel bezahlen Sie für Ihren Wohnraum (Gleichgewichtspreis)?
(2) Ab welchem Preis hätten Sie damals diesen Wohnraum nicht (mehr) gewählt (Reservationspreis 0)?
(3) Ab welchem Preis würden Sie wahrscheinlich anfangen, einen alternativen Wohnraum zu suchen (Reservationspreis 1)?
(4) Ab welchem Preis würden Sie mit Sicherheit anfangen, einen alternativen Wohnraum suchen und falls ein solcher gefunden wahrscheinlich auch wegziehen (Reservationspreis 2)?

Die Fragen unterstellen also ein mit einem Preis zu versehenes Reaktionsmuster. Die Differenzen zwischen den vier Preisen stellen hierbei Preisschwellen dar, entlang derer die Probanden ihre Reaktionen quasi «eskalieren» lassen. In untenstehender Abbildung sind die mittleren (Durchschnitte und in Klammer Mediane) Preisschwellen pro m² Wohnfläche.

Hierbei zeigt sich, dass im Mittel (i.e. Median) jeder Befragte zum Zeitpunkt des Einzugs in den gegenwärtigen Wohnraum CHF 400 pro Monat mehr zu zahlen bereit gewesen wäre. Gegenwärtig würde ein Preis akzeptiert, welcher ebenfalls etwa CHF 400 höher wäre als der derzeit bezahlte und erst bei Preisen von mehr als CHF 500 würde man mit Sicherheit anfangen, eine Alternative zu suchen und allenfalls ausziehen.



Hinweis: Der Wert entspricht dem Mean; der Wert in Klammer dem Median

Diese Deltas variieren in ihrer Höhe, je nachdem ob jemand zufrieden ist oder nicht mit einzelnen einen Wohnraum und Standort beschreibenden Attributen. Die grössten Unterschiede (mind. CHF 150–230) stehen mit folgenden Attributen in einem Zusammenhang: Sympathie zum Quartier allgemein, Komfort, Geräumigkeit und Kinderfreundlichkeit, Wohnraum (inkl. Küche und Bad), Verhältnis zu Nachbarn, Parkplatzsituation, Grünflächen im Quartier und deren Nutzbarkeit, Distanz des Arbeitswegs, Kulturelles Angebot im Quartier und Originalität der Bauweise. Hierbei ist insbesondere von Bedeutung, ob ein Wohnraum in Eigentum oder gemietet ist; bei Eigentum sind in der Tendenz aufgrund höherer Exitkosten generell noch höhere Unterschiede bei den Deltas beobachtbar.

Unterschiede aufgrund von Verkehrsgegebenheiten lassen sich dagegen nur beschränkt beobachten. Probanden, welche mit der Parkplatzsituation zufrieden sind, weisen Deltas auf, welche +/– CHF 130 höher sind als Probanden, welche mit der Parkplatzsituation nicht zufrieden sind. Die entsprechenden Werte für die kleinräumige Erschliessung mit dem Öffentlichen Verkehr betragen +/– CHF 140 und mit der grossräumigen Erschliessung +/– CHF 96.

Man könnte sich also auch im Fall der Schweiz auf den Standpunkt stellen, dass Verkehrsgegebenheiten im Kontext einer Standortevaluation nur eine eingeschränkte Rolle spielen. Dies mag für die durch obige Werte repräsentierte Allgemeinheit ja durchaus zutreffen, nicht aber unbedingt für Personen, welche den Öffentlichen Verkehr tatsächlich nutzen (wollen oder müssen).

Bei Probanden, welche mit der OeV-Erschliessung zufrieden sind, sind Preisschwellen beobachtbar, welche drei- bis fünfmal höher sind als Preisschwellen bei Personen, welche mit der OeV-Erschliessung nicht zufrieden sind. Es gilt also, dass ein guter Anschluss an den OeV-Fernverkehr, wenn dieser (regelmässig) genutzt wird, auch eine höhere Zahlungsbereitschaft für Wohnraum generiert; diese beträgt im Mittel 35 CHF pro Quadratmeter Wohnfläche und Monat.

Die Erklärung für diese vergleichsweise hohe Zahlungsbereitschaft ist zweifach: (1) Zum einen haben Fernpendler Wohnräume, welche im Mittel etwa 20 m² kleiner sind als Wohnräume von Personen, welche nicht fernpendeln. (2) Weiter sind die Unterschiede auch mit dem Einkommensgefälle zwischen Zentren und Peripherie erklärbar; die Grossmehrheit dieser Befragten weist hohe Einkommen (> CHF 12 000) aus. Anzumerken ist denn auch, dass «nur» etwa 2 % der Pendlerwege OeV-Fernverkehr einschliessen (und damit nur ein kleiner Teil der Bevölkerung diese Möglichkeiten der Einkommensgenerierung auch so nutzt).

Was bedeuten nun diese Resultate? Zum einen darf die Rolle der Erschliessung nicht überschätzt werden, insbesondere wenn sie wie in der Schweiz nahezu ubiquitär ist. Es gibt kaum mehr Standorte, welche nicht oder nicht gut mit Öffentlichem Verkehr erschlossen sind. Wesentlich ist, ob und in welcher Form ein solches Angebot genutzt wird und die Präsenz einer guten Erschliessung nicht nur mehr eine Option darstellt sondern einen handfesten Nutzen. Kann ein gutes Angebot auch genutzt werden, generiert es offensichtlich (derzeit nicht abgeschöpfte) Zahlungsbereitschaft.

Christian Laesser, Prof. Dr.,
Direktor,
Email: christian.laesser@unisg.ch

Stephan Reinhold, M.A. HSG,
dipl. Wipäd., Research Assistant
(IMP-HSG, SBB Lab)
stephan.reinhold@unisg.ch