

# Gemeinde Laufenburg Zukunft Altstadt

**Phase 1:  
Fokus Immobilienmarkt - Analyse der  
Altstadt als neuer Wohnstandort**

Zürich, 21.01.2019



# Inhaltsverzeichnis

- I Einleitung
- II Standort- / Marktanalyse (Zusammenfassung)
- III Stärken und Schwächen
- IV Was ist attraktiver Wohnraum
- V Zukunftsthesen
- VI Definition Zielgruppe
- VII Definition Wohnangebot
- VIII Massnahmenkatalog
- IX Weiteres Vorgehen

# I Einleitung

# Auftrag und Vorgehen

Wüest Partner wurde im wesentlichen damit beauftragt, folgende Frage zu beantworten:

## ➔ Was ist attraktives Wohnen?

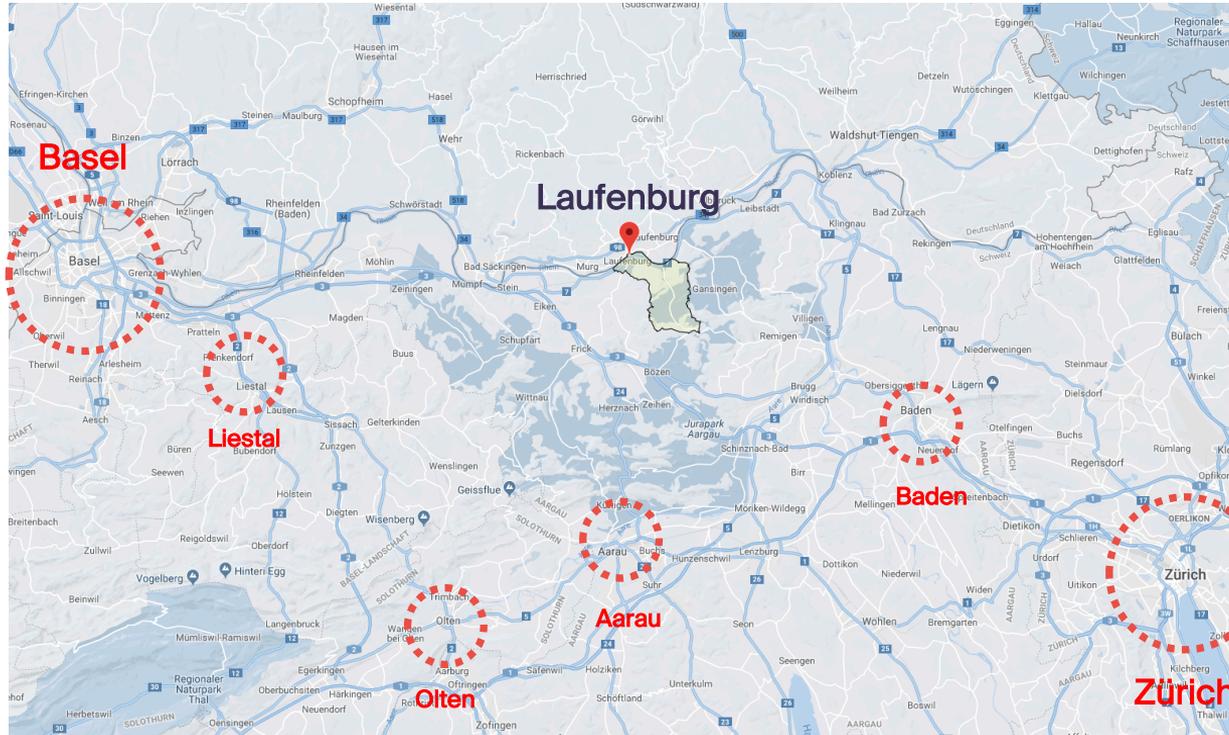
Dieser Frage soll anhand folgender Analysen und Überlegungen beantwortet werden:

- Analysen zum Standort und zum Immobilienmarkt der Gemeinde Laufenburg in Bezug auf seine Qualitäten als Lebensstandort und –mittelpunkt.
- Identifikation von konkreten Stärken und Schwächen, die für die angestrebte Entwicklung relevant sind (oder mutmasslich sein werden).
- Analyse wichtiger Zukunftsthemen und deren Einflüsse auf den Standort Laufenburg.

Die Durchführung der Analysen erfolgt unter Einbezug der bereits bestehenden Konzepte.  
(Vorliegende Grundlagen gem. Anhang 4)

## II Standort- und Marktanalyse (Zusammenfassung)

# Lokalisierung



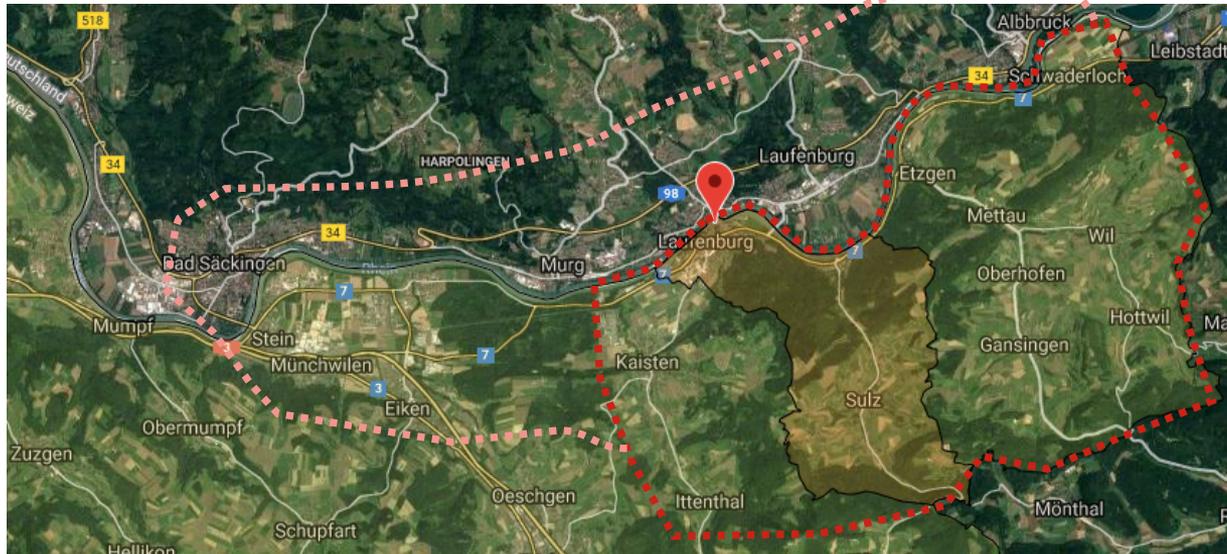
 Laufenburg

 Metropolitanräume

 kleinere Zentren

Laufenburg liegt zwischen verschiedenen Zentren und kann nicht eindeutig einem städtischen Agglomerationsraum zugeordnet werden.

# Definition näheres Einzugsgebiet



-  Altstadt Laufenburg
-  Gemeinde Laufenburg
-  MS-Region Fricktal
-  Direktes Einzugsgebiet von Laufenburg
-  Erweitertes Einzugsgebiet von Laufenburg, inkl. Deutsche Gemeinden

➔ Laufenburg ist das **Zentrum einer kleinen Agglomeration** mit einem im Verhältnis zur Gemeindegrösse reichhaltigen Infrastruktur-, Kultur und Sportangebot.

# Fazit Standortanalyse (1/2)

<b>Bevölkerungsstruktur:</b>	In Laufenburg sind überdurchschnittlich viele Personen über 45 Jahren wohnhaft. Es ist mit einem weiteren Anstieg der älteren Bevölkerung zu rechnen
<b>Bevölkerungsentwicklung:</b>	Kontinuierlicher Anstieg seit 2010, ab 2014 besonders stark. → Die Neubautätigkeit war 2014 und 2016 sehr stark
<b>Ausländeranteil:</b>	33% → vergleichsweise hoch.
<b>Ausrichtung:</b>	Die Haushalte in Laufenburg sind grundsätzlich traditionell ausgerichtet. Progressive Haushalte konzentrieren sich in der Altstadt. <small>(Gem. Roper-Consumer-Lebensstil, AZ Direct)</small>
<b>Kaufkraft:</b>	Kaufkraft pro Haushalt mit CHF 75'000 rund 10% unter dem Schweizer Mittel.
<b>Infrastrukturangebot:</b>	Reichhaltig → Spital, Schulen aller Bildungsstufen, Dienstleistungsangebote, Einkaufsmöglichkeiten (wenn der deutsch Markt miteinbezogen wird), etc .
<b>Erreichbarkeit:</b>	Vor allem mit dem ÖV ist die Erreichbarkeit schlecht. Mit dem MIV können u.a. Basel, Baden und Zürich in weniger als einer Stunde erreicht werden.

# Fazit Standortanalyse (2/2)

**Beschäftigungsentwicklung:**

- Beschäftigung ab 2013 bis 2016 stark gestiegen.
- Im Verhältnis zur Bevölkerung gibt es (Stand 2016) relativ viele Arbeitsplätze.
- 2018: Wegzug der Swissgrid und der Binkert Buag AG, Schliessung gewisser Bereiche des GZF → gegen 400 Stellen sind 2018 verloren gegangen.
- Dez. 2018: Verkauf des AXPO Areals an die Entwicklungsgesellschaft Stern Laufenburg AG (Aufbau eines Technologie- und Gründerzentrum) → es kann mit einer positiven Beschäftigungsentwicklung gerechnet werden.

**Branchen 2016:** Industriesektor (v.a. Baubranche) überdurchschnittlich stark.

**Pendler:** Laufenburg hatte im Jahr 2014 etwas mehr Zupendler (72.7%) als Wegpendler (55.6%). Diese Situation dürfte sich mit dem Wegzug der genannten Arbeitgeber etwas verändert haben. Grundsätzlich ist Laufenburg keine Gemeinde, die für Pendler prädestiniert ist.

**Arbeiten und Wohnen in L.:** Rund 16% aller Einwohner arbeiten in Laufenburg. Im Vergleich zu anderen Gemeinden im Fricktal ist das der höchste Wert aller Gemeinden.

**Grosse Arbeitgeber:** Laufenburg: Erne Gruppe, Balteschwiler AG, GZF, div. Gewerbeunternehmen  
Umgebung: Pharma-nahe Firmen in Sisseln und Stein

# Immobilienmarkt Wohnen (1/2)

→ Detaillierte Daten und Auswertungen im Anhang

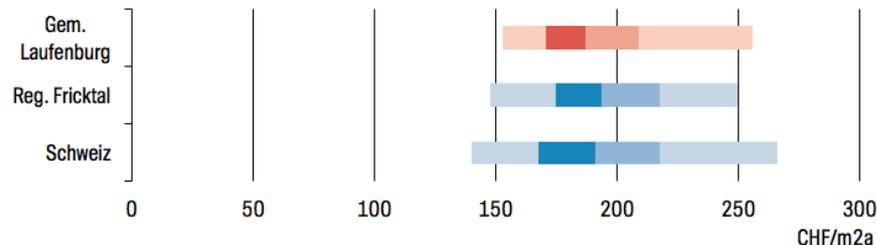
- Wohnungsbestand:** Total 1'670 Einheiten, davon 45% Mietwohnungen, 33% Einfamilienhäuser, 22% Eigentumswohnungen; Es handelt sich mehrheitlich um grössere Einheiten
- Neubautätigkeit:** Nach einem Peak 2014 und 2016 (je ca. 70 Wohneinheiten) ist in den nächsten Jahren mit einer geringeren Bautätigkeit im Wohnbereich zu rechnen.
- Leerstand:** 2.6% (Mietwohnungen 4.5%, Wohneigentum 1%), dabei sind (im Verhältnis zum Bestand) vor allem 1- und 2-Zimmer Wohnungen leer stehend.
- Marktanspannung Miete:** Es werden hauptsächlich 3.5 und 4.5-Zimmer Wohnungen gesucht, wobei die Nachfrage gedeckt werden kann. Bei den kleinen und grossen Wohnungen besteht hingegen eine gewisse Marktanspannung.  
(MS-Region Fricktal, Okt. 2018)
- Marktanspannung Eigentum:** Es werden vor allem 4.5 und 5.5-Zimmer Eigentumswohnungen gesucht. Bei den Einfamilienhäuser sind hauptsächlich 4.5 bis 6.5-Zimmer Häuser gefragt. Die Nachfrage wird in fast keinem Segment gedeckt.  
(MS-Region Fricktal, Okt. 2018)

# Immobilienmarkt Wohnen (2/2)

→ Detaillierte Daten und Auswertungen im Anhang

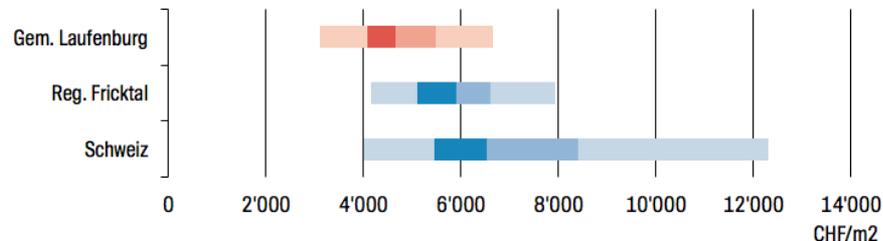
## Mietwohnungen: $\bar{x}$ CHF 187/m<sup>2</sup>a

Das Mietpreisniveau liegt nur wenig unter dem Niveau der MS-Region Fricktal und entspricht in etwa dem Schweizer Mittel.



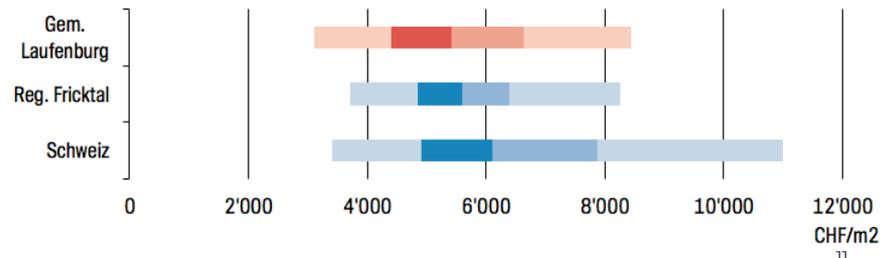
## Eigentumswohnungen: $\bar{x}$ 4'650/m<sup>2</sup>

Das Niveau der Eigentumswohnungen liegt deutlich unter den Preisen der MS-Region Fricktal sowie auch tiefer als im Schweizer Mittel.



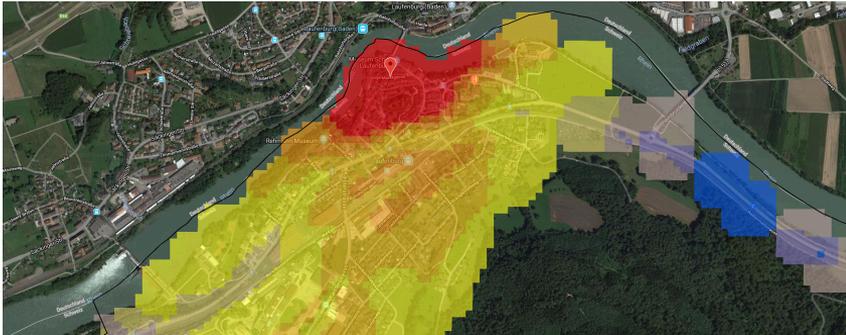
## Einfamilienhäuser: $\bar{x}$ 5'420/m<sup>2</sup>

Bei den Einfamilienhäusern liegen die Preise nur leicht unter den Preisen der MS-Region Fricktal und der Schweiz.

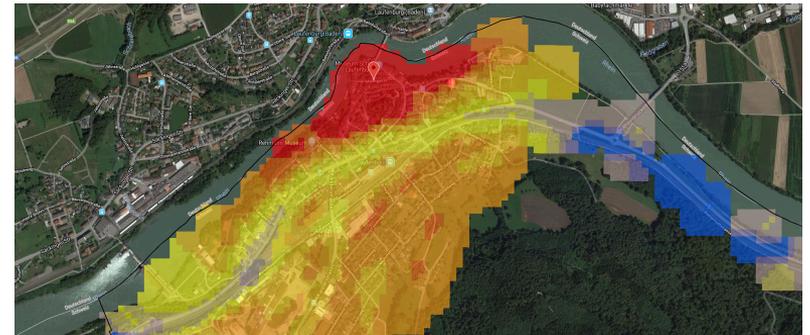


# Mikrolagerating

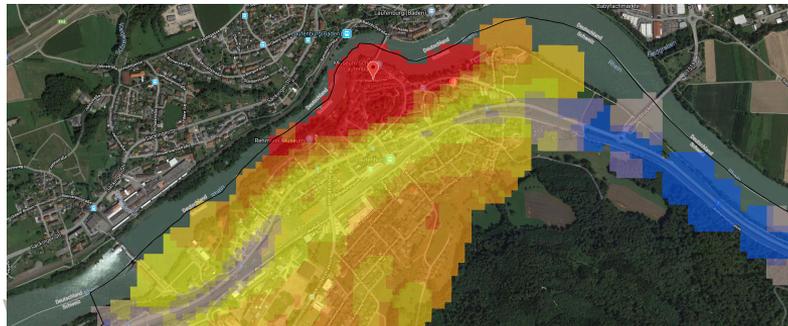
## Mietwohnungen



## Einfamilienhäuser



## Eigentumswohnungen



# III Stärken und Schwächen

# SWOT-Analyse

	Stärken	Schwächen
Chancen	<ul style="list-style-type: none"><li>- Wunderschöne, pittoreske Altstadt</li><li>- «Zwillingsstadt» in zwei Ländern</li><li>- Umgebungsqualität, Lage am Rhein</li><li>- Günstige Immobilienpreise</li><li>- Kulturelles und Infrastruktur-Angebot verhältnismässig gross</li><li>- Bildungsangebot</li><li>- Starkes Gewerbe, viele Arbeitsplätze</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dezentrale Lage</li><li>- Keine Gemeinde, die sich zum Pendeln eignet</li><li>- Leere Erdgeschossflächen</li><li>- Gebäudezustände</li><li>- Aktuelles gastronomisches Angebot</li></ul>
Risiken	<ul style="list-style-type: none"><li>- Grenznähe</li><li>- Altstadt Häuser</li><li>- Grösse der Gemeinde</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Wegzug grosser Firmen/Arbeitsplatzentwicklung</li><li>- Entwicklung der Verkaufsbranche</li><li>- Parkierungssituation</li></ul>

# Unique Selling Proposition Laufenburg (USP)

- ➔ Kleine Stadt, die alles an einem Ort vereint:  
Wohnen, Arbeiten und Erholung, ergänzt mit einem guten Infrastruktur-, Kultur, und Sportangebot.
- ➔ Ausgezeichnete Work-Life-Balance, da Pendlerwege wegfallen und eine grosse Vielfalt an Erholungsräumen vor der Tür liegen.
- ➔ Soziale Kontakte, lokale Ernährung und ein umweltbewusster Lebensstil → als Gegenbewegung zu Instagram, Fastfood und ständigem «auf Achsen sein»

# IV Was ist attraktiver Wohnraum?

## Immo-Barometer 2018

(Die Forschungsreihe der NZZ in Zusammenarbeit mit Wüest Partner zum Thema «Wohnen in der Schweiz»)

## Mieterumfrage Pensimo 2017

(Aus der Grundgesamtheit von gut 15'000 Wohnungen wurde eine Zufallsstichprobe von rund 4'400 Haushalten gezogen. Rücklaufquote: 51%)

# Interne Faktoren

→ Ergebnisse ImmoBarometer 2018

## Ergebnisse:

- Der **Mietzins** hat bei der Wohnungssuche oberste Priorität, gefolgt von der Mietfläche.
- **Belichtung, Grundrisse und Aussenraum** sind ebenfalls wichtige Aspekte
- Viele Wohnungssuchende sind mit der **Lärmisolation** eher nicht zufrieden und wünschen sich eine Verbesserung

## Potenzial Laufenburg:

- Das Mietzinsniveau ist in Laufenburg eher tief.
- Die Altstadtliegenschaften dürften bezüglich Geräumigkeit und Aussenraum eher benachteiligt sein.
- Ein wichtiges Augenmerk ist bei den Sanierungen auf eine gute interne Schallisolation zu legen.



● **Wichtigkeit:** 1 = Irrelevant 2 = Eher nebensächlich 3 = Auch noch wichtig 4 = Ausschlaggebend  
● **Zufriedenheit:** 1 = Völlig unzufrieden 2 = Eher unzufrieden 3 = Eher zufrieden 4 = Sehr zufrieden

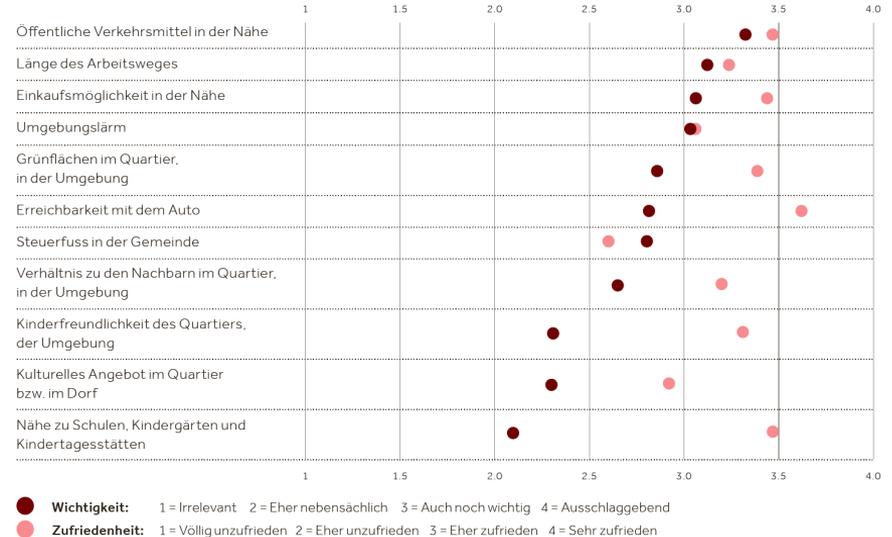
# Externe Faktoren → Ergebnisse ImmoBarometer 2018

## Ergebnisse:

- Die **ÖV-Erschliessung**, die **Länge des Arbeitsweges** sowie das **Infrastrukturangebot** sind die drei wichtigsten externen Faktoren.
- Ebenfalls hohe Ansprüche werden an den **Umgebungsärm** und die **Grünflächen** gestellt.

## Potenzial Laufenburg:

- Bezüglich dem **ÖV-Angebot** hat Laufenburg noch Potenzial.
- Da das **Arbeitsplatzangebot** in Laufenburg gross ist und viele Einwohner hier arbeiten können, kann das **Bedürfnis** nach einem kurzen Arbeitsweg sehr gut abgedeckt werden.
- Auch das **Infrastrukturangebot** ist für eine kleine Gemeinde reichhaltig.



# Wohnungsausstattung

→ Ergebnisse Mieterumfrage Pensimo (Herbst 2017)

*Frage:*

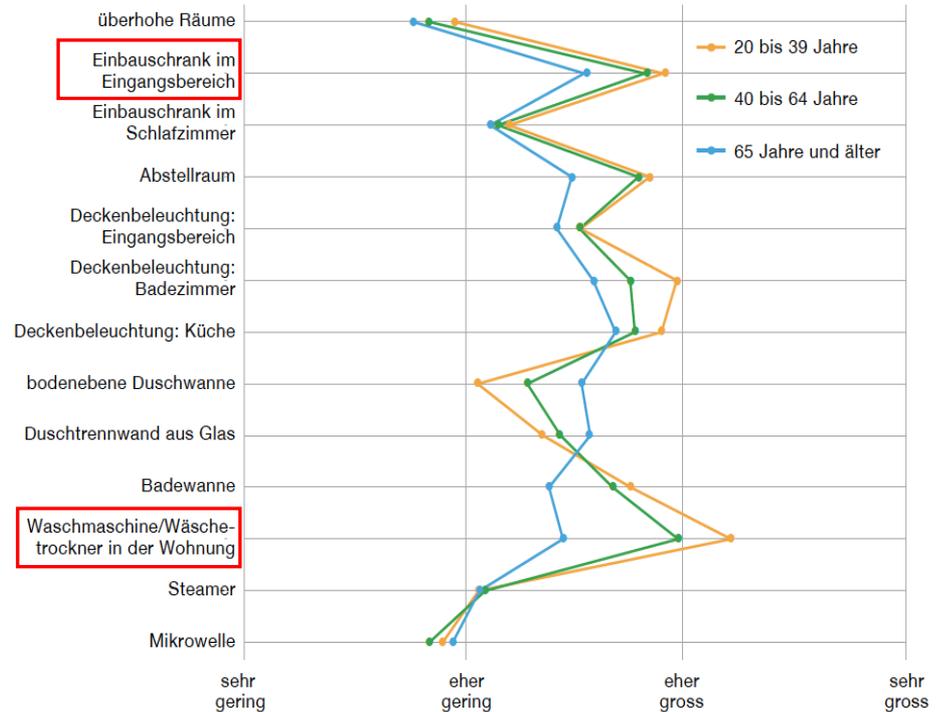
*Wie gross ist Ihr grundsätzliches Interesse für folgende Ausstattungsoptionen in der Wohnung?*

**Ergebnisse:**

- Von sehr grosser Wichtigkeit ist eine **Waschmaschine und Tumbler** in der Wohnung
- Auch genügend **Stauraum** (Réduit und Garderobenschränke) ist den Bewohnern wichtig

**Potenzial Laufenburg:**

- Alle diese Faktoren sind durch nutzerorientierte Sanierungen, resp. Wohnungsausstattungen grundsätzlich umsetzbar.



# Interesse für Infrastrukturangebote → Ergebnisse Mieterumfrage Pensimo (Herbst 2017)

## Frage:

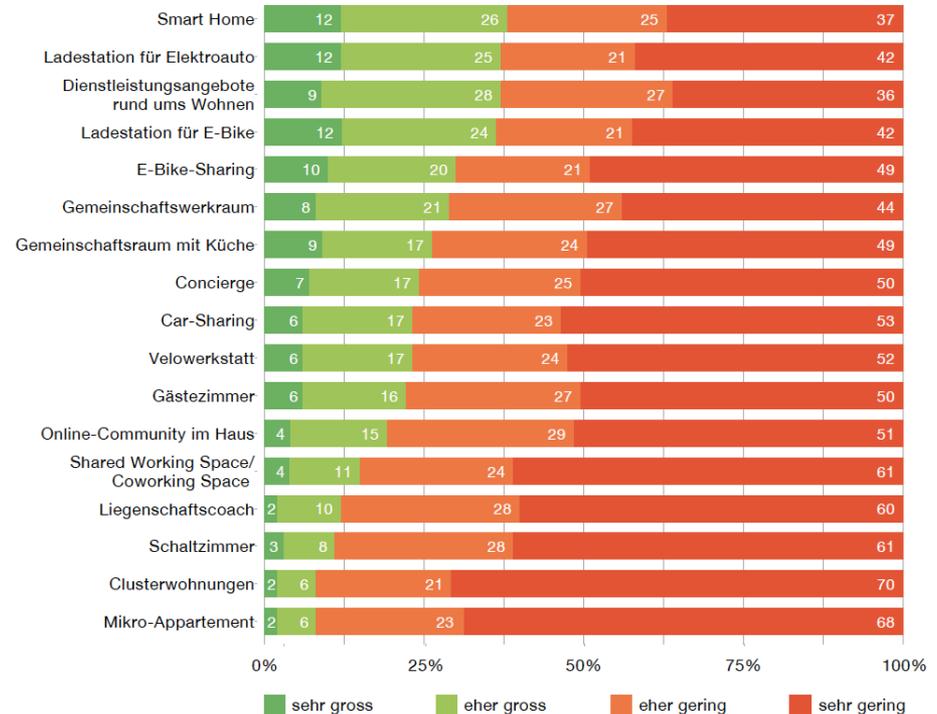
*Nachstehend finden Sie eine Reihe von Infrastrukturangeboten, die vermehrt in Mietliegenschaften angeboten werden und mehrheitlich separat abgerechnet werden. Wie gross ist Ihr Interesse für folgende Angebote?*

## Ergebnisse:

- Spitzenreiter sind Angebote rund um die aktuelle Technik, sowie Gemeinschaftsräume für Werken, und z.B. Feste.
- Grundsätzlich ist das Interesse noch klein, wird aber voraussichtlich wachsen.

## Potenzial Laufenburg:

- In Bezug auf die Digitalisierung und entsprechende Angebote hat Laufenburg die Möglichkeit, eine Vorreiterrolle zu übernehmen.



V Zukunftsthesen

# Für Laufenburg wichtige Trends



# VI Definition Zielgruppe

# Zielgruppe

## **Lokalisierung**

Personen, die bereits in der näheren Umgebung wohnen, sowie Neuzuzüger mit einem Arbeitsplatz in Laufenburg oder der nahen Umgebung.  
Insbesondere (zukünftige) Angestellte der grossen Unternehmen in Sisseln und Stein.

## **Soziale Schicht**

Mittelschicht (Haushaltseinkommen um CHF 85'000)

## **Sozio-professionelle Ausrichtung**

- Bodenständige Personen mit bewusstem Lebensstil
- Lokal orientierte, häusliche Personen, die Sicherheit und Beständigkeit, sowie eine gute Nachbarschaft schätzen.
- Engagierte und pflichtbewusste Bürger
- Naturverbundene, qualitätsbewusste Personen

# Bewohnertyp A: Junge Singles/Paare

→ Menschen mit Hang zur Selbstverwirklichung

## Typbeschreibung

- unabhängig und ungebunden
- experimentierfreudig, neugierig
- weltoffen
- engagiert
- viele Hobbies
- grosses soziales Umfeld
- Selbstverwirklichung ist wichtig
- übernimmt soziale Verantwortung
- Vergnügen ist wichtig

## Typische Lebenssituation

- Single-/Paarhaushalt
- gute Work-Life Balance
- die Arbeit ist Teil des Lebens
- Wohnung als Ausdruck der Persönlichkeit
- aktives Privatleben
- progressive Lebenseinstellung

## Präferierte Wohnsituation

- Mietwohnung
- 3 bis 4.5 Zimmer
- Atelierwohnungen
- flexibler Grundriss
- grosse Küche



# Bewohnertyp B: Familien

## → Familien mit alternativen Lebens und Rollenmodellen

### Typbeschreibung

- Familien mit berufstätige Eltern, aber auch Grossfamilien, Patchwork-Familien, etc.
- strukturiert, aber auch flexibel
- verantwortungsbewusst
- pflichtbewusst

### Typische Lebenssituation

- Eltern teilen sich die Haushalts- und Erziehungsarbeit
- beide Elternteile sind berufstätigt
- Home-Office-Tage
- externe Haushalts- und Betreuungsunterstützung
- Leben im Familienverbund (Aufteilung der Kinderbetreuung unter 2-3 Familien)

### Präferierte Wohnsituation

- (Reihen-) Einfamilienhaus
- 4.5 bis 6.5 Zimmer
- zusammenschaltbare Wohnungen
- zumietbare Zimmer
- flexibler Grundriss
- geräumig und grosszügig



# Bewohnertyp C: Senioren

## → Aktive Rentner im dritten Lebensabschnitt

### Typbeschreibung

- jung gebliebene ältere Personen
- haben sehr viel Freizeit
- unabhängig
- wollen sich selber verwirklichen
- viele Hobbies

### Typische Lebenssituation

- haben noch rund 20 Jahre vor sich, ohne Arbeit, ohne Kinder
- investieren viel Zeit in ihres Hobbies und sozialen Kontakte
- kümmern sich um Enkelkinder
- sind körperlich Aktiv

### Präferierte Wohnsituation

- Eigentumswohnung
- 2.5 bis 4.5 Zimmer
- stufenlose Erschließung
- Hobbyraum (z.B. im EG)
- zentrale Lage mit der Möglichkeit, Betreuungsangebote zu beanspruchen



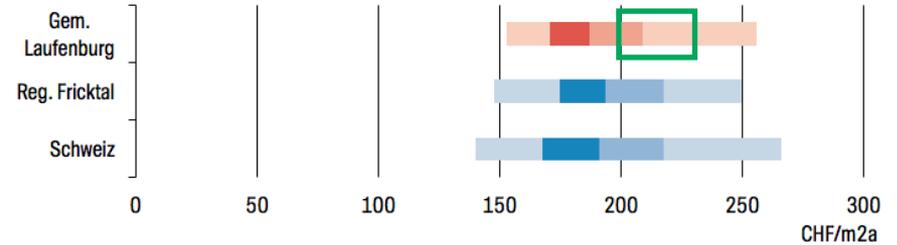
# VII Definition Wohnangebot

# Zusammenfassung Wohnprodukte

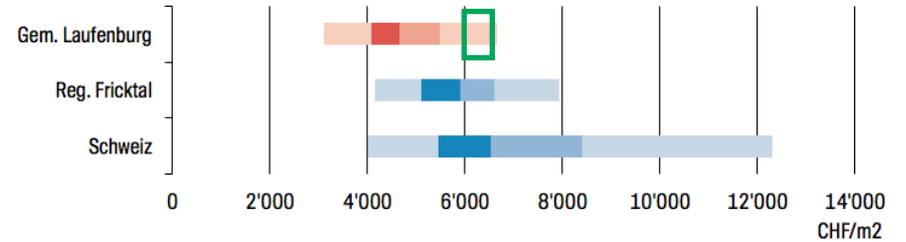
Bewohnertypen	Single/Paare und Senioren			Familien			Senioren		
Typologie	Mietwohnung			(Reihen-) Einfamilienhaus			Eigentumswohnung		
Anzahl Zimmer	2.5	3.5	4.5	4.5	5.5	6.5	2.5	3.5	4.5
Wohnungsgrösse [m2]	60 - 65	75 - 85	95 - 105	110 - 120	145 - 155	170 - 190	65-75	80-100	100-120
Ø Preis [CHF] (Richtwert)	1'150	1'450	1'650	750'000	850'000	950'000	450'000	600'000	700'000
Anzahl Nasszellen	WC/Bad	WC/Bad	WC/Bad +WC	WC/Bad +WC	WC/Bad +WC/DU	WC/Bad +WC/DU	WC/Bad	WC/Bad +WC	WC/Bad +WC
Küche [Anz. Elemente]	5-7	6-8	8-10	9-11	10-12	10-12	6-8	7-9	9-11
Réduit/Einbauschränke	ja			ja, ausreichend			ja		
Aussenraum	wenn möglich			wenn möglich			wenn, möglich		
Ausstattung	Waschturm, Lift von Vorteil			Waschturm, Lift, grosszügige Küche			Waschturm, Lift		

# Positionierung der Miet-/Kaufpreise im Angebotspreisspektrum

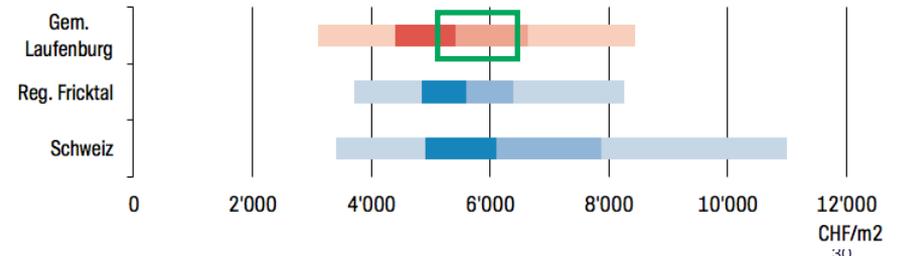
Mietwohnungen: CHF 200 - 220/m<sup>2</sup>a



Eigentumswohnungen: 6'000-6'500/m<sup>2</sup>



Einfamilienhäuser: 5'000-6'500/m<sup>2</sup>



# Möglichen Nutzung einer Altstadtliegenschaft

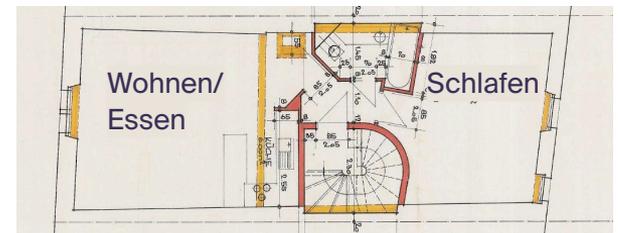
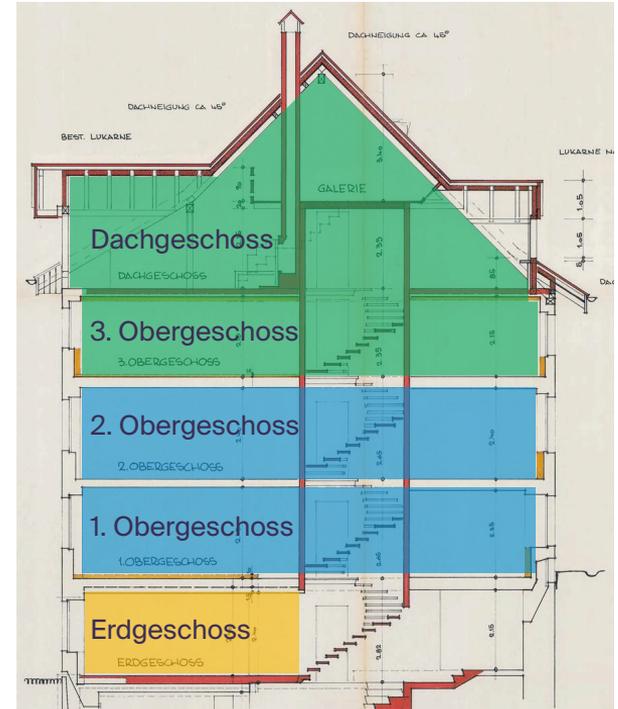
 1x 3.5 bis 4.5-Zimmer Wohnung  
→ Ausbau des Dachgeschosses

 2x 2-Zimmer Wohnung

 Atelier  
→ Mögliche Nutzung: - Hobbyraum (teilw. mit Schaufenster)  
- Homeoffice  
- Multifunktionsraum für Familienwhg. (Abstellraum, Bastelraum, etc.)

## Herausforderungen:

- Einbau Lift für die behindertengängige Erschliessung
- Realisierung Aussenräume
- beengte Platzverhältnisse für die Sanitärräume
- grosse Wohnungen meist nur in den Obergeschossen umsetzbar (aufgrund der notwendigen internen Erschliessung)



# VIII Massnahmenkatalog

# Massnahmen der Gemeinde Laufenburg

- ➔ Aufgabe der Gemeinde sollte es sein, Impulse zu setzen, um eine positive Weiterentwicklung der Altstadt von Laufenburg umzusetzen.

Neben den bereits definierten Initialmassnahmen (Ergebnis diverser Studien und Arbeiten der Gemeinde und einer Arbeitsgruppe) sieht Wüest Partner folgende Potenziale und Möglichkeiten:

## **Kaufen und renovieren:**

- Online-Dokumentation die aufzeigt, welche Häuser zum Verkauf stehen.  
→ Zielgruppe: Leute, die selber umbauen wollen.
- Anlaufstelle für Umbauwillige zur Beratung (Denkmalpflege, Vorgehen, etc.) und zum Materialbezug.  
→ Unternehmerpool, der Material und Sanierungsarbeiten anbietet.

Die Idee dahinter:

- Leute, die selber Umbauen, bleiben länger.
- Aufbau/Umbau der Altstadt als gemeinsames Werk.

# Massnahmen der Gemeinde Laufenburg

## Marketing / Kommunikation:

- Klare Positionierung von Laufenburg → grosses Potenzial vorhanden
  - vermeintliche Schwächen (z.B. Dezentralität) können auch Alleinstellungsmerkmale sein.  
→ Heimat, Nachbarschaft, Natur, Ruhe, Kultur, etc.
- Aufbruchsstimmung\* erzeugen und publik machen  
→ Zielgruppen konkret ansprechen
- Anreize\*\* für Altstadt-Neuzuzüger schaffen

## Öffentlicher Raum:

- Aktivierung der Gassen und Plätze zur Kompensation des oft fehlenden privaten Aussenraums
  - Treffpunkte schaffen (z.B. durch Sitzbänke\*, Spielplätze (neu interpretiert?), Gemeinschaftsgärten, etc.)
- Nachbarschaftliche Kontakte ermöglichen (z.B. durch Interessengruppen, generationenübergreifende Hilfe ermöglichen\*\*\*)
- Günstige Verpflegungsangebote über Mittag

# Massnahmen der Gemeinde Laufenburg

## Gewerbe- und Verkaufsflächen:

- Gewerbefläche, die die Wohnnutzung in der Altstadt ergänzt:
  - Mikro-Gewerbeflächen, die preislich auch attraktiv für Privatpersonen sind  
→ z.B. für den Typ Selbstverwirklicher, Vermietung von Schaufensterflächen
  - Kinderbetreuungsangebote
  - Geschäfte für regionale Produkte
  - Co-Working Spaces\*
  - Cafés / Restaurants zur Ergänzung und Belebung

# IX Weiteres Vorgehen

# Weiteres Vorgehen

- **Vertiefung/Ergänzung des Gesamtkonzeptes «gemischtes Wohnen»**
  - Überprüfung der bereits eingeleiteten Massnahmen
  - Ggf. Priorisierung, Anpassung oder Ergänzung der Massnahmen; Umsetzungskonzept
- **Analyse von Liegenschaften (Objektanalyse)**
  - Nutzungskonzept: Nutzung der Liegenschaften, resp. der einzelnen Geschosse
  - Geeignete Wohnungstypen/-grössen, Miete oder Eigentum
  - Einschätzen des Miet-/Kaufpreispotenzials
  - Wirtschaftlichkeitsrechnung zur Umsetzung der Nutzungskonzepte
  - Evaluieren einer sinnvollen Strategie (Halten/Veräussern, Investieren/Entwickeln)
- **Positionierung von Laufenburg** im Bezug auf die Megatrends (Silver Society, Smart Buildings, etc.)
- Für die Begleitung weiterer Schritte steht Ihnen Wüest Partner gerne weiterhin zur Verfügung

# Herzlichen Dank!

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Projektnummer	116235
Auftraggeber Kontaktperson	Gemeinde Laufenburg Meinrad Schraner meinrad.schraner@laufenburg.ch
Bearbeitung	Wüest Partner AG Alte Börse Bleicherweg 5 8001 Zürich wuestpartner.com
Projektleitung Bearbeitung	Matthias Weber Martina Wäckerlin