

# Ein Bauer, kein Knecht

Mit teuren Wohnungen in schönen Altbauten hat Urs Ledermann das Gesicht einer Stadt verändert. Heute trifft er Donald Trump beim Golfen – und ist überzeugt, dass Zürich die Wohnungskrise ohne Unternehmer wie ihn nicht lösen wird. Von *Giorgio Scherrer* und *Andrea Martel*, Bild *James Jackman*



Kürzlich war der Immobilienunternehmer Urs Ledermann zu einer Sitzung auf ein städtisches Amt geladen. Es ging um Meinungsverschiedenheiten bei einem Sanierungsprojekt, einem historisch bedeutsamen Altbau im Zürcher Seefeld-Quartier. Während Monaten waren sich Architekt, Firma und Amt nicht einig geworden.

Noch vor dreissig Jahren, sagt Ledermann, hätte er die Baubewilligung in wenigen Wochen erhalten. Noch vor hundert Jahren, glaubt er, wäre sie in einem einzigen Tag vorgelegen.

Nun aber seien sein Team und das Architekturbüro – «alles Topleute!» – an den Vorgaben verzweifelt.

Die städtischen Behörden hätten nur ein Wort gesehen: «Sanierung!» Und damit verbunden: höhere Mieten. «Dann geht bei ihnen der Laden zu.»

Also habe er selbst kommen und eine Lösung suchen müssen, obwohl er eigentlich nicht mehr im Tagesgeschäft sei. Am grossen Besprechungstisch im Amtshaus, sagt Ledermann, habe er den versammelten Behördenvertretern eine Frage gestellt: «Gehen Sie gerne durch die Zürcher Altstadt?»

«Ja, sicher!», habe es als Antwort geheissen. Diese einzigartigen Häuser, diese verspielten Fassaden – wunderschön. «Wissen Sie, warum damals alle so schön gebaut haben?», habe er dann gefragt und in die Runde geblickt: «Weil es Sie da noch nicht gab.»

### I. Das Problem

In Zürich, der grössten Stadt der Schweiz, ist der Wohnraum knapp. Die Mieten steigen. Neue Wohnungen braucht es dringend. Der Slogan, den Linksauteur in den 1980er Jahren prägten – «Wo-wo-Wohnige!» –, bei den letzten städtischen Wahlen stand er gar auf den Plakaten der bürgerlichen FDP.

Gleichzeitig ist es so schwer wie nie, neue Wohnungen zu bauen. Im Schnitt dauert es 330 Tage, bis eine Baubewilligung erteilt wird. 2010 war es noch weniger als halb so lange. Wer baut, kämpft mit Rekursen und Regulierungen – in einer Stadt, in der alle mehr Wohnraum fordern.

Das Feindbild vieler Mieter und linker Wohnpolitiker bleibt derweil: der Immobilienunternehmer. Er, so der Vorwurf, profitiere von der Knappheit, indem er günstige Wohnungen durch teurere ersetze – vor allem durch Totalsanierung und Neuvermietung.

Urs Ledermann war lange der bekannteste Immobilienunternehmer der Stadt. «König des Seefelds» nannte man ihn. Darin lag Neid, Bewunderung, vielleicht auch etwas Furcht.

Als Ledermann ins Immobiliengeschäft einstieg, galt Zürich als Unort, in dem nur Arme, Arbeitslose und Alkoholiker leben wollten. Heute ist die Stadt einer der beliebtesten Wohnorte der Welt – und einer der teuersten. Haben Investoren wie Ledermann diese Entwicklung ermöglicht – oder bloss von ihr profitiert? Es ist die Frage, die Zürich spaltet.

Viele Unternehmer wollen sich nicht mehr öffentlich dazu äussern. Urs Ledermann jedoch spricht. Zugeschaltet aus Palm Beach, Florida, wo er gerade für ein paar Monate wohnt, nimmt er sich Zeit, stundenlang, für jede Frage.

Weil, so sagt er, ihm die Stadt am Herzen liege. Und weil er glaubt, eine Lösung für das Wohnungsproblem gefunden zu haben.

### II. Ein Metzgerssohn will nach oben

Urs Ledermanns Vater war Metzger. Genaugenommen: Metzgermeister mit mehreren Betrieben, die Unterscheidung ist dem Sohn wichtig. Das Arbeiten, das Mithelfen, das Unternehmerische – von frühester Jugend an sei ihm das vermittelt worden.

Als der junge Urs Physik studieren will, sagt der Vater: «Erst lernst du etwas Rechtes.» Eine Metzgerlehre kann der Sohn noch knapp abwenden, indem er argumentiert, eine Metzgerei brauche auch Leute, die das Kaufmännische beherrschten. Die KV-Lehre absolviert er in einer Stahlfirma. Es wird in seinem ganzen Leben seine einzige Zeit als Angestellter sein.

Sein Grossvater, erzählt Ledermann, sei Bauer gewesen. Ein Mann wie der «Glunggepuur» aus Jeremias Gotthelfs Klassiker «Ueli der Knecht». Ein Landbesitzer, standesbewusster Vertreter einer Bauern-Aristokratie. Er habe ihm eine Haltung vorgelebt, die ihn bis heute präge: «Man ist stolz, man leistet viel, man trägt die Verantwortung, für das, was man hat. Aber: Man ist der Bauer, nicht der Knecht.»

Der Besitz, er ist Urs Ledermann heilig. Wer besitzt, schafft Neues. Wer etwas hat, hat auch etwas zu geben.

Ende der 1970er zog Urs Ledermann in das Quartier, das ihn später berühmt machen würde. Er war Anfang zwanzig, ein junger Mann mit verwuschelten Haaren und Lederjacke, der auf einer Ducati durch die Gegend brauste. Sein Geld verdiente er mit der Vermittlung von Personal, vor allem Bankangestellten und Bauarbeitern.

Das Seefeld, einst ein Sumpf, bevor die Stadt Zürich es sich einverleibte, war ein Ort voller Villen, verspielter Fassaden und Art-déco-Häuser. Nah am Zentrum, direkt am See. Doch es war auch ein Quartier im Niedergang.

Entlang der Dufourstrasse – benannt nach dem ersten Schweizer General – zog sich ein Strassenstrich durchs Quartier. Wer als junge Frau nach Hause lief, hörte ständig Autos halten und Stimmen fragen: «Wie viel? Komm, wie viel?» An der repräsentativen Seepromenade lagen Drogensüchtige und spritzten sich Heroin.

In diesen Jahren verlor das Quartier rasant an Bewohnern: Zwischen 1960 und 1990 schrumpfte die Bevölkerung um 40 Prozent, deutlich stärker als in der Stadt als Ganzem.



Ein frühes Ledermann-Haus: Zürcher Seefeld, Florastrasse, erworben 1988.

«Es war ein grauer, trister Ort», sagt Ledermann. «Wer es sich leisten konnte, zog weg. Aber Lage und Bausubstanz waren phantastisch.»

Für viele war das Seefeld abgeschrieben – für Ledermann nicht. Seine damalige Freundin und heutige Frau, hier aufgewachsen, habe ihn gefragt: «Kannst nicht du etwas machen?»

Seine Antwort: Häuser kaufen.

### III. Der «Häusersammler»

Das erste Haus, das Urs Ledermann kaufte, war kein ganzes Haus. Es waren drei Viertel eines Bürogebäudes – des Hauses, in dem er seine eigenen Büros hatte. Er erwarb sie 1979, mehr aus Intuition denn aus Kalkül – als stabile Einnahmequelle für sein junges Unternehmen.

Den Vorbesitzer überzeugte er mit hartnäckigen Telefonaten zum Verkauf. Besiegelt wurde der Deal im Herrenklub «Baur au Lac». Ledermann, zum ersten Mal an einem solchen Ort, erschien im Konfirmandenanzug. Per Handschlag sagte er 600 000 Franken zu – Geld, das er noch nicht hatte, aber später aufreiben konnte, auch dank Bankkontakten seines Vaters.

Vier Jahre später übernahm er den verbliebenen Viertel von den Miteigentümern. Dann, 1985, kamen die ersten Häuser im Seefeld dazu. Schöne Altbauten in schlechtem Zustand. Niemand habe die damals gewollt, sagt Ledermann. «Alle sagten mir: «Du bist verrückt.»»

Die Stadt schrumpfte, es wurde kaum gebaut. Viele Hausbesitzer hatten Mühe, Mieter zu finden. «Hätten wir damals nüchtern analysiert, wir hätten sagen müssen: Machen wir nicht.» Ledermann hingegen kaufte – und investierte: farbige Fassaden, sorgfältig restaurierte Steinmetzarbeiten. «Ich wollte die Nachbarn provozieren», sagt er. «Ich wollte, dass auch sie mehr aus ihren Häusern machen.»

Er wollte wieder Wohnungen für die bauen, die einst hier lebten – die erfolgreiche Elite einer wachsenden Stadt.

Das Kapital für seine Projekte besorgte sich Ledermann nach und nach. Er lebte sparsam, nahm Hypotheken auf, machte Schulden. Ende der 1980er wechselte er voll ins Immobiliengeschäft. In dieser Zeit erhielt er seinen Übernamen, niemand weiss, woher: «der König des Seefelds».

Daran stört ihn bis heute vor allem eines: der Teil mit dem Seefeld. «Meine Ambitionen», sagt er, «waren immer grösser.»

### IV. Schönheit als Geschäft – und eine Wette

Das Geschäftsmodell von Urs Ledermann lässt sich auf zwei Arten beschreiben.

Die nüchterne Version liefert der Immobilienökonom und Berater Urs Hausmann, ein langjähriger Beobachter der Branche: «Was Ledermann früher als andere verstand, war, dass es in der Stadt Zürich für Gutverdiener und Vermögende kein adäquates Wohnangebot gab. Er hat diese Marktlücke gesehen – und sie gefüllt.»

Ledermann selbst erzählt es anders. Für ihn beginnt alles mit Schönheit. «Ein schönes Zuhause», glaubt er, «fördert den Erfolg, ja den ganzen Menschen.» Schöne Häuser hätten die Macht, ein ganzes Quartier zu verändern.

Häuser seien lebendig, hätten eine Seele. Er spreche mit jedem von ihnen. Und sie antworteten auch. Was sagt er ihnen? «Dass ich sie liebe, dass ich lieb zu ihnen sein werde.» Und was antworten sie? «Dass sie gerne bei mir sind.»

Für Ledermann sind seine Projekte mehr als ein Geschäft. Sie sind der Versuch, über Häuser Menschen zu prägen – und über Menschen eine ganze Stadt.



Demonstration gegen überteuerte Mieten Anfang der 1980er Jahre.

Die Ökonomie des Immobiliengeschäfts ist im Grunde simpel. Wer Häuser besitzt, kann auf zwei Wegen Geld verdienen: über die Miete – und über den steigenden Wert einer Liegenschaft. Je höher der klettert, desto höhere Hypotheken kann man aufnehmen. Geld, mit dem sich wiederum neue Immobilien kaufen und umbauen lassen.

Jedes Projekt ist eine Wette auf die Zukunft. Entscheidend für den Gewinn ist nicht, wie attraktiv ein Ort heute ist. Sondern wie beliebt er in zehn, zwanzig oder dreissig Jahren sein wird.

Dass Urs Ledermann seine Wette gewinnt, beginnt sich in den 1990er Jahren abzuzeichnen. Damals wird die Stadt schöner, begehrter. Die Bautätigkeit zieht wieder an. Die Mietpreise steigen steil an; zwischen 1980 und 2010 werden sie sich verdoppeln.

Diese Entwicklung hat einen Namen: «Gentrifizierung», abgeleitet vom englischen «gentry», Adel. Ihre Ursache ist bis heute umstritten. Sind es die Unternehmer und Investoren, die Quartiere wieder lebendig machen? Ist es die neue linke Mehrheit in der Stadtregierung, die eine Lösung für das Drogenproblem findet, in Kultur und öffentlichen Verkehr investiert? Oder ist das Ganze schlicht Teil eines zyklischen Auf und Ab in der Entwicklung der städtischen Bausubstanz?

Klar ist bloss: Der neue urbane Boom – er führt zu politischen Verwerfungen.

#### V. «Ledermann geht um!»

Der Mann trägt einen roten Schal, ein weisses Hemd und einen Packen Papiere unter dem Arm. Die Kamera zeigt seine Lederschuhe, mit Dreck bespritzt. Man sieht ihn, wie er eine Strasse im Seefeld entlanggeht. Dann sagt der Mann: «Andere Leute sammeln Bilder, Skulpturen. Ich sammle Häuser.»

Schnitt. Ein Kran, der ein Haus abreisst. Ein alter Herr vor der Baugrube. «Meine Kinder sind in diesem Haus geboren, ich habe hier 39 Jahre lang gelebt», sagt er. «Das tut halt schon etwas weh.» Dann rieselnder Schutt und der Schriftzug: «Vertrieben von Zuhause».

So wurde Urs Ledermann im Oktober 2009 der Nation vorgestellt, in einem Dok-Film des Schweizer Fernsehens. Es ist die Kulmination einer Dynamik, die zu jeder Gentrifizierungsdebatte gehört: die Entstehung eines Feindbilds.

«Ledermann geht um!», warnte die lokale SP bereits in den 1980ern. Ende der nuller Jahre machten im Quartier und in der Lokalpresse Geschichten die Runde – dazu, wie der charmante Unternehmer mit ständigen Briefen und Anrufen, mit Einladungen in schicke Restaurants und jahrelangem Werben zu seinen Häusern komme.

Die «Seefeldisierung» ist da bereits zur Drohung für jedes Zürcher Stadtquartier geworden. Sie bedeutet: Kündigungen, hohe Mieten, Verdrängung von Alteingesessenen.

Für Ledermann bedeutet sie dagegen etwas anderes: ein tragisches Missverständnis.

#### VI. «Gentrifizierung ist Aufwertung!»

In Palm Beach, Florida, scheint die Sonne. Ein helles Büro mit Ledersessel, ein alter metallener Aktenschrank, Bilder eines Fotokünstlers an der Wand. Davor sitzt Urs Ledermann.

«Eine andere Welt» sei das hier, sagt er. Palm Beach, sein Zweitwohnsitz seit über zwanzig Jahren – er war einst ein ganz normaler Ferienort. Heute versammeln sich hier die Reichen und Einflussreichen des Landes. Verantwortlich dafür: ein anderer Immobilienentwickler, der berühmteste der Welt.

Donald Trumps Beach-Klub Mar-a-Lago ist eine viertelstündige Autofahrt entfernt. Ledermann ist dort Mitglied, seit Jahren schon. Erst am Wochenende hat er Trump auf dem Golfplatz getroffen. «Ich war mit meinem dreijährigen Enkel dort, da ist er gekommen und hat uns begrüsst.» «Nichts Besonderes» sei das. «Er ist ein zugänglicher Mensch.»

Wenn er Palm Beach betrachte, sagt Ledermann dann, könne er die Aufregung von damals kaum nachvollziehen. «Gegen das, was hier passiert, ist die Seefeldisierung harmlos.»

Überhaupt, ruft Ledermann: «Gentrifizierung ist doch Entwicklung!» Für ihn ist die Kritik an baulicher Erneuerung vor allem eines: kurzsichtig. «Es gibt diese Vorstellung: <Wenn man umbaut, wird nachher alles teurer.> Kurzfristig stimmt das vielleicht. Langfristig aber passiert das Gegenteil.»

Nur wer in die Bausubstanz investiere, könne sie erhalten. Nur durch Um- und Neubauten könnten neue Wohnungen entstehen. Und nur mit ihnen lasse sich der Anstieg der Mietpreise bremsen.

Und was ist mit der Kritik aus den nuller Jahren – dem Vorwurf, seine Sanierungen führten zu Verdrängung? «Ich habe kein Problem damit, wenn ein Quartier sich gut entwickelt», sagt Ledermann. «Es gibt kein Menschenrecht, an bester Lage zu leben.»

Wären seine Wohnungen Autos, sagt er, so wären es BMWs, Audis, Mercedes. «Einen Kia bauen wir nicht.» Das Seefeld sei historisch eine der begehrtesten Wohngegenden der Stadt. «Wir haben mitgeholfen, den Zerfall dieses Ortes aufzuhalten.»

Er hält inne, blickt in sein lichtdurchflutetes Büro. Dass er, der Metzgerssohn vom Zürichsee, hier unter den Superreichen der Welt gelandet sei, komme ihm manchmal noch immer verrückt vor, sagt er dann. «Meine Ambition war immer gross. Aber dass es solche Dimensionen annehmen würde ...»

### VII. Der Retter und sein Kritiker

Urs Frey, seit vierzig Jahren Quartierbewohner und während sechzehn Jahren Präsident des Quartiervereins, steht mitten im Seefeld vor einem ungleichen Häuserpaar. «Das hat er gerettet.» Er zeigt auf das eine Haus, ein ehemaliges Kino, erbaut in den 1920er Jahren.

«Dafür durfte er hier abreissen.» Frey zeigt auf den Neubau daneben. Fünf Stöcke, graubraun, die Fenster grosse, hell ausgeleuchtete Glasflächen.

2006, als Urs Ledermann das ehemalige Kino Razzia kaufte, galt es als «Schandfleck». Seit Jahren stand es leer und bröckelte vor sich hin. Aussen neoklassizistische Säulen, innen avantgardistische Wandmalereien.

Daneben stand eine Villa, ebenfalls heruntergekommen und unter Denkmalschutz, wie die Wandmalereien im Kinosaal.

Ledermann machte den Behörden einen Vorschlag: Rettung und Wiederbelebung des Razzia – wenn er dafür die Villa durch einen Neubau ersetzen durfte, um das gesamte Vorhaben zu finanzieren. Das Vorhaben gelang. Geld brachte es Urs Ledermann wenig, dafür viel Anerkennung. Auch Urs Frey steht heute davor und sagt: «Ihm war das Quartier nicht egal, anders als vielen anderen Investoren.»

Frey war einst einer von Ledermanns schärfsten Widersachern im Quartier. Kampagnen gegen den «Häusersammler», den «König des Seefelds» – er hat sie mitorganisiert.

Heute führt er nachdenklich durch die Strassen des Seefelds. Einen Safari-Hut auf dem krausen Kopf, eine abgewetzte Ledermappe unter dem Arm, zeigt er auf Haus um Haus, auf eine sanierte Liegenschaft nach der anderen. «Ledermann war bloss das Symbol», sagt er. «Er hat einer grösseren Entwicklung ein Gesicht gegeben.»

Gegenüber dem Bild des profithungrigen «Immo-Hais» hat Frey mittlerweile Vorbehalte. Es lenke von jenen Akteuren ab, die das Immobiliengeschäft viel stärker prägten: institutionellen Investoren wie Banken, Pensionskassen oder Versicherungen. Ihnen gehört jede dritte Wohnung in der Stadt. Tendenz steigend.

Urs Frey muss gehen, sein Enkel wartet. Etwas will er noch sagen: Der Verlust des Dörflichen, dass Alteingesessene sich das Quartier nicht mehr leisten könnten – all das schmerze ihn noch immer. «Viele Häuser hätte man auch sanfter und bewohnerfreundlicher erneuern können. Aber die Versuchung, erst eine Totalsanierung und dann einen Luxusbau mit hohen Mieten zu machen, war schlicht zu gross.»

### VIII. Der Verkauf, der alle überrascht

Wenn er eine schwierige Entscheidung fällen muss, dann schliesst Urs Ledermann die Augen. Im Geist geht er dann in ein imaginäres Labor, das er sich vor Jahren kreiert hat. Dort warten zwei Ratgeber auf ihn, ein Mann und eine Frau, umgeben von einer Bibliothek und gigantischen Computeranlagen. «Ich kann sie besuchen», sagt Ledermann. «Und ich kann ihnen jede Frage stellen.»

«Autosuggestion» heisst die Methode, auf die Ledermann schwört, seit er als Jugendlicher Versuche mit LSD unternahm: die bewusste Lenkung der eigenen Gedanken. An ihre Kraft glaubt der Unternehmer.

Und nie brauchte er sie so sehr wie im Jahr 2014, als er eine Entscheidung traf, die alle überraschte.

Ledermann verkaufte einen Drittel seiner Häuser an den Versicherungskonzern Swiss Life, den zweitgrössten privaten Besitzer von Wohnraum in der Stadt. 28 Liegenschaften. Wert: 320 Millionen Franken.

Es ist ein Befreiungsschlag, nach einem gescheiterten Börsengang im Vorjahr. Einer, der nicht zuletzt deshalb gelang, weil Ledermann einen Swiss-Life-Vertreter in seinem Verwaltungsrat hatte.

Seine Firma, davor durch relativ hohe Schulden belastet, hat dadurch wieder Geld für neue Projekte. Gleichzeitig ist der Verkauf an einen grossen institutionellen Anleger so etwas wie der symbolische Schlusspunkt einer grösseren Entwicklung: Die Häuser, die einst eine riskante Wette waren – sie sind nun eine sichere Wertanlage.

### IX. Die Politik als Problem – und eine Lösung

Wenig später, im Jahr 2016, beginnt Urs Ledermanns Firma ein Projekt, das aus ihren Anfangszeiten stammen könnte. Während vier Jahren kauft sie alte Häuser in einem Quartier zusammen, das gerade zu boomen beginnt. Die Häuser stehen alle nebeneinander, gleich gegenüber einer Ikone des sozialen Wohnungsbaus: der städtischen Überbauung Lochergut.

Hier, im Hipster-Viertel um den Idaplatz, will Ledermann eine grosse Überbauung realisieren – doch es fehlt ihm dafür ein Haus. Es gehört der Stadt Zürich. Und die will es nicht abgeben, auch nicht, als die Ledermann AG ihr ein grösseres zum Tausch anbietet.

Die Botschaft, so berichtet es der damalige CEO der Ledermann AG, Christoph Caviezel, sei klar gewesen: kein Entgegenkommen für einen wie Ledermann.

Das Feindbild, das einst ein paar versprengte Quartieraktivisten lancierten – es ist zuoberst angekommen. Am Lochergut will die Stadt Zürich keinen «König», ausser vielleicht sich selbst.

Ledermann, zugeschaltet aus Florida, sieht sich dieser politischen Realität machtlos gegenüber. «Diese Kreise», sagt er und meint die öffentliche Hand, «werden allein nie genug Wohnungen für alle bauen können. Ohne Private gibt es keinen Städtebau.»

Wenn Investoren verteufelt würden und ausgebremst, entstehe am Ende einfach gar nichts – so wie am Lochergut. «Die Stadt will lieber ein paar günstige Wohnungen in einem verlotterten Altbau bewahren als einen Neubau mit mehr Wohnungen ermöglichen.»

Das werde auf lange Sicht das Unterangebot verschärfen, die Kosten für den verfügbaren Boden weiter in die Höhe treiben – und damit auch die Mieten. «Der grösste Immobilienhai», sagt Ledermann, «ist der Staat.»

Der Ausweg aus der Wohnungskrise, den er vorschlägt, er lässt sich auf diese Formel reduzieren: weniger Steuern, weniger Regeln, mehr Bauen – und mehr Wohnungsbesitz.

«Mir ist es egal, ob ich meine Marge mit einer günstigen oder einer teuren Wohnung verdiene», sagt er. Die Stadt Zürich aber sei «stüchtig» nach

Steuereinnahmen geworden – und ignoriere, dass sie damit das Bauen verteure. Und so auch das Wohnen.

Ledermann will deshalb die Grundstücksgewinnsteuer abschaffen, die Mehrwertsteuer auf Bauleistungen im Wohnbereich reduzieren und die Vorschriften beim Bauen lockern. Baubewilligungen, ruft er, seien mittlerweile über hundert Seiten lang. «Zwei Drittel von dem, was da drinsteht, ist unnötig. Alles ein Kostentreiber!»

Ledermann hat sich in Rage geredet. Er nennt ein Problem nach dem anderen, das seiner Ansicht nach die Krise verschärft – vom Regulierungspaket «Basel III» bis zu den versteckten Nachwirkungen des Credit-Suisse-Untergangs.

Seine Lösungsvorschläge sind nicht neu und selbst bei Immobilienexperten wie Urs Hausmann umstritten. «Es ist klar, dass es in den verdichteten Städten von heute mehr Regulierungen braucht als früher», sagt er. «Laissez-faire ist auch keine Lösung.»

Ledermann selbst glaubt dagegen an seine Ideen, wünscht sich einen runden Tisch, an dem er sie präsentieren kann. Er wolle, sagt er, dass einer wie er endlich wieder als Partner betrachtet werde, nicht als Feind.

Am wichtigsten aber ist ihm, dass das gefördert wird, was einst seinen Aufstieg ermöglichte: der Besitz von Wohneigentum. Nur 36 Prozent der Schweizer leben momentan in ihren eigenen vier Wänden. Ginge es nach Ledermann, wären es 70 Prozent.

«Besitz verändert einen. Er erdet, er macht verantwortungsbewusst. Aber er macht auch liberaler, bürgerlicher.» Deshalb, argwöhnt Ledermann, sei Grundbesitz politisch gar nicht gewollt, besonders in der links regierten Stadt Zürich. Dabei sei der Kauf einer Wohnung der beste Weg, um an der rasanten Aufwertung des städtischen Bodens teilzuhaben. «Es ist wie ein Zug: Wer früh einsteigt, kommt ans Ziel. Wer es nicht tut, verliert den Anschluss.»

Urs Ledermanns Lösung für das Wohnproblem – sie ist am Ende die, die ihm schon sein Grossvater auf den Weg gab, der standesbewusste «Glunggepuur» vom Zürichsee: Sei ein Bauer. Kein Knecht.

*Giorgio Scherrer* ist NZZ-Folio-Redaktor.  
*Andrea Martel* ist NZZ-Wirtschaftsredaktorin.  
*James Jackman* ist freier Fotograf; er lebt in Miami.