

Mit Urs Ledermann sprachen Beat Metzler und Res Ströble

Herr Ledermann, an eine Mauer im Seefeld wurde kürzlich «Knebelt man den Ledermann, gibts Wohnungen für jedermann» gesprayt. Ärgert Sie das? Klar treffen mich solche Angriffe. Weil ich persönlich vor meine Projekte hinstehe, falle ich auf. Gesichtlose Investitionen zum Beispiel werden kaum kritisiert. Obwohl sie oft teurer vermieten und weniger hochwertig bauen. Ich bin ein sensibler Mensch. Sonst könnte ich nicht so bauen, wie ich es tue.

Wie bauen Sie denn?

Ich liebe es, schön zu wohnen und schön zu bauen. Für meine Projekte scheue ich weder Kosten noch Aufwand, engagiere Künstler und spezialisierte Handwerker. Kürzlich habe ich im Neubau Münchhaldeneck den ganzen Handlauf im Treppenhaus wieder rausreißen lassen, weil er zu breit war. Sogar Architekten staunen über mein Qualitätsbewusstsein.

Bei diesem Haus bedecken Spinnennetze ganze Fensterhälften. Was hat das mit Qualität zu tun?

Das sind Bienenwaben. Sie verhindern, dass man aus dem Fenster fallen kann. Und sind zugleich ein starkes Symbol, das im ganzen Gebäude vorkommt. Bei meinen Projekten kümmere ich mich um das kleinste Detail: In der Münchhaldeneck-Tiefgarage hätte ich am liebsten zwei Riesenscreens aufgestellt, um abwechselnde Naturbilder zu zeigen und dazu Musik von Giacomo Puccini zu spielen. So würde man beim Heimkommen sofort in eine andere, entspannende Welt wechseln. Leider gibt es keine solchen Geräte. Nun haben wir die Wände mit nordischen Fotografien des Künstlers Lukas Wassmann geschmückt.

Die Kehrseite Ihres hohen Anspruchs sind hohe Mieten.

Ich baue nicht für Reiche, wie mir der Quartierverein und linke Politiker unterstellen. In meinen Häusern leben mehrheitlich gutbürgerliche Menschen. Vor allem für sie, und nicht für sozial Schwache wurde das Seefeld ursprünglich erstellt. Das sieht man an der sehr guten, teils luxuriösen Bausubstanz.

«Ich war weder besonders intelligent noch hellseherisch.»

Es gibt auch Arbeitersiedlungen im Seefeld.

Nur wenige. Und Genossenschaften waren hier kaum aktiv. Was man als «Seefeldisierung» bezeichnet, ist das Zurückführen eines Orts zu seinen Wurzeln, in ein bürgerliches Quartier mit vielen Läden und vielen Handwerksbetrieben. Dazu wollte ich und will ich weiterhin beitragen.

War das überhaupt nötig?

In den 70er- und 80er-Jahren litt das Quartier unter Prostitution und Drogen. Den Kindern wurde in der Schule geraten, mit Wanderschuhen oder Stiefeln nach draussen zu gehen, weil überall Spritzen herumlagen. Bei der Stadt hat sich übrigens Ursula Koch, eine Sozialdemokratin, als Erste für die Aufwertung eingesetzt.

Sie haben vor über 30 Jahren begonnen, im Seefeld Häuser zu kaufen. Brauchte das Mut?

Das Risiko war enorm. Lange sind die Preise gesunken, niemand konnte garantieren, dass sie je wieder ansteigen würden. Rund 10 000 Menschen sind aus dem Quartier geflüchtet. Damals wollten die Leute ihre Häuser loshaben, es gab sogar Leerstände.

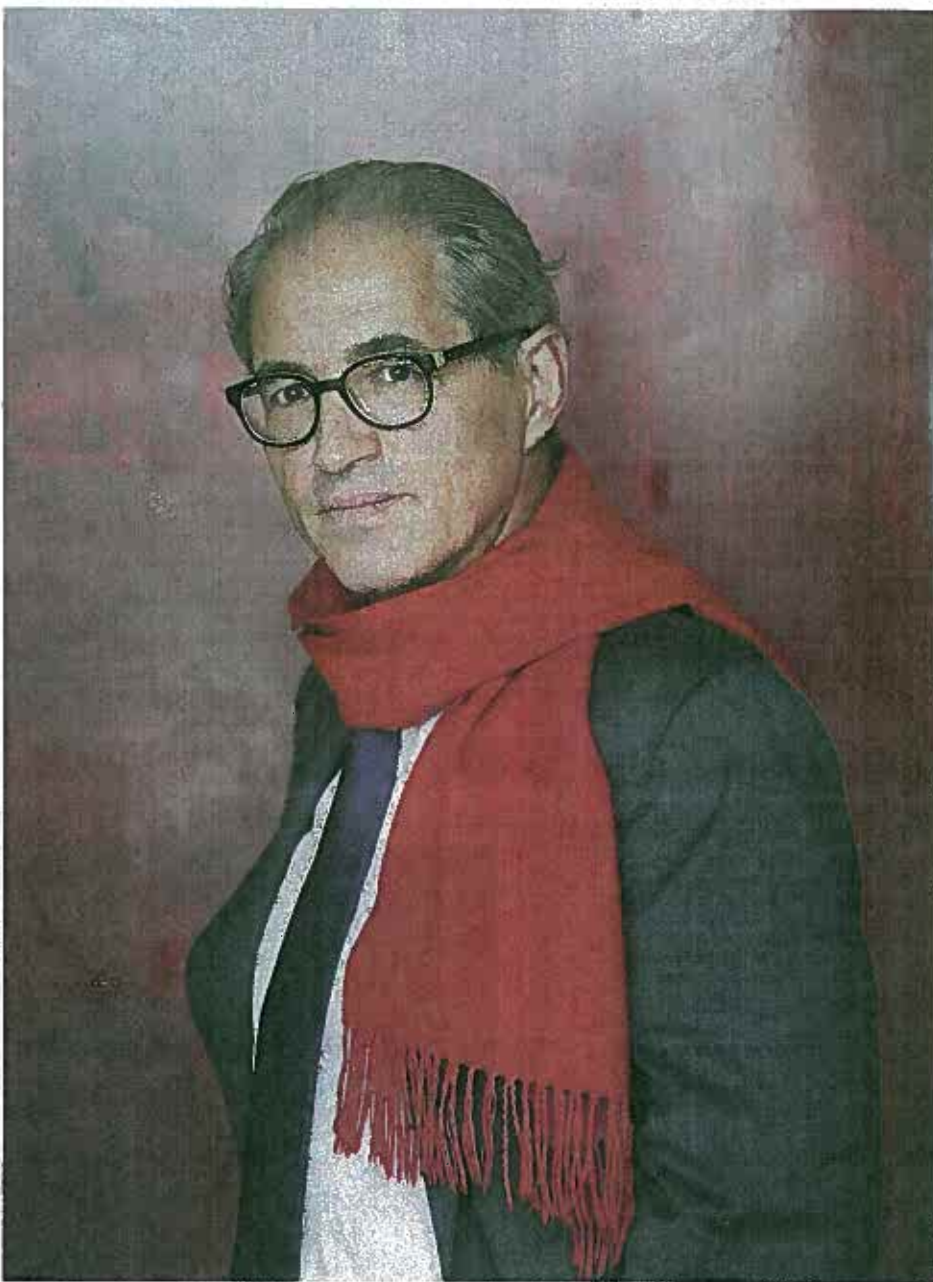
Seither haben sich die Preise vervielfacht. Sagen Sie die jetzige Entwicklung voraus?

Ich war weder besonders intelligent noch hellseherisch. Ich habe einen engen Bezug zum Seefeld. Meine Frau ist Seefelderin, und wir betreiben vier Ladengeschäfte. Mich hier umzusehen, lag nahe. Und dass das Seefeld mit seiner perfekten Lage und den herrlichen Häusern eine Zukunft hat, lag fast auf der Hand.

Wie kamen Sie zu Ihren Liegenschaften?

«Ich will Schönheit»

Immobilienunternehmer Urs Ledermann sagt, mit seinen Häusern verwandle er das Seefeld in das zurück, was es einmal gewesen sei: ein gutbürgerliches Quartier.



Urs Ledermann, Immobilienunternehmer: «Ein Haus muss mich ansprechen und begeistern.» Foto: Marvin Zilm

Ich habe Makler beauftragt, Eigentümer angeschrieben, mich umgehört, mit Nachbarn gesprochen. Ich kann es oft gut mit den Leuten. Heute läuft es gerade umgekehrt. Fast wöchentlich erhalte ich Liegenschaften angeboten, von denen ich viele ablehnen muss. Familien

Urs Ledermann Mister Seefeld

Fährt man mit Urs Ledermann durchs Seefeld, wird das Quartier zum Monopoly-Brett. Gespielt wird eine Partie, in der Ledermann die meisten Felder besitzt. Bei jedem Haus weiss er, wem es gehört. Oft sagt er: «Das wurde mir auch schon angeboten. Aber ich wollte es nicht.» Und noch öfter: «Das habe ich gekauft. Und wieder schön gemacht.»

Urs Ledermann (55) stammt aus einer Zolliker Metzgerfamilie. Nach einer kaufmännischen Lehre hat er sich als 21-Jähriger mit einer Personalberatungsfirma selbstständig gemacht. 1978 kaufte er sein erstes Haus an der Zähringerstrasse, heute besitzt die Ledermann Immobilien AG gut 75 Liegenschaften, viele davon im Seefeld. Ledermann ist zudem Verwaltungsratspräsident der Mobimo Holding und berät Pensionskassen beim Immobiliengeschäft. Er ist verheiratet, hat drei Töchter und lebt in Zollikon. (TA)

wollen oft lieber an eine andere Familie verkaufen. Deshalb wenden sie sich an mich statt an anonyme Firmen.

Wann kaufen Sie ein Haus?

Zuerst kommuniziere ich mit ihm, berühre es, setze mich mit den Materialien und der Geschichte auseinander. Ein Haus muss mich ansprechen und begeistern.

Bekommen Sie eine Antwort, wenn Sie mit Häusern sprechen?

Das klingt esoterisch, ich weiss. Aber wenn man nach Hause kommt, merkt jeder, ob er sich wohlfühlt oder nicht. Alle Menschen empfinden Gefühle. Häusern gegenüber. Bei mir sind sie einfach ausgeprägter. Gehe ich konzentriert durch eine Strasse und frage mich, welches Haus Kontakt zu mir sucht, bekomme ich klare Botschaften. Bei bestimmten Häusern weiss ich: Sie kommen irgendwann zu mir. Ein Gefühl, das sich stets bestätigt hat.

Glauben Sie an übersinnliche Kräfte?

Ich glaube an den menschlichen Geist, befasse mich viel mit ihm, meditiere und mache Alpha-Training. Schon während meiner Tätigkeit als Personalvermittler

habe ich oft die passenden Leute gefunden, indem ich eine Botschaft über meinen Geist aussandte.

Wie erklären Sie einem Haus, dass Sie es abbrennen müssen?

Auch Menschen müssen gehen. Die Häuser verstehen das. Und oft bleibt ja das Fundament bestehen. Das Neue kommt über das Alte, wie bei Kirchen. Aber wenn immer möglich befürworte ich eine Sanierung. 95 Prozent der Liegenschaften, die ich kaufe, habe ich stehen gelassen. Obwohl Abreißen und Neubauen wirtschaftlich gescheiter wäre.

Warum?

Ältere Häuser beanspruchen oft nicht alle möglichen Nutzungsreserven. Bei einer Renovation gibt es ausserdem Tausende Vorschriften zu befolgen. Und will man sämtliche Anforderungen der 2000-Watt-Gesellschaft erfüllen, kommt das Sanieren so teuer, dass man fast zum Abbruch gezwungen wird. Doch für mich zählt die Substanz. Den Charme eines Jugendstilhauses kriegen Sie mit etwas Neuem niemals hin.

Das klingt ziemlich idealistisch. Sie verzichten auf Gewinn, weil Ihnen ein Haus gefällt?

Wegen meines stabilen, auf lange ausgerichteten Portfolios kann ich das erlauben. Börsenkotierte Firmen müssen ihren Aktionären jedes Jahr chenschaft ablegen. Ich bin sie nur inner Frau schuldig, und die teilt mir Leidenschaft. Wir führen unsere Häuser relativ pedantisch, schauen auf Ordnung und kreieren ein Umfeld, wo man sich fällig mit den Sachen umgeht. Dank Qualität bleiben unsere Mieter loyal. Und wir haben keine Leerstände. Alles zusammengerechnet lohnt sich die Strategie längerfristig.

Sie verkaufen Ihre Häuser auch nicht als Eigentumswohnungen weiter, wie dies derzeit viele tun. Die höchste Rendite lässt sich mit Eigentumswohnungen realisieren. Doch nach strebe ich nicht. Häusern tut nicht gut, wenn sie verschiedenen Händen gehören. Dadurch geht Sorgfalt und Gestaltungswillen verloren.

Ihnen wird vorgeworfen, dass Sie radikal sanieren, dadurch die bisherigen Bewohner vertreiben und die Mieten stark anheben. Das sanfte Sanieren führt zu Lösungen, die ökologisch nicht überzeugen. Dagegen genau solche fordern viele Leute. wollen schön, sauber und korrekt vorgehen. Ausserdem mutet man den Mietern beim bewohnten Renovieren sehr zu. Oft muss man sie immer wieder ren. Das hilft niemandem.

«Ich handle aus einem Sammel-Instinkt. Sammle haben nie genug.»

Die Wohnung zu verlieren, ist noch weniger hilfreich.

Wenn gekündete Mieter bei mir anknüpfen, finden wir in den meisten Fällen eine akzeptable Lösung. Dafür gibt es viele Beispiele.

Trotzdem: Sanftes Sanieren ist möglich. Das beweisen erfolgreiche Beispiele. Und der Quartierverein fördert es mit einer Beratungsstelle. Ich mag keine halbhatzigen Lösungen. Wenn man richtig saniert, muss man nächsten 35 Jahre nicht mehr viel tun. Ausserdem ist die 4000-Franken-Wohnung von heute die günstigste Wohnung von morgen. Die Mieten unterliegen einem Schutzmechanismus, Eigentümer können sie nicht beliebig erhöhen. In manchen meiner Häuser bewegen sich die Preise auf dem Niveau von 1980. Obwohl sich die Bewohner nur bedeutend mehr leisten könnten.

Im Rahmen der Seefeldisierungskritik heisst es, dass die Neu-Seefeldler oft nur kurz bleiben und sich nicht fürs Quartier einsetzen. Haben Sie viele solche Mieter?

Ich bevorzuge solche, die lange bleiben. Weshalb ich auf Wunsch auch Zehnreservatverträge abschliesse. Zudem wer die jetzigen Neu-Seefeldler irgendwo in Alt-Seefeldern. Man lernt das Quartier kennen, fühlt sich zu Hause und engagiert sich. Natürlich kommen ausländische Arbeitskräfte, die nie ewig bleiben. Sie bringen eine Por Internationalität mit, die der Stadt tut. Es müssen ja nicht alle in den Terein gehen.

Wenn man Ihnen zuhört, bekommen man den Eindruck, dass es Ihnen weniger darum geht, Geld zu verdienen als geliebt zu werden. Wer wird nicht gerne geliebt? machst das für dein Ego», sagt mir Frau manchmal. Sie hat recht. Ich Anerkennung für meine Werke, diesben mir zufriedene Mieter. Aber die Öffentlichkeit soll würdigen, was schaffe.

Wenn Sie ein besseres Image wollten könnten Sie Häuser für schlechte Verdienende bauen.

Gewisse Unternehmer wie Leo Bachmann machen das sehr erfolgreich und hochwertig. Aber ich bin nicht Mensch dazu. Ich will Perfektion Schönheit. Die Genugtuung darüber mir noch wichtiger als mein Ruf.

Sie besitzen jetzt 75 Häuser. Wann hören Sie auf zu kaufen? Ich handle aus einem Sammel-Instinkt. Sammle haben nie genug.