



## Urs Ledermann

Sein Immobilienbesitz liest sich wie das Strassenverzeichnis des Zürcher Seefelds. Von der Alderstrasse über die Höschgasse bis zur Zollikerstrasse gehören Urs Ledermann in diesem Stadtquartier gegen dreissig Liegenschaften. Fast sechzig Objekte sind es, die von ihm über die Ledermann AG Beteiligungen & Immobilien im Grossraum Zürich betreut werden. Zielgrösse ist, nach Umbauten eine Nettomiete von 15 bis 18 Mio. Fr. p. a. zu erwirtschaften, was einem Wert von 250 bis 300 Mio. Fr. entspricht.

Haus um Haus hat Urs Ledermann sein Immobilienvermögen über die vergangenen dreissig Jahre aufgebaut. Erst 22-jährig, stieg er nach der kaufmännischen Ausbildung und wenigen Berufsjahren im Stahlhandel 1977 in die Personalrekrutierung ein. Im selben Jahr kaufte er das erste Mehrfamilienhaus. Seine Firma spezialisierte sich auf die Personal- und Unternehmensberatung im IT- und Finanzbereich mit Niederlassungen in der ganzen Schweiz. 1983 gründete er – seine Frau Anna stammt ebenfalls aus einer Unternehmerfamilie – die eigene Immobiliengesellschaft. Im Jahr 2002 verkaufte er die Personalberatung. Einzig einige anspruchsvolle Einzelmandate für Banken und Immobilienunternehmen, etwa für die Kaderbesetzung in einem Family office, hat er neben seinen Verwaltungsratsengagements in den Immobilienunternehmen Mobimo und Serimo behalten.

*Wer im Immobiliengeschäft erfolgreich ist, hat schnell den Ruch einer schillernden Figur, auch Ledermann. Dabei ist das Spektakuläre an ihm seine Bescheidenheit und seine Disziplin. Im Strozzi's an der Seefeldstrasse, wo er mit seinem Architekten beim Espresso einen Umbau bespricht, kennt man ihn, auf der Strasse grüssen ihn Mieter, und auf der Baustelle an der Säntisstrasse sind die Maurer mit ihm per du. Die wenigsten wissen aber um seinen urbanen Grossgrundbesitz und dass er mit seiner Zielstrebigkeit die Wohn- und Lebensqualität im Seefeld geprägt und vor allem verbessert hat – und damit auch anderen privaten Liegenschaftenbesitzern Mut gemacht hat, in die Erneuerung des in den späten Achtzigerjahren leicht verkommenen Quartiers zu investieren.*

Für ihn sind Immobilien eben ein lokales Geschäft. Er will ein überschaubares, vorwiegend aus Wohnbauten bestehendes, konservativ zu höchstens zwei Dritteln fremdfinanziertes Portefeuille mit engem Standortbezug, um als Investor vor Ort auch Einfluss nehmen zu können. In diesem langfristigen Denken kommen Lage und Art der Liegenschaften und Wohnungen vor kurzfristigen Renditeüberlegungen. Dieses Wertesystem gibt er auch an seine drei Töchter weiter, von denen die älteste zurzeit im väterlichen Büro ein Volontariat macht. Keine Mitinvestoren zu haben, gebe ihm die Unabhängigkeit, zu machen, was er wolle, vielleicht morgen alles zu verkaufen, wenn der Preis stimmt, oder – was eher der Fall sein wird – seine «Sammlung» weiter auszubauen. Bis dahin mühe er sich aber mit grossem Spass, sein Golfspiel zu verbessern. Sagt's, greift nach Plan und Bleistift und widmet sich seiner wahren Leidenschaft, dem Bauen. **KK**