Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 79 (2004)

Heft: 4

Artikel: Immobilien als Passion

Autor: Zulliger, Jürg

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-107263

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Im Zuge ihrer Neuausrichtung konzentriert sich Swiss Life heute auf ambitiöse Neubauten namhafter Architekten, wie zum Beispiel die weit herum bekannte West-Side-Überbauung im boomenden Zürcher Industriequartier.

Fotos: Swiss Life

So machen es die anderen (1): Rentenanstalt/Swiss Life

Immobilien als Passion

Swiss Life ist mit Immobilien im Gesamtwert von fast zehn Milliarden Franken, darunter rund 47 000 Mietobjekten, einer der grössten Player im Schweizer Immobiliengeschäft. Lange galt die ehemalige Rentenanstalt als «Bilderbuch-Vermieterin». Und auch wenn sie sich in jüngerer Zeit vorwiegend auf prestigeträchtige Bauten im oberen Preissegment konzentriert, bekennt sich die Firma bis heute zu sozialer Verantwortung.

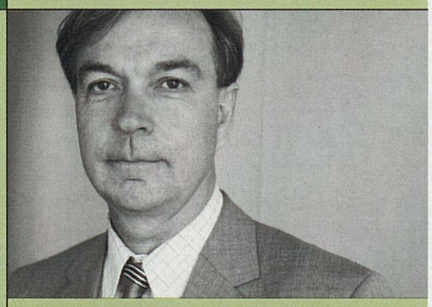
Von Jürg Zulliger ■ Der 46-jährige Albert Leiser ist seit 1999 Leiter von Swiss Life Property und damit für den Geschäftsbereich Immobilien der ehemaligen Rentenanstalt verantwortlich. Leiser empfängt mich in seinem Büro an der Seestrasse in Zürich. Das Gebäude ist erst jüngst um zwei Geschosse aufgestockt worden; damit wird bereits sichtbar, was Leisers Passion als ausgebildeter Verwalter, Immobilientreuhänder und heutiger Chef eines der grössten Immobilienportfolios der Schweiz ist: gute Bauprojekte, Liegenschaften optimieren und weiterentwickeln. Die Räume sind freundlich, hell, und grosszügig – keine Spur von der spartanischen Erscheinungsweise moderner Grossraumbüros, wie sie anderswo anzutreffen sind. Rund um das oberste Geschoss führt eine grossflächige Terrasse, auf der derzeit der Schnee in der Sonne glitzert. «Eigentlich könnte man hier eine Langlaufloipe anlegen», ist ein scherzender Mitarbeiter aus einem Büro zu hören. Über das ruhige Wasser des Zürichsees ziehen einige Nebelschwaden – eine Aussicht, die einen beinahe von der Arbeit abhalten könnte.

Bauen als Kunst. Von hier reicht der Blick auf die andere Seeseite, wo Swiss Life Property ein ambitiöses Projekt verfolgt: Der von den bekannten Zürcher Architekten Camenzind Gräfensteiner entworfene «Seewürfel» ▶

Serie «So machen es die anderen»
Nicht nur Baugenossenschaften bieten preisgünstige Wohnungen an. Verschiedene institutionelle und private Anleger besitzen und betreuen teils sehr grosse Portefeuilles. In der Serie «So machen es die anderen» möchte *wohnen* sie unter die Lupe nehmen. Welche Strategien verfolgen die Mit-Akteure auf dem Wohnungsmarkt? Wie organisieren sie Verwaltung und Vermietung? Welchen Stellenwert haben Unterhalt und Sanierung? Den Anfang macht die Rentenanstalt/Swiss Life.

Swiss Life setzt in ihrer Immobilienstrategie auf Nachhaltigkeit und Langfristigkeit. Das Chamhaus im Zürcher Oberdorf ist seit 1867 im Besitz der ehemaligen Rentenanstalt.

umfasst acht Gebäude mit Büros und jeweils in den obersten Geschossen luxuriöse Mietwohnungen, jede davon mit einem fantastischen Seeblick. Auf die Frage nach seiner Strategie im Wohnungsbau antwortet Albert Leiser: «Mit der Neuausrichtung von Swiss Life suchen wir die Zusammenarbeit mit namhaften Architekten. Bauen ist eine Kunst, ein Gebäude nicht einfach ein Haus, sondern ein eigentliches Kunstwerk.» Dem Geschäft mit Immobilien, so sagt er mit Überzeugung, sei längerfristig nur Erfolg beschieden, wenn die Liegenschaften nachhaltig den höchsten Ansprüchen genügen. Insofern legt Albert Leiser ein klares Bekenntnis zu sozialer Verantwortung ab. Swiss Life sei zuständig für die Wohnqualität einer Vielzahl von Mieterinnen und Mietern, präge mit ihren Bauten ganze Quartiere und sei an der Entwicklung neuer urbaner Zentren massgeblich beteiligt.



Hoch stehende Bauprojekte sind seine Passion: Albert Leiser, Leiter von Swiss Life Property. Eine zweites Steckenpferd des gelernten Immobilienverwalters und Treuhänders ist die Politik. Leiser wirkt seit Jahren als Zürcher FDP-Gemeinderat und als Vorstandsmitglied des Hauseigentümerverbandes (HEV) der Stadt Zürich. Erst seit kurzem ist bekannt, dass er am 1. August die Stelle des Direktors des HEV Zürich und damit die Nachfolge von Nationalrat Rolf Hegetschweiler antreten wird.

Swiss Life ist nach der Credit Suisse und der Winterthur die grösste institutionelle Investorin der Schweiz: Sie besitzt rund 47 000 Mietobjekte mit einem Marktwert von gegen 7,5 Milliarden. Das entspricht etwa neun Prozent aller Anlagen der Versicherung; weitere acht Prozent entfallen auf Hypotheken – ein Geschäftsbereich, der ebenfalls Leiser unterstellt ist. Abgesehen davon sind die so genannten Swissville-Gesellschaften zu nennen, die zu 100 Prozent der Swiss Life gehören. Alles in allem handelt es sich um ein Portfolio von fast zehn Milliarden Franken. Das Hauptgewicht liegt eindeutig bei den Wohnliegenschaften, die etwa 60 Prozent des Bestandes ausmachen. Seit längerem verfolgt Leiser vor allem die Strategie, in den Städten und Agglomerationen stark vertreten zu sein. Das ist auch der Grund dafür, dass Einzelobjekte an ländlichen und peripheren Lagen verkauft werden. «In Bezug auf die Bewirtschaftungskosten macht es keinen Sinn, an weniger guten Lagen Einzelobjekte zu verwalten», fügt er bei. Für solche Objekte kommen als Käufer meist Private, eine einfache Gesellschaft oder eine Aktiengesellschaft infrage. Leiser könnte sich aber durchaus auch vorstellen, eine Liegenschaft an eine Genossenschaft zu verkaufen. «Wenn zum Beispiel die Bewohner eine Genossenschaft bilden und in der Lage sind, den Kaufpreis aufzubringen», sagt er.

Immobilien «en vogue». Mit der Neuausrichtung von Swiss Life im Herbst 2002 gab der Versicherungskonzern die Devise «zurück zum Kerngeschäft» bekannt. In der Folge wurden die Anlagen in den stark schwankenden Aktienmärkten reduziert, stattdessen konzentrierte man sich auf risikoärmere Anlagen, wozu auch Liegenschaften gehören. Gemäss strategischer Vorgabe soll sich der Anteil Immobilien und Hypotheken neu zwischen zehn und 30 Prozent bewegen. Einen Gesinnungswandel vollzog Swiss Life auch in Bezug auf die Swissville-Gesellschaften, die ursprünglich für einen Börsengang vorgesehen waren. Weil sich die neue Konzernleitung nun klar zu qualitativ hoch stehenden Immobilienanlagen bekannte, war es kein Thema mehr, solche «Perlen» abzustossen. Albert Leisers Herzblut liegt im Moment vor allem bei den ehrgeizigen neuen Projekten. Weit herum bekannt ist zum Beispiel der 100-Millionen-Neubau West-Side in Zürich West. Damit hat Swiss Life Property nicht nur in Bezug auf die Architektur ein Markenzeichen gesetzt, sondern auch was die Definition von Zielgruppen anbelangt: Denn die gross bemessenen Wohnungen richten sich vornehmlich an die zukunftsgerichtete, so genannte Z-Generation – an junge, trendorientierte Berufstätige einer gewissen Einkommensklasse. Einen ähnlichen Weg geht der Versicherungskonzern mit dem bereits erwähnten Seewürfel in Zürich-Tiefenbrunnen oder mit einem ebenfalls aussergewöhnlichen Neu-

Eines der aktuellen prestigeträchtigen Neubauprojekte der Swiss Life: Der luxuriöse «Seewürfel» in Zürich-Tiefenbrunnen von Camenzind Gräfensteiner Architekten.

bau am Zugerberg mit Blick auf den Zugersee.

Wie ein roter Faden durch das Gespräch und durch das Denken von Albert Leiser ziehen sich die Grundsätze Nachhaltigkeit und Langfristigkeit. «Die erste Liegenschaft», so erzählt er, «die unsere Vorfahren bei der Rentenanstalt 1867 erwarben, war das Chamhaus im Zürcher Oberdorf. Und diese Liegenschaft zählt noch heute zu unserem Besitz.» Damit ist zugleich klar, dass für Leiser spekulative, kurzfristige Überlegungen keinen Platz haben; stattdessen richtet sich alles nach dem Grundsatz einer sehr langfristigen Kapitalanlage. Daraus leitet sich auch die Mietzinspolitik ab: «Wir streben keine Maximierung der Mieten an, sondern eine Optimierung», betont er. In jedem Fall das Maximum auszuschöpfen, wäre für ihn nicht nachhaltig. «Denn dies brächte uns mehr Mieterwechsel und mit jedem Wechsel auch höhere Unterhaltskosten.» Die Mieten errechnen sich nach den Anlagekosten, das heisst nach den Bau- oder Anschaffungskosten der Liegenschaften, und machen gemäss geltendem Mietrecht die Bewegungen des Hypothekarzinses mit. Die Senkungen der letzten Jahre hat Swiss Life jeweils an die Mieterschaft weitergegeben. Wenn umfassende Sanierungen anstehen, so werden die mietrechtlich zulässigen 50 bis 70 Prozent auf die Mieten überwälzt, den Rest finanziert das Unternehmen aus den laufenden Erträgen.

MieterInnen als Kunden sehen. Während die strategischen Aufgaben allein bei Swiss Life Property liegen, ist die Verwaltung an die Livit AG delegiert, ebenfalls eine 100-Prozent-Tochter von Swiss Life. Die Hauswarte sind von Swiss Life angestellt, werden aber von der Livit geführt. Was die Dienstleistungsqualität betrifft, so kommt die Livit nicht bei allen Mietern gut an. «Unsere Wohnung ist gut und vergleichsweise preisgünstig», sagt zum Beispiel eine Mieterin in Zürich. «Die Verwaltung durch die Livit lässt aber zu wünschen übrig.» Sie bemängelt, dass die Wohnungsvergabe undurchschaubar sei, dass zum Teil falsche Abrechnungen gesandt wurden und die zuständigen Ansprechpartner in der Verwaltung kaum je erreichbar seien. Für Leiser, der zugleich Einsitz im Verwaltungsrat der Livit hat, ist die laufende Verbesserung der Dienstleistungsqualität ein vorrangiges Anliegen. Er sagt: «Noch bis Ende der Achtzigerjahre waren die Verwalter wenig kundenorientiert. Früher hatten sie eine Wohnung zu vermieten und 40 Interessierte. In den Neunzigerjahren war es genau umgekehrt.» Ohne KundInnen könnten keine Liegenschaften betrieben werden, führt er weiter aus und betont: «Es ist sehr wichtig, dass dies allen, die an der Front arbeiten, bewusst ist.» Dienstleistungsqualität heisst für ihn unter anderem, dass ein Mieter auf einen Brief umgehend eine Reaktion erhält – zumindest eine Eingangsbestätigung. Ebenso müsse es selbstverständlich sein, dass die Verwaltung Reklamationen nachgehe.

Leiser, der im Lauf seiner Karriere verschiedene Ausbildungen absolviert hat – neben dem Bauzeichner- und Handelsschulabschluss verfügt er auch über Diplome als Immobilienverwalter und -treuhänder –, setzt also auf solide, professionelle Arbeit. Experimente mit unsicherem Ausgang sind seine Sache nicht. So kennt Swiss Life in der Verwaltung weder Ansätze von Mietermitbestimmung oder -selbstverwaltung (wie zum Beispiel die Helvetia Patria), noch gibt es Projekte im preisgünstigen Wohnungsbau. Zwar hat auch Swiss Life vor allem in älteren Überbauungen vergleichsweise günstige Angebote, die städtischen Neubauten jüngeren Datums bewegen sich jedoch meist im oberen Preissegment. Leiser hält wenig von billigen und kurzfristigen Lösungen im Wohnungsbau: «Es kommt sehr darauf an, ob man ein Gebäude für einen Zeitraum von nur 40 Jahren oder für eine längere Frist konzipiert. Natürlich kann man sparen, wenn man auf eine Unterkellerung verzichtet, nur eine Steckdose platziert und das ganze Gebäude aus der Werkstatt vorfabriziert.» Swiss Life habe jedoch eine andere Aufgabe, nämlich die der längerfristigen Kapitalanlage. Konkret heisst dies zum Beispiel, flexible Grundrisse möglichst ohne statisch tragende Innenwände vorzusehen und die Wohnungen mit dauerhaften Bodenbelägen, zum Beispiel Parkett, auszustatten.