



Marc Pointet

04/11/2025 • Interview • ⌚ 7 min • Redaktion • Immoday.ch

«Meine Mission: das Potenzial des Immobilienportfolios von La Foncière realisieren und ein neues Produkt lancieren»

Neben der Ausschöpfung des bislang ungenutzten Potenzials des umfangreichen Immobilienportfolios besteht die Aufgabe des neuen CEO der IFSA (Investissements Fonciers SA), welche La Foncière verwaltet, darin, die Aktivitäten der Gruppe in der Deutschschweiz auszubauen. Nicht durch Kapitalerhöhungen und den Erwerb von Wohnliegenschaften, sondern vielmehr durch die Lancierung eines innovativen neuen Produkts, beispielsweise eines LQIF. Und durch innovative Anlagestrategien – etwa Seniorenresidenzen oder Studentenwohnungen –, welche Investoren ansprechen könnten, die eher auf langfristiges Wachstum als auf eine sofortige Dividende setzen.

Mitte Juni informierte eine kurze Pressemitteilung, dass der Verwaltungsrat der Investissements Fonciers SA (IFSA) Marc Pointet zum neuen CEO ernannt habe – mit dem Auftrag, die Aktivitäten der Gruppe zu diversifizieren und den Immobilienfonds La Foncière weiterzuentwickeln. Nach einigen Monaten der Einarbeitung in das neue Unternehmen gibt Marc Pointet sein erstes grosses Interview auf immoday.ch. Wir nutzen die Gelegenheit, um sowohl sein Porträt zu zeichnen als auch über die Perspektiven der Gruppe zu sprechen.

Marc Pointet, ich möchte mit Ihrem Studium an der ETH Zürich beginnen. Warum Architektur? War das eine familiäre Entscheidung oder eine persönliche Leidenschaft?

Ich stamme ursprünglich aus Neuenburg; zu Hause sprachen wir Französisch, aber meine gesamte Kindheit und Schulzeit verbrachte ich in Zürich. Im Gymnasium entdeckte ich die Architektur durch den Vater einer Freundin, der Architekt war. Ich habe das Zeichnen immer gemocht – ohne ein Genie darin zu sein – und auch Mathematik. Ein Lehrer empfahl mir, beides in der Architektur zu verbinden. So kam ich an die ETH Zürich.

Wer Architektur studiert, will normalerweise schöne Häuser, Museen oder Spitäler bauen. Das war aber nicht Ihr Weg.

Während meines Studiums trat ich der Junior Enterprise der ETH bei, wo wir Studierende mit Unternehmen für konkrete Projekte zusammenbrachten. Das weckte in mir die Freude am Unternehmertum. Nach dem Abschluss kam ich 2003 zu Karl Steiner – zunächst als Assistent des CEO, später als Niederlassungsleiter in St. Moritz. Diese Erfahrung vermittelte mir ein tiefes Verständnis für die Arbeitsweise einer Generalunternehmung – für das Management von Subunternehmern, Budgets und Terminen – und lehrte mich, komplexe Projekte zu führen. Dennoch fehlte mir die strategische und kreative Dimension, in der ich mich stärker engagieren wollte.

Diese kreative Seite fanden Sie dann bei Mobimo wieder?

Ja, genau. Ich trat 2006 als Projektleiter bei Mobimo ein. Ich verbrachte sieben Jahre in Zürich in der Projektentwicklung und anschliessend sieben Jahre in Lausanne als Verantwortlicher für die Romandie. In Lausanne leitete ich unter anderem das Flon-Projekt, eine bedeutende urbane Entwicklung – eine faszinierende Erfahrung, fast wie die Verwaltung einer kleinen Stadt inmitten der Stadt.

War es privat schwierig, von Zürich nach Lausanne zu wechseln?

Ich musste meine Ehefrau überzeugen, aber wir kamen rasch zum Schluss, dass es für meine Karriere eine hervorragende Gelegenheit war – und für unsere vier Kinder eine Chance, beide Kulturen, die französisch- und deutschsprachige, zu beherrschen. Schliesslich haben wir Lausanne sehr geschätzt: Ursprünglich wollten wir nur drei Jahre bleiben, am Ende wurden es sieben. Meine Familie wollte gar nicht weg, als mich ein Headhunter anrief, um mich nach Zürich zurückzuholen.

Das war dann für die Position als CEO von INA Invest?

Genau. Im Jahr 2020 wurde ich kontaktiert, um die Leitung von INA Invest, einer börsenkotierten Immobiliengesellschaft und Spin-off von Implenia, zu übernehmen. Diese Position war ein wichtiger Schritt in meiner Karriere und ermöglichte mir, die strategische Dimension der Immobilienentwicklung auf nationaler Ebene zu erfassen. Ich konnte mich dort vertieft mit den finanziellen Aspekten der Immobilienentwicklung befassen – was mich besonders faszinierte.

Ihr Weggang von INA Invest im Jahr 2025 hing also mit der Fusion mit Cham Group zusammen?

Ja. Schon in den ersten Gesprächen war klar, dass die Fusion den Eintritt des Cham-Teams an die Spitze der neuen Einheit bedeuten würde. Ich übernahm die Rolle des CIO, um die Übergangsphase zu begleiten, wusste aber, dass ich nicht wieder CEO werden würde. Es war also Zeit für den nächsten Schritt in meiner Laufbahn.

So kamen Sie also zu La Foncière.

Erneut nahm ein Headhunter Kontakt mit mir auf, und nach einem mehrmonatigen Auswahlprozess wurde ich CEO der IFSA, die La Foncière verwaltet.

Also zurück nach Lausanne!

Ja, aber diesmal bleibt meine Familie in Zürich – unsere Kinder sind zwischen 11 und 19 Jahre alt und möchten ihre Ausbildung in der Deutschschweiz abschliessen. Ich pendle regelmässig zwischen beiden Städten, da ein Teil meiner Aufgabe darin besteht, unsere Aktivitäten in der Deutschschweiz auszubauen.

Ist die Leitung der IFSA wirklich eine spannende Aufgabe? Der vorherige CEO war nur zwei Jahre im Amt.

Als IFSA mich kontaktierte, habe ich mich nicht mit der Vergangenheit befasst. Mein Ziel war, zu verstehen, was ich einbringen kann und wie meine nationale Erfahrung dem Fonds nützen würde. Ich stellte dem Verwaltungsrat meine Vision vor und wurde aufgrund meiner Expertise und meiner Zukunftspläne ausgewählt.

Was bedeutet La Foncière für Sie?

Es ist ein traditionsreicher Westschweizer Fonds mit Fokus auf Wohnimmobilien – städtische Liegenschaften in guter Lage mit meist kleineren Wohnungen von zwei bis drei Zimmern. Ein Fonds mit starkem Potenzial und ausgezeichneter Reputation bei institutionellen Investoren.

Eine Besonderheit von La Foncière, wie bei vielen Fonds, ist die geringe Liquidität. Ist das ein Problem für Sie?

Nein, überhaupt nicht. Das zeigt, dass die Anleger zufrieden sind und ihre Anteile behalten, wobei sie bei Bedarf die Möglichkeit haben, über die Börse zu verkaufen. Die Nachfrage nach unseren Anteilen ist hoch, was sich am Agio von rund 50 % zeigt.

Welche Unterschiede sehen Sie zwischen INA Invest, einer Immobiliengesellschaft, und La Foncière, einem Immobilienfonds?

Obwohl beide börsennotierte Immobilienvehikel sind, unterscheiden sich die Rahmenbedingungen deutlich. Ein Fonds muss strikte Vorgaben zu Verschuldung, Diversifikation und Investitionsarten einhalten. Im Gegensatz zu INA Invest kann der Fonds keine Projekte ab Null entwickeln – er darf nur Liegenschaften mit bestehender Baubewilligung erwerben. Diese Differenz beeinflusst die Strategie massgeblich: Bei INA konnten wir Projekte von der Konzeption bis zur Realisierung steuern, während La Foncière einen stärkeren Fokus auf die Wertsteigerung des bestehenden Portfolios und den Ankauf bestehender Objekte legt.

La Foncière war in den letzten zwei Jahren kaum bei Kapitalerhöhungen aktiv. Wird sich das unter Ihrer Führung ändern?

Wir führen Kapitalerhöhungen nur durch, wenn konkrete Projekte die Investition rechtfertigen. Angesichts der gestiegenen Immobilienpreise und der aktuell geringen Renditen würde ein Wachstum um des Wachstums willen die Aktionäre benachteiligen und die Performance schmälern. Zudem erlaubt uns unsere geringe Verschuldung – derzeit 17 % –, bei Bedarf Akquisitionen auch ohne Kapitalerhöhung zu tätigen.

Welche Mission wurde Ihnen für La Foncière übertragen?

Das noch ungenutzte Potenzial des bestehenden Immobilienportfolios zu realisieren und die IFSA mit der Lancierung eines neuen Produkts in der Deutschschweiz weiterzuentwickeln.

Hat der bestehende Bestand tatsächlich noch Entwicklungspotenzial?

Viele Gebäude haben ein gewisses Alter. Sie wurden gut verwaltet und unterhalten, aber nicht immer im Rahmen einer übergeordneten Strategie analysiert. Heute prüfen wir Möglichkeiten für Aufstockungen, Repositionierungen, Investitionen in Nachhaltigkeit und zukünftige Verdichtungen. Ja, es besteht weiterhin Entwicklungspotenzial.

Und was den neuen Produkttyp betrifft – welche Projekte planen Sie?

Es gibt neue Formen von Immobilienvehikeln wie den LQIF (Limited Qualified Investment Fund). Ein solcher, von IFSA lanciert, würde uns mehr Flexibilität bieten – etwa bei Projekten ab der ersten Planungsphase oder beim Engagement in anderen Nutzungsarten wie Seniorenresidenzen oder Studentenwohnungen. Wer im Deutschschweizer Markt Fuss fassen will, braucht ein differenziertes Angebot – ein klassischer Immobilienfonds würde Investoren kaum ansprechen. Ein innovatives Produkt, sowohl in Struktur als auch in Anlagestrategie,

kann hingegen Investoren anziehen, die stärker auf Entwicklungspotenzial als auf kurzfristige Dividenden ausgerichtet sind.

Wie würden Sie Ihren Führungsstil beschreiben?

Ich setze auf gemeinsamen Erfolg – ein Erfolg, der sich sowohl an Leistung als auch am kollektiven Wohlbefinden misst und Zufriedenheit im Beruf wie im Privatleben einschliesst.

Wie definiert man bei IFSA – La Foncière den Erfolg eines Teams? Das Unternehmen läuft doch eigentlich von selbst, oder?

Genau das möchte ich ändern. Wie gesagt: Es reicht nicht mehr, Mieten zu kassieren und gelegentlich zu renovieren – wir müssen das Potenzial des Portfolios aktiv nutzen.

Wie gross ist Ihr Team?

Zwanzig Spezialisten im Fonds und rund 150 Hauswarte vor Ort, die den Kontakt zu den Mietern pflegen. Die Bewirtschaftung ist ausgelagert.

Haben Sie Leidenschaften ausserhalb der Immobilienwelt?

Ich reise gern mit meiner Familie. Am Wochenende koche ich leidenschaftlich gern.

Hat es Sie nie gestört, dass Sie nie ein Haus entworfen haben?

Nein, nie. Im Gegenteil – mein Architekturabschluss hat mir im Berufsalltag viel geholfen, insbesondere in der Kommunikation mit Dienstleistern. Es ist einfacher, als Bauherr akzeptiert zu werden.

Immoday-Redaktion

Folgen Sie uns auf [LinkedIn](#).

In Verbindung mit dem Artikel



Marc Pointet



La Foncière