



19/06/2026 • Interview • 7 min • Immoday.ch

## **IFSA lanciert seinen ersten L-QIF: La Foncière Urban Development L-QIF**

**Bei meiner Einstellung hatte ich den Auftrag erhalten, einen Fonds in der Deutschschweiz zu lancieren, erklärt Marc Pointet, CEO von IFSA. Das Anlagevehikel umfasst verschiedene Wohnimmobilienprojekte in urbanen Lagen in den Agglomerationen Zürich und Luzern. Sobald die Wohnbauprojekte abgeschlossen sind, soll der L-QIF in einen klassischen Immobilienfonds umgewandelt werden. Ein zusätzliches «Upside»-Potenzial soll durch einen IPO realisiert werden.**

Wie versprochen: Am 19. Juni legte IFSA, bekannt für die Verwaltung des Fonds La Foncière, ihren ersten L-QIF auf. Marc Pointet, CEO von IFSA, erläutert die Strukturierung und Auflegung des Vehikels, die gewonnenen Investoren und die Zukunftsaussichten.

### **Marc Pointet, IFSA hat seinen ersten L-QIF lanciert: La Foncière Urban Development L-QIF. Warum haben Sie sich für dieses Vehikel entschieden?**

«La Foncière Urban Development LQIF» ist ein Anlagevehikel, das verschiedene Wohnimmobilienprojekte in urbanen Lagen in den Agglomerationen Zürich und Luzern umfasst. Es ermöglicht Investoren, an Entwicklungsgewinnen teilzuhaben und gleichzeitig attraktive Renditen zu erzielen. Sobald die Wohnbauprojekte abgeschlossen sind, soll der L-QIF in einen klassischen Immobilienfonds umgewandelt werden. Ein zusätzliches «Upside»-Potenzial soll durch einen IPO (Börsengang) an der SIX realisiert werden.

### **Wie ist das Vehikel entstanden? Gab es eine Gelegenheit, die Sie ergriffen haben, und haben Sie dann das passendste Vehikel dafür entwickelt – oder bestand zunächst der Wille, ein neues Vehikel zu lancieren, und Sie haben anschliessend nach geeigneten Immobilien gesucht?**

Bei meiner Einstellung hatte ich den Auftrag erhalten, einen Fonds in der Deutschschweiz zu lancieren. In einem Umfeld, in dem die Wohnimmobilienpreise in urbanen Lagen hoch sind, ist es mit einem Neustart sehr schwierig, für die Aktionäre Mehrwert zu schaffen. Daraus entstand die Idee, den strategischen Vorteil eines LQIF (Möglichkeit, Projekte in einem früheren Entwicklungsstadium zu realisieren und einen höheren LTV zu erzielen) mit den Opportunitäten aus meinem Netzwerk zu kombinieren – um ein Produkt zu schaffen, das der starken Nachfrage nach Wohnimmobilien für die Mittelschicht an erstklassigen Lagen in der Deutschschweiz gerecht wird.

### **Wie lange hat die Produktentwicklung gedauert?**

Wir haben Anfang Oktober 2025 die grundlegenden Parameter im Verwaltungsrat diskutiert, und der Launch des neuen Produkts ist für den 19. Juni 2026 geplant. Ein weiterer Vorteil eines L-QIF liegt in der Möglichkeit, ihn sehr schnell aufzusetzen.

### **Dieser L-QIF wird mehrere Immobilienprojekte umfassen. Können Sie uns mehr über diese Projekte erzählen?**

Die Basis des Produkts bildet ein attraktives Wohnportfolio mit einem Investitionsvolumen von über CHF 500 Millionen und der Schaffung von mehr als 900 neuen Wohnungen. Die gesicherten Projekte werden in den Grossräumen Zürich und Luzern geplant und realisiert, mit einer angestrebten Bruttomietrendite von über 3,9%.

### **All diese Projekte befinden sich in der Deutschschweiz. Ist das Zufall oder ist es der Wille von IFSA, sich auf der anderen Seite der Saane zu entwickeln?**

Das wurde vom Verwaltungsrat vor meiner Einstellung so entschieden.

### **Warum wurden diese Projekte nicht in das Portfolio von La Foncière integriert?**

Investoren schätzen Produkte, die klar definiert, gut positioniert und mit einer präzisen Ausrichtung versehen sind. Die DNA der Produkte «La Foncière» und «La Foncière Urban Development LQIF» ist ähnlich: Es handelt sich um Immobilienanlagen in Wohnliegenschaften in urbanen Lagen in der Schweiz. Der etablierte Fonds «La Foncière» konzentriert sich auf die Westschweiz, während der LQIF in der Deutschschweiz tätig ist. Der LQIF fokussiert auf Akquisition, Entwicklung und Wachstum an dynamischen Standorten mit zunehmendem Mietpotenzial – mit dem Ziel, für Investoren durch NAV-Wachstum und spätere Ausschüttungen Mehrwert zu schaffen. Alle Projekte werden nach den höchsten Nachhaltigkeitsstandards realisiert und erfüllen den Minergie-P-Eco Standard und sind SNBS Gold zertifiziert

### **Welche Rentabilität wird vom L-QIF erwartet? Mit welchem Hebel?**

Während der «Ramp-up»-Phase erzielt der Fonds hauptsächlich Erträge durch die Immobilienentwicklungsmarge, die im Durchschnitt über 15% betragen soll. Eine Eigenkapitalrendite (ROE) von über 5% wird angestrebt. Nach Abschluss der ersten Projekte und Stabilisierung des Portfolios ist eine operative Cashflow-Rendite von über 2,5% das Ziel. Während der «Ramp-up»-Phase setzt der L-QIF einen maximalen Fremdkapitalanteil von 50% ein, der nach Abschluss der ersten Projekte und Stabilisierung des Portfolios auf unter 30% reduziert wird. Damit werden die Voraussetzungen geschaffen, den L-QIF in einen klassischen Immobilienfonds umzuwandeln und die Anteile

anschliessend an der SIX Swiss Exchange zu kotieren – was den Investoren ein erhebliches zusätzliches Wertsteigerungspotenzial bietet.

**Wie findet man – sei es für den L-QIF oder für La Foncière – angesichts der aktuellen Immobilienpreise noch Liegenschaften mit attraktiven Renditen für Investoren?**

Die Preise für bestehende Wohnimmobilien an erstklassigen Lagen sind derzeit sehr hoch, was sie für Käufe wenig attraktiv macht. Im Transaktionsbereich konzentrieren wir uns auf unser persönliches Netzwerk, SWAP-Transaktionen, Share-Deals und Grossinvestitionen – wie etwa im Fall von La Foncière Urban Development L-QIF. Im Segment über 100 Millionen gibt es weniger Marktteilnehmer.

**Wer sind die Investoren des L-QIF? Dieselben wie jene, die bereits in La Foncière investiert haben?**

Es sind ausschliesslich qualifizierte Investoren mit einer diversifizierten Basis von 30 Anlegern. Die Marke «La Foncière» war ein zentrales Element der «Equity Story», auf die wir uns stützen konnten. Es ist sehr erfreulich festzustellen, dass die Investoren aus der Deutschschweiz und der Westschweiz je rund 50/50 verteilt sind.

**Haben Sie institutionelle Investoren überzeugen können? Man sagt, dass diese gegenüber L-QIFs eher zurückhaltend sind – das Instrument ist für sie noch zu neu.**

Unser Ziel war es, den ersten L-QIF für den institutionellen Kapitalmarkt zu schaffen. Das ist uns gelungen. Unsere Anteilsinhaber setzen sich ausschliesslich aus institutionellen Investoren zusammen. Aber Sie haben recht: Einige unserer Mitbewerber haben vor uns Pionierarbeit geleistet. Das Konzept des L-QIF war daher nicht mehr neu. Dennoch mussten einige ihre Anlagerichtlinien anpassen – oder werden dies noch tun müssen.

**Und wie geht es weiter? Wie wird sich dieser L-QIF entwickeln? Durch Kapitalerhöhungen, um das Portfolio auszubauen?**

Nach dieser ersten Emissionsrunde beim Launch sind weitere Kapitalerhöhungen geplant, um die Portfolioentwicklung fortzuführen und gegebenenfalls weitere Akquisitionen zu tätigen.

**Was ist langfristig das Grössenziel des Vehikels? Und wenn dieses Ziel erreicht ist, was passiert dann? Werden Sie den L-QIF in einen klassischen Immobilienfonds umwandeln? Kotiert oder nicht kotiert?**

Der LQIF besteht nur für eine bestimmte Zeitspanne – bis das Startportfolio reif ist – und hat daher eine begrenzte Laufzeit. In dieser L-QIF-Phase sind weitere Akquisitionen geplant, um rasch ein Portfolio mit einem Zielwert von einer Milliarde aufzubauen – bis zum Börsengang 2031/32.

**Was sind die nächsten Ziele von IFSA? Die Lancierung eines zweiten L-QIF? Eine Kapitalerhöhung für La Foncière?**

Wir führen Kapitalerhöhungen nur dann durch, wenn konkrete Projekte die Investition rechtfertigen. Angesichts des starken Preisanstiegs bei Immobilien in den letzten Monaten und der heute mageren Rentabilität würde ein Wachstum um des Wachstums willen auf Kosten der Aktionäre gehen und die Rendite verwässern. Zudem können wir bei La Foncière dank unserer tiefen Verschuldungsquote eine Akquisition bei Bedarf ohne Kapitalerhöhung durchführen. Die Lancierung eines neuen L-QIF ist nur dann sinnvoll, wenn damit ein echter Mehrwert für die Investoren geschaffen werden kann. Das Grundprinzip eines solchen Produkts ist, geeignete Immobilien bündeln zu können.

**Auf einer persönlicheren Ebene: Ist es nach der Aufregung rund um die Schaffung und den Launch eines neuen Produkts nicht schwierig, zum Tagesgeschäft zurückzukehren?**

Mein Alltag spielt sich zwischen Zürich und Lausanne ab. In unserem Team arbeiten wir mit viel Leidenschaft an der Entwicklung und Umsetzung der Strategien von «La Foncière» und «La Foncière Urban Development L-QIF» – und es gibt noch viel zu tun. Unser Ziel ist es, für unsere Investoren und alle weiteren Stakeholder Mehrwert zu schaffen.

**Immoday-Redaktion**

Folgen Sie uns auf [LinkedIn](#).

In Verbindung mit dem Artikel



**Marc Pointet**