



19/06/2026 • Interview • 8 min • Immoday.ch

IFSA a lancé son premier L-QIF, La Foncière Urban Development L-QIF

Lors de mon embauche, j'avais reçu pour mission de lancer un fonds en Suisse alémanique, explique Marc Pointet, CEO d'IFSA. Le véhicule comprend différents projets immobiliers résidentiels situés en zone urbaine dans les agglomérations de Zurich et de Lucerne. Une fois les projets de construction résidentielle achevés, le L-QIF devrait être transformé en un fonds immobilier classique et un «upside» supplémentaire devrait être réalisé par le biais d'une IPO.

Chose promise chose faite: le 19 juin, IFSA, plus connu pour gérer le fonds La Foncière, a lancé son premier L-QIF. Marc Pointet, CEO d'IFSA nous explique la manière dont ce véhicule a été construit puis lancé, les investisseurs qu'il a réussi à attirer et son avenir.

Marc Pointet, IFSA a lancé son premier L-QIF, La Foncière Urban Development L-QIF. Pourquoi avoir choisi ce type de véhicule?

«La Foncière Urban Development L-QIF» est un véhicule d'investissement comprenant différents projets immobiliers résidentiels situés en zone urbaine dans les agglomérations de Zurich et de Lucerne, qui permettra aux investisseurs de participer aux plus-values de développement tout en bénéficiant de rendements attractifs. Une fois les projets de construction résidentielle achevés, le L-QIF devrait être transformé en un fonds immobilier classique et un «upside» supplémentaire devrait être réalisé par le biais d'une IPO (cotation en bourse) à la SIX.

Comment s'est passé la genèse du véhicule? Il y avait une opportunité à saisir et vous avez construit le véhicule le plus adéquat pour saisir ces opportunités, ou il y avait une volonté de lancer un nouveau véhicule et ensuite vous avez cherché des biens immobiliers.

Lors de mon embauche, j'avais reçu pour mission de lancer un fonds en Suisse alémanique. Dans un contexte où les prix de l'immobilier résidentiel sont élevés dans les zones urbaines, il est très difficile, avec un nouveau lancement, de créer de la valeur ajoutée pour les actionnaires. C'est alors qu'est née l'idée de tirer parti de l'avantage stratégique offert par un L-QIF (possibilité de développer des projets à un stade plus précoce et d'obtenir un LTV plus élevé), en l'associant aux opportunités issues de mon réseau, afin de créer un produit permettant de répondre à la forte demande en immobilier résidentiel destiné à la classe moyenne dans des emplacements de choix en Suisse alémanique.

Combien de temps a duré l'élaboration du produit?

Nous avons discuté des paramètres de base début octobre 2025 au sein du conseil d'administration et le lancement du nouveau produit a lieu le 19 juin 2026. Un autre avantage d'un L-QIF réside dans la possibilité de le mettre en place très rapidement.

Ce L-QIF va englober plusieurs projets immobiliers. Pourriez-vous nous en dire plus sur ces projets immobiliers?

La base du produit repose sur un portefeuille de lancement résidentiel attractif d'un volume d'investissement supérieur à CHF 500 millions et la création de plus de 900 nouveaux logements. Les projets sécurisés seront planifiés et réalisés dans les grandes régions de Zurich et Lucerne, avec un rendement brut visé supérieur à 3.9%.

Tous ces projets sont en Suisse allemande. C'est un hasard ou c'est une volonté de IFSA de se développer de l'autre côté de la Sarine?

Cela avait été décidé par le conseil d'administration avant mon embauche.

Ces projets pourquoi ne pas les avoir intégrés dans le portefeuille de La Foncière?

Les investisseurs apprécient les produits clairement définis, bien positionnés et dotés d'une orientation précise. L'ADN des produits « La Foncière » et « La Foncière Urban Development LQIF » est similaire: il s'agit d'investissements immobiliers dans des biens résidentiels situés dans des zones urbaines en Suisse. Le fonds bien établi « La Foncière » se concentre sur la Suisse romande, tandis que le LQIF intervient en Suisse alémanique. Le L-QIF se concentre sur l'acquisition, le développement et la croissance dans des emplacements dynamiques présentant un potentiel locatif futur croissant, afin de créer de la valeur pour les investisseurs grâce à la croissance du NAV et à des distributions ultérieures. Tous les projets seront réalisés selon les standards de durabilité les plus exigeants du marché, avec une certification Minergie-P-Eco et SNBS Gold.

Quelle est la rentabilité attendue du L-QIF? Avec quel effet de levier?

Durant la phase de "ramp-up", le fonds génère principalement des rendements à travers la marge de développement immobilier, qui devrait atteindre en moyenne plus de 15%. Un rendement des fonds propres (ROE) supérieur à 5% est ciblé. Après l'achèvement des premiers

projets et la stabilisation du portefeuille, l'objectif est d'atteindre un rendement de cash-flow opérationnel supérieur à 2.5%. Durant la phase de "ramp-up", le L-QIF a recours à un effet de levier maximal de 50%, lequel sera réduit à moins de 30% une fois les premiers projets achevés et le portefeuille stabilisé. Cela créera les conditions nécessaires à la transformation du L-QIF en fonds immobilier classique ainsi qu'à la cotation ultérieure des parts à la SIX Swiss Exchange, offrant aux investisseurs un potentiel significatif de valorisation supplémentaire.

Comment trouve-t-on encore, que ce soit pour le L-QIF ou La Foncière, au vu des prix actuels de l'immobilier, des biens avec des rendements intéressants pour les investisseurs?

Les prix des biens immobiliers résidentiels existants situés dans des emplacements de premier choix sont actuellement très élevés, ce qui les rend peu attractifs à l'achat. Dans le domaine des transactions, nous nous concentrons sur notre réseau personnel, les opérations « SWAP », des « Share-Deals » et des investissements de grande envergure, comme par exemple dans le cas de La Foncière Urban Development L-QIF. Sur le segment supérieur à 100 millions, les acteurs du marché sont moins nombreux.

Qui sont les investisseurs du L-QIF? Les mêmes que ceux qui ont déjà investi dans La Foncière?

Ce sont exclusivement des investisseurs qualifiés avec une base diversifiée de 30 investisseurs. La marque « La Foncière » a constitué un élément clé de l'« equity story » sur laquelle nous avons pu nous appuyer. Il est très réjouissant de constater que les investisseurs de Suisse alémanique et de Suisse romande sont repartis d'environ 50/50.

Avez-vous réussi à convaincre des institutionnels? On dit qu'ils sont assez réticents aux L-QIF, un peu trop nouveau pour eux.

Notre objectif était de créer le premier L-QIF destiné au marché des capitaux institutionnels. Nous y sommes parvenus. Nos porteurs de parts sont exclusivement d'investisseurs institutionnels. Mais vous avez raison, certains de nos collègues avant nous ont fait un travail de pionnier. Le concept de L-QIF n'était donc pas nouveau. Néanmoins, certains ont dû adapter leurs directives d'investissement ou devront encore le faire.

Et pour la suite comment ça va se passer? Comment ce L-QIF va-t-il évoluer? Via des augmentations de capital pour développer son portefeuille?

Après cette première émission du lancement, d'autres augmentations de capital sont prévues afin de continuer le développement du portefeuille et, le cas échéant, de procéder à d'autres acquisitions.

À terme quel est l'objectif de taille du véhicule? Et quand cet objectif sera atteint, que va-t-il se passer? Vous allez transformer le L-QIF en fonds immobilier classique? Coté ou non coté?

Le L-QIF n'existe que pendant une certaine période, jusqu'à ce que le portefeuille de démarrage soit mature, et est donc à durée déterminée. D'autres acquisitions sont prévues pendant cette période du L-QIF afin de constituer très rapidement un portefeuille d'une valeur cible d'un milliard d'ici l'introduction en bourse d'ici 2031/32.

Quels sont les prochains objectifs d'IFSA? Le lancement d'un 2e L-QIF? Une augmentation de capital pour La Foncière?

Nous n'effectuons des augmentations de capital que si des projets concrets justifient l'investissement. Avec l'envolée des prix de l'immobilier ces derniers mois et la rentabilité médiocre que l'on constate aujourd'hui, grandir pour grandir se ferait au détriment des actionnaires, en affaiblissant le rendement. En outre, avec notre faible taux d'endettement chez La Foncière, s'il faut procéder à une acquisition, nous pouvons le faire sans augmentation de capital. Le lancement d'un nouveau L-QIF n'a de sens que s'il permet d'apporter une réelle valeur ajoutée aux investisseurs. Le principe fondamental de tout produit de ce type est de pouvoir regrouper des biens immobiliers adaptés.

D'un point de vue plus personnel, après l'excitation de la création et du lancement d'un nouveau produit, ce n'est pas difficile de revenir à la routine du quotidien?

Mon quotidien se déroule entre Zurich et Lausanne. Au sein de notre équipe, nous travaillons avec beaucoup de passion à l'élaboration et à la mise en œuvre des stratégies de « La Foncière » et de « La Foncière Urban Development L-QIF », et il nous reste encore beaucoup à faire. Notre objectif est de créer de la valeur ajoutée pour nos investisseurs et toutes les autres parties prenantes.

La Rédaction • Immoday.ch

Suivez-nous sur [LinkedIn](#).

En lien avec cet article



Marc Pointet