

«Für den Investor verpackt die Fassade nur den Mietvertrag»

Marc Pointet ist CEO von La Foncière in Lausanne. Als diplomierter Architekt kennt er die Ästhetik des Städtebaus ebenso wie das Kalkül von Zinsen, Renditen und Kapitalmarkt. Interview: Jürg Zulliger



Richti-Areal in Wallisellen: Mit dem neuen L-QIF plant La Foncière rund 400 Mietwohnungen für den Mittelstand. VISUALISIERUNG: HALTER

Herr Pointet, Sie sind diplomierter ETH-Architekt. Wie viel «Architekt» steckt heute noch in Ihrem Alltag als CEO, wenn Sie sich hauptsächlich mit Renditen, Finanzierungen und Strategien von Fonds beschäftigen?

Schon während meines Architekturstudiums an der ETH Zürich in den Neunzigern interessierte mich vor allem eine Frage: Wer bestellt eigentlich all die Pläne, die wir zeichnen? Im Studium ging es um Raum, Entwürfe und Städtebau. Die ökonomischen Hintergründe blieben weitgehend ausgeblendet. Dass ich schliesslich auf Investorenseite landete, war daher kein Zufall. Heute, gut 25 Jahre später, ist dieses Fundament ein enormer Vorteil. Wenn ich ein Areal oder eine Transaktion beurteile, sehe ich das Objekt völlig anders als ein Manager, der vor allem ökonomisch denkt. Der Investor blickt von innen nach aussen: Für ihn liegt der wahre Wert einer Immobilie im Mietvertrag, die Fassade verpackt im Grunde nur diese Ertragsfläche. Der Architekt denkt umgekehrt, von aussen nach innen. Weil ich beide Welten verstehe, vereinfacht das den Austausch mit Architekturbüros, Fachspezialisten und Jurys bei Wettbewerben massiv. Selbst renommierte Stararchitekten hören ganz anders zu, wenn man ihr Handwerk versteht.

Was sind Gebäude oder Orte, an denen Sie sich wohlfühlen und die Sie von A bis Z überzeugend finden?

Ich bin ein urbaner Mensch. Wohl fühle ich mich an Orten, die rund um die Uhr leben und wo sich unterschiedliche Nutzungen durchmischen. Ganz konkret zum Beispiel das NZZ-Gebäude hier an der Falkenstrasse in Zürich mit Restaurant, Café und ständig besetztem Newsroom. Oder das Areal um die Hardbrücke in Zürich-West, wo gearbeitet,

gefeiert und gewohnt wird. In Lausanne durfte ich früher das Quartier du Flon mitentwickeln, ein ehemaliges Lagerhausareal, das sich in ein pulsierendes Viertel verwandelte. Auch Brooklyn in New York fasziniert mich. Solche Orte sind organisch gewachsen, sie repräsentieren urbanes Leben. Die historischen Gebäude strahlen Patina aus. Es erweist sich als wesentlich schwieriger, diese besondere Qualität mit neuen Projekten auf der grünen Wiese zu schaffen. Sterile Retortenquartiere, in denen alle Gebäude dieselbe Höhe und Anmutung haben, scheitern oft: Es gibt zwar Läden, aber es fehlen die Menschen und die Frequenz an den Ladenpassagen.

Der Schweizer Immobilienmarkt ist derzeit sehr aussergewöhnlich. Es ging fast 20 Jahre lang aufwärts. Macht das nicht auch blind für Risiken?

Als ich 1995 mein Studium begann, herrschte eine tiefgreifende und anhaltende Immobilienkrise. Unser Professor meinte damals schon in der ersten Vorlesung, wer nicht 24 Stunden für 2000 Franken im Monat arbeiten wolle, solle zu den Juristen oder Ökonomen wechseln. Seit meinem Abschluss 2001 kenne ich beruflich jedoch praktisch nur den Aufschwung. Selbst die Finanzkrise 2008 wirkte in der Schweiz schliesslich als Booster für Immobilien. Dieses Wachstum hängt eng mit dem starken Wirtschaftswachstum und Bevölkerungswachstum unseres Landes zusammen. Hinzu kam die jahrelange Tief- und Negativzinsphase: Pensionskassen gerieten unter Anlagedruck, weil Staatsanleihen keine Erträge mehr brachten. Immobilien wurden als risikoarme Anlageklasse quasi «alternativlos», wie man zu sagen pflegt.

Was heisst das konkret, zum Beispiel für Projektentwicklungen?

«Nicht das Bauen wurde drastisch teurer, sondern der Boden.»

Früher machte der Landwert 20 Prozent der Investition aus, 80 Prozent entfielen auf Baukosten. Heute liegt der Landanteil in urbanen Zentren oft bei 50 Prozent und mehr. Nicht das Bauen wurde drastisch teurer, sondern der Boden. In den Landwerten spiegeln sich das Wachstum und die Dynamik.

Immobilien in der Schweiz gelten unter anderem wegen der tiefen Zinsen und des Anlagenotstandes als hoch bewertet. Auch wer einen Fondsanteil von La Foncière an der Börse kaufen will, zahlt aktuell einen hohen Preis. Zu Recht?

Das Agio, also die Prämie an der Börse gegenüber dem Net Asset Value (NAV), bewegt sich bei La Foncière meist zwischen 30 und 50 Prozent. Das ist zugegebenermassen hoch. Wir müssen bei der Bewertung allerdings zwei Faktoren berücksichtigen: zum einen den starken Nachfrageüberhang nach Wohnraum auf Mieterseite und zum anderen den hohen Bedarf an Kapitalanlagen. Man muss zudem zwischen Markt- und Bilanzwert unterscheiden. La Foncière existiert seit 72 Jahren und besitzt 147 Liegenschaften mit über 4500 Wohnungen an Toplagen in Genf und Lausanne, meist im mittleren Mietpreissegment. Das Agio spiegelt somit die Qualität des Substanzwertes wider. Wer langfristig investiert, ist bereit, einen angemessenen Preis dafür zu bezahlen.

Ihre Fondsgesellschaft ist schon lange ein wichtiger Akteur auf dem Markt. Was hat sich in all den Jahren bei den Kollektivanlagen verändert?

Der Markt hat sich enorm professionalisiert. Früher gab es nur eine Handvoll Immobilienfonds, heute existieren rund 50 an der Börse kotierte Immobilienfonds. Hinzu kommen eine Vielzahl an Anlagestiftungen und weiteren

Spezialgefässe. Die Palette reicht von Logistik- bis zu Nischenfonds. Dennoch bleibt das Wohnsegment das solide Fundament. Für die Strategie von La Foncière ist genau dies essenziell. Wohnen gilt als stetig und sicher. Es ist im Grunde ein schwerfälliges, langwieriges 3-Prozent-Geschäft. Aber genau diese Stabilität schätzen Investoren in unsicheren Zeiten.

Bauen in der Schweiz ist bekanntlich nicht einfach: Es gibt viele Vorschriften, in den Städten ist man exponiert, und viele Projekte dauern Jahre, wenn sie nicht durch Einsprachen ganz verhindert werden. Wie gehen Sie bei Ihrer Fondsgesellschaft damit um?

Die Vorschriften an sich sind kalkulierbar. Was Investoren wirklich bremst, ist das Ändern der Spielregeln während des laufenden Projekts, etwa plötzliche Praxisänderungen bei Bewilligungen. Hinzu kommt das NIMBY-Phänomen («not in my backyard»): Alle fordern Verdichtung,

Fortsetzung auf Seite 30

Was ist L-QIF?

Der Limited Qualified Investor Fund (L-QIF) ist seit März 2024 im Schweizer Kollektivanlagengesetz verankert. Er richtet sich ausschliesslich an qualifizierte Anleger wie Pensionskassen und Versicherungen, braucht keine Bewilligung der Finanzmarktaufsicht (Finma) und kann deshalb rascher lanciert werden. Bei Immobilien ist eine Fremdfinanzierung bis zu 50 Prozent des Verkehrswerts zulässig, bei klassischen Publikumsfonds sind es 33 Prozent.

Fortsetzung von Seite 29

aber niemand will eine Veränderung vor der eigenen Haustür.

Würden Sie es unterstützen, am Stadtrand oder an der Peripherie neues Bauland einzuzonen?

In den historisch gewachsenen Zentren, in Grünzonen und Erholungsgebieten halte ich eine massive Aufzoning oder solche Eingriffe nicht für sinnvoll. Das echte Potenzial liegt in Zonen wie «New Zurich» in der Flughafenregion und am Stadtrand. Entlang der Thurgauerstrasse in Zürich-Nord stehen zum Beispiel veraltete Gewerbebauten im grossen Massstab leer. Würde die Politik dort Umzonungen ermöglichen, stünden Investoren Schlange, um Tausende Wohnungen zu bauen. An Geld mangelt es nicht. Die Flächen sind bereits erschlossen und asphaltiert. Man müsste keine grüne Wiese opfern.

Wenn es um die politische Kultur geht, sehen Sie Unterschiede zwischen West- und Deutschschweiz?

Durchaus. Auch beim Verhandeln gibt es Kulturunterschiede: In Lausanne findet man selbst mit einer linken Stadtregierung oft pragmatische Deals, etwa einen fairen Kompromiss mit Gewerbeflächen im Erdgeschoss gegen Wohnnutzung oben. In der Deutschschweiz wird der politische Kampf dagegen verbissener geführt. In Deutschschweizer Städten ist es schwieriger, einen Konsens zu erreichen.

Zugleich drohen aber auf allen politischen Ebenen mehr Eingriffe, mehr Regulierung. Was sagen Sie zum Dossier Lex Koller? Der Zugang für ausländische Investoren würde erschwert.

Die Debatte um eine Verschärfung der Lex Koller ist eine populistische Schein-

lösung. Es ist erwiesen, dass eine Verschärfung keine einzige zusätzliche Wohnung baut. Im Gegenteil: Verprellt man ausländisches Kapital, verlangsamt sich die Bautätigkeit, es wird weniger gebaut, und das Wohnen verteuert sich weiter. Vor allem wären die Einschränkungen und Kontrollen auch zum Nachteil inländischer Investoren. Wer Wachstum will, muss das Bauen und Projektentwicklungen ermöglichen, statt neue Hürden aufzubauen.

Immer öfter verlangen die Behörden in den Städten einen Mindestanteil Wohnungen in Kostenmiete und im preisgünstigen Segment. Ihre Meinung dazu?

Wenn solche Vorgaben von Anfang an feststehen, ist das für uns kein Problem. Ein Beispiel ist unser Entwicklungsprojekt auf dem Richti-Areal in Wallisellen, wo 20 Prozent der Wohnflächen in Kostenmiete vorgeschrieben sind. Weil diese Auflage vor dem Kauf bekannt war, wurde sie exakt in den Landpreis und die Projektentwicklung einkalkuliert. Das Grundstück war entsprechend günstiger, und die Rechnung geht auf. Problematisch sind nur unvorhersehbare, nachträgliche Auflagen.

Sie expandieren neuerdings in die Deutschschweiz. Weshalb? Wären nicht Genf und Lausanne weiterhin Topstandorte?

Unser Stammfonds La Foncière besitzt seit 72 Jahren ein erstklassiges Portfolio in der Romandie. Würden wir mit diesem Fonds nun fertige Renditeliegenschaften in der Deutschschweiz zu den aktuell extrem hohen Preisen kaufen, würde das die Bruttorendite unserer Anleger verwässern. Deshalb haben wir im Juni 2026 ein neues Gefäss lanciert: «La Foncière Urban Development, L-QIF». Dieser sogenannte Limited Qualified Investor Fund richtet sich

an qualifizierte Anleger wie Pensionskassen. Er erlaubt uns, bereits in frühen Entwicklungsphasen vor Baubewilligung einzusteigen und bis zu 50 Prozent Fremdkapital zu nutzen. Auf dem Richti-Areal in Wallisellen bauen wir mit diesem Anlagegefäss rund 400 Mietwohnungen für den Mittelstand. Nach etwa fünf Jahren Entwicklungs- und Bauzeit soll der L-QIF in einen klassischen börsenkotierten Publikumsfonds umgewandelt werden. Das verbindet modernen Städtebau mit verlässlicher Kapitalanlage.

Sie bewegen sich im Spannungsfeld von Mietern, Geschäftspartnern, Politik und Öffentlichkeit. Ist diese Vielfalt für Sie manchmal eher eine Belastung oder doch eine Bereicherung?

Für mich persönlich ist dies eine ganz grosse Bereicherung und mit ein Grund, warum ich meinen Beruf liebe. Ansonsten hätte ich am Zeichenbrett bleiben können.



Marc Pointet, CEO von La Foncière, studierte Architektur an der ETH Zürich. PD

«Alle fordern Verdichtung, aber niemand will eine Veränderung vor der eigenen Haustür.»

Zur Person

Marc Pointet, 52, wuchs zweisprachig in Zürich auf. Er studierte Architektur an der ETH Zürich und absolvierte einen Executive MBA der Universität St.Gallen. Er leitete die Region Suisse Romande bei Mobimo und führte anschliessend die Immobiliengesellschaft Ina Invest. Seit Sommer 2025 ist er CEO von La Foncière in Lausanne. Der 1954 gegründete und seit 1996 an der SIX Swiss Exchange kotierte Immobilienfonds ist auf die Westschweiz fokussiert und verwaltet über 4500 Wohnungen im Wert von über zwei Milliarden Franken.

Wer hat in der Schweizer Immobilienwirtschaft etwas zu sagen?

Schauen Sie nach:



Swiss Circle®
Rund um Immobilien



Swiss Finance & Property Group

**Seit 25 Jahren Ihr unabhängiges
Kompetenzzentrum für Immobilien-
und Infrastrukturanlagen**

sfp.ch | sfurban.ch | sfp-ast.ch | sfpinfra.com