



22/01/2026 • Interview • 5 min • Immoday.ch

Marc Pointet, CEO von IFSA (La Foncière): «Unser L-QIF-Projekt kommt gut voran»

Für Marc Pointet, den neuen CEO von IFSA, der Verwalterin des Immobilienfonds La Foncière, gibt es keinen Grund, weshalb 2026 für die indirekten Immobilienanlagen nicht genauso ein Boomjahr werden sollte wie 2025. Einen Vorbehalt gibt es jedoch: Die in den letzten Monaten in die Höhe geschossenen Immobilienpreise zwingen etablierte Fonds wie La Foncière dazu, bei ihrer Akquisitionspolitik äusserste Vorsicht walten zu lassen, um die Rendite ihres bestehenden Portfolios nicht zu sehr zu beeinträchtigen. Daher will sich der Fonds vorerst auf die Optimierung seines Portfolios konzentrieren. Parallel dazu will IFSA neue Produkte einführen und in der Deutschschweiz expandieren.

Die Investissements Fonciers SA (IFSA), die Gesellschaft, die den Immobilienfonds La Foncière verwaltet, erfuhr im Jahr 2025 bedeutende Veränderungen. Im Juni erhielt sie mit Marc Pointet einen neuen CEO. Dieser teilte uns Ende Oktober mit, dass IFSA geografisch expandieren und die Präsenz in der Deutschschweiz erhöhen und zudem ein neues Produkt auf den Markt bringen wolle. Gemeinsam mit ihm werfen wir zu diesem Jahresbeginn einen Blick auf die Aussichten für 2026 und die Entwicklung der IFSA-Projekte.

Marc Pointet, glauben Sie, dass 2026 für indirekte Immobilienanlagen genauso ein Boomjahr wird wie 2025?

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind dieselben.

Immobilienanlagevehikel haben 2025 fast 9 Milliarden Franken am Markt aufgenommen. Glauben Sie wirklich, dass es möglich ist, 2026 erneut einen so hohen Betrag einzuwerben?

Es gibt nach wie vor viel Kapital auf dem Markt, das angelegt werden will, und angesichts der tiefen Zinsen bleiben Immobilien, die historisch gesehen stabile Renditen erzielen, eine der interessantesten und auf lange Sicht sichersten Anlagemöglichkeiten.

Was könnte dieses optimistische Szenario trüben?

Schlechte geopolitische Nachrichten. Die Schweiz ist keine Insel, ebenso wenig wie ihre Wirtschaft. Was in anderen Ländern geschieht, kann sich auch auf uns auswirken. Sollten geopolitische Turbulenzen zu steigenden Zinsen führen, könnte sich die Lage für indirekte Immobilienanlagen schnell ändern. Das hat sich auch beim Ausbruch des russisch-ukrainischen Krieges im Jahr 2022 gezeigt.

Vor einigen Monaten teilten Sie mit, dass IFSA einen L-QIF lancieren wolle. Wie ist der aktuelle Stand?

Das Projekt schreitet voran: Wir erstellen derzeit einen Geschäftsplan und haben bei Investoren vorsondert. Weil wir aber alles richtig machen wollen, wird es noch ein bisschen dauern.

Sie wollten auch Ihre Aktivitäten in der Deutschschweiz ausbauen. Ist das noch aktuell?

Mehr als je zuvor. Das ist übrigens auch der Grund, warum IFSA mich eingestellt hat. Wenn man sich aber auf dem bereits sehr wettbewerbsintensiven Deutschschweizer Markt etablieren will, dann muss man auch ein Büro vor Ort, in Zürich, eröffnen. Genau das werden wir tun, wenn wir den L-QIF gründen und die Projekte lancieren.

In Bezug auf La Foncière waren Sie in den letzten beiden Jahren auf dem Kapitalmarkt recht wenig präsent. Sind für 2026 Kapitalerhöhungen geplant?

Zurzeit nicht, einfach weil wir keine ausreichend attraktiven Kaufgelegenheiten gefunden haben. Wie Sie wissen, sind die Renditen aufgrund der hohen Immobilienpreise auf dem heutigen Markt gering. La Foncière besitzt demgegenüber ein solides Portfolio mit einer hohen durchschnittlichen Rendite von über 4%. Dies ist auf all die Gebäude zurückzuführen, die wir bereits vor Jahrzehnten erworben haben und die extrem gut gelegen sind, hauptsächlich in Zentrumslage der Westschweizer Grossstädte. Wir werden auch Zukäufe unterhalb unserer derzeitigen Portfoliorendite tätigen, wenn uns dies

wirtschaftlich gerechtfertigt erscheint. Das heisst, wenn es sich um Wohnimmobilien in qualitativ hochwertigen Lagen handelt, die einen nachhaltigen Cashflow generieren.

Um Ihre Frage zu beantworten: Wir nehmen nur dann Kapital auf, wenn wir es auch reinvestieren können. Geld aufzunehmen, um es in die Rücklagen zu stecken, liegt nicht im Interesse unserer Anleger.

Es werden aber doch fast jeden Tag neue Käufe von Immobilien mit durchaus ordentlichen Renditen bekannt gegeben.

Das eine oder andere wird vielleicht auch etwas beschönigt. Ausserdem muss zwischen den Renditen von reinen Wohnimmobilien in bester Lage und denen von beispielsweise Gewerbeimmobilien unterschieden werden. Da gibt es grosse Unterschiede auf dem Markt.

Ist Wachstum also nicht Ihr oberstes Ziel?

Auch wir wollen wachsen, aber nicht um jeden Preis.

Was tun Sie dann? Warten Sie einfach ab?

Nein, wir arbeiten fleissig daran unser Portfolio zu optimieren und seine Nachhaltigkeit zu steigern. Investitionen in das bestehende Portfolio sind sehr attraktiv, wenn sie die Rendite erhöhen und gleichzeitig die Qualität des Portfolios verbessern.

Angesichts der hohen Agios, welche die besten Fonds auf dem Markt aufweisen – bei La Foncière liegt es bei fast 50% –, sind manche Anleger der Ansicht, indirekte Immobilienanlagen seien überteuert.

Das kann man gut verstehen. Unsere derzeitigen Anleger scheinen jedoch zufrieden zu sein, denn sie verkaufen ihre Anteile nicht.

Um institutionelle Anleger zu überzeugen, die keinen Aufschlag von 50% mehr zahlen wollen, legen manche Fondsgesellschaften nicht kotierte, zum Nettoinventarwert bewertete Spiegelfonds auf. Wäre dies für La Foncière interessant?

Nein, das entspricht nicht unserer Strategie. Wir konzentrieren uns stattdessen auf die Einführung neuer Produkte wie den bereits erwähnten L-QIF, um der Nachfrage nach Investitionsmöglichkeiten in ein Wohnimmobilienportfolio in der Deutschschweiz nachzukommen. Der L-QIF ist ein ideales Instrument, um durch die Entwicklung neuer Immobilien einen Mehrwert für unsere Anleger zu schaffen und von Beginn an eine kritische Grösse zu erreichen.

Immoday-Redaktion

Folgen Sie uns auf [LinkedIn](#).

In Verbindung mit dem Artikel



Marc Pointet

LA FONCIÈRE
Le Fonds immobilier de référence

La Foncière