



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

Marc Pointet, CEO d'IFSA (La Foncière): «Notre projet de L-QIF avance bien»

Pour Marc Pointet, le nouveau CEO d'IFSA, qui gère La Foncière, il n'y a aucune raison que 2026 ne soit pas aussi euphorique que 2025 pour l'immobilier titrisé. Avec quand même un bémol: Les prix de l'immobilier se sont envolés ces derniers mois, ce qui oblige des fonds historiques comme La Foncière à beaucoup de prudence dans leur politique d'acquisition pour ne pas trop pénaliser le rendement de leur portefeuille existant. Le fonds préfère donc, pour l'instant, se concentrer sur l'optimisation de son portefeuille. En parallèle, IFSA a la volonté de lancer de nouveaux produits et de se développer en Suisse allemande.

Investissements Fonciers SA (IFSA), la société qui gère le fonds immobilier La Foncière, a connu d'importants changements en 2025, avec, en juin, l'arrivée d'un nouveau CEO, Marc Pointet. Il nous avait annoncé, fin octobre, la volonté d'IFSA de se développer géographiquement en augmentant la présence en Suisse allemande, mais aussi de lancer un nouveau produit. En ce début d'année, on fait le point avec lui sur les perspectives 2026 et l'évolution des projets d'IFSA.

Marc Pointet, pensez-vous que, pour l'immobilier titrisé, 2026 sera aussi euphorique que 2025?

Les paramètres économiques sont les mêmes.

Les véhicules d'immobilier titrisé ont levé près de 9 milliards de francs en 2025, vous pensez vraiment qu'on pourrait maintenir le niveau en 2026?

Il y a toujours beaucoup de capitaux sur le marché qui cherchent à se placer et, avec les taux bas, l'immobilier, qui, historiquement génère des rendements stables, reste une des alternatives les plus intéressantes et les plus sûres sur le long terme pour les investisseurs.

Qu'est-ce qui pourrait faire déraper ce scénario optimiste?

De mauvaises nouvelles géopolitiques. La Suisse n'est pas une île, ni son économie, ce qui se passe dans le reste du monde peut nous impacter. Et si ces bouleversements géopolitiques devaient provoquer une hausse des taux, la situation pour l'immobilier titrisé pourrait changer rapidement. On l'a vu après le début de la guerre en Ukraine en 2022.

Vous aviez annoncé il y a quelques mois qu'IFSA voulait lancer un L-QIF. Où en êtes-vous?

Le projet avance, nous élaborons actuellement un business plan, nous avons sondé des investisseurs. Mais comme nous voulons bien faire les choses, cela va encore prendre un peu de temps.

Vous vouliez aussi vous renforcer en Suisse alémanique. C'est toujours d'actualité?

Plus que jamais. C'est d'ailleurs aussi pour cela que IFSA m'a engagé. Mais si l'on veut se faire une place dans un marché alémanique déjà très compétitif, il faut aussi ouvrir un bureau sur place, à Zurich. Et c'est ce que nous allons faire lorsque nous créerons le LQIF et lancerons les projets.

Concernant La Foncière, vous avez été assez peu présent sur le marché des capitaux ces deux dernières années. Des opérations prévues pour 2026?

Pas pour l'instant, simplement parce que nous n'avons pas trouvé d'opportunités d'acquisition assez intéressantes. Vous le savez, dans le marché actuel, avec des prix de l'immobilier très élevés, les rendements sont bas. Alors que La Foncière possède un portefeuille solide, avec un rendement moyen élevé, de plus de 4%, grâce à tous les immeubles que nous avons acquis il y a des dizaines d'années déjà, extrêmement bien placés, essentiellement dans le centre de grandes villes en Suisse romande. Nous réaliserons également des

acquisitions en dessous du rendement actuel du portefeuille si cela nous semble économiquement justifié. C'est-à-dire dans des emplacements de qualité, à usage résidentiel et générant un cash-flow durable.

Pour répondre à votre question initiale: nous ne levons des capitaux que si nous pouvons réinvestir cet argent. Lever des capitaux pour les mettre en réserve n'est pas dans l'intérêt de nos investisseurs.

Pourtant, quasi tous les jours, de nouvelles acquisitions sont annoncées avec des rendements tout à fait corrects.

Il y a peut-être des histoires qui sont un peu embellies. Il faut également faire la distinction entre les rendements des biens immobiliers purement résidentiels situés dans des emplacements de choix et ceux des biens immobiliers commerciaux, par exemple. Il existe ici de grandes différences sur le marché.

La croissance n'est donc pas votre objectif premier?

Nous aussi, nous voulons croître, mais pas à n'importe quel prix.

Alors, que faites-vous, vous attendez?

Non, nous travaillons avec assiduité sur notre portefeuille pour l'optimiser et augmenter sa durabilité. Les investissements dans le portefeuille existant sont très intéressants s'ils permettent d'augmenter le rendement tout en améliorant la qualité du portefeuille.

Au vu de l'agio des meilleurs fonds du marché, comme La Foncière, qui approche les 50%, certains investisseurs trouvent l'investissement dans l'immobilier titrisé trop cher.

Effectivement, on peut les comprendre. Mais nos investisseurs existants, eux, semblent satisfaits : ils ne vendent pas leurs parts !

Pour convaincre les institutionnels qui ne veulent plus payer 50% d'agio, certains lancent des fonds miroirs, mais non cotés, évalués à la VNI. Cela pourrait-il intéresser La Foncière?

Non, ce n'est pas dans notre stratégie. Nous préférons nous concentrer sur le lancement de nouveaux produits comme le L-QIF dont je vous ai parlé, afin de répondre à la demande d'investissements dans un portefeuille immobilier résidentiel en Suisse alémanique. Le LQIF est le choix idéal pour créer de la valeur ajoutée pour nos investisseurs grâce au développement de nouveaux biens immobiliers et atteindre dès le départ une taille critique.

La Rédaction Immoday

Suivez-nous sur [LinkedIn](#).

En lien avec cet article



Marc Pointet