

«La Foncière will künftig ihre Aktivitäten ausbauen»

12/04/2023 - Olivier Toublan - Immoday



Ein Jahr nach seinem Amtsantritt ist Michael Loose, Generaldirektor von La Foncière, zufrieden. Sein Fonds konnte den Marktturbulenzen standhalten, was im Nachhinein seine zurückhaltende Strategie und seine Managemententscheidungen rechtfertigt. Er ist nun in einer starken Position für den nächsten Schritt: eine neue Phase des Aktivitätsausbaus.

Er hätte sich sicherlich über ein besseres Timing gefreut: Im März 2022 übernahm Michael Loose die Leitung von La Foncière oder, genauer gesagt, der Investissements Foncières SA (IFSA), der Fondsleitung des Immobilienanlagefonds La Foncière. Seine ersten Monate an der Spitze waren eine Herausforderung, da fast gleichzeitig der Verwaltungsratspräsident ausgewechselt wurde, die Zinsen stiegen, der Aktienmarkt einbrach und die Energiepreise in die Höhe schossen. Er erklärt uns, wie er mit all dem

umgegangen ist.

Sie sind nun fast ein Jahr CEO der IFSA. Läuft alles gut?

Alles läuft bestens, danke.

Das Timing war jedoch nicht ideal, da der Markt kurz nach Ihrem Amtsantritt in Turbulenzen geriet.

Das stimmt, doch es läutete das Ende der übertriebenen Immobilienpreise ein und ermöglichte La Foncière, ihre Stärken auszuspielen: ein Anlagevehikel, das Marktturbulenzen standzuhalten vermag und im Krisenfall sehr widerstandsfähig ist.

Wenn man der Höhe der Agios Glauben schenken darf, ist La Foncière heute einer der Fonds, denen die Anleger am meisten vertrauen. Wie erklären Sie sich das?

Weil die Fundamentaldaten des Fonds - trotz der Turbulenzen - immer noch sehr solide sind. Auch unsere Strategie hat sich nicht geändert, sie ist nach wie vor sehr defensiv und langfristig ausgerichtet - und dies bei einem geringen Verschuldungsgrad, einer äusserst tiefen Leerstandsquote und nicht zuletzt einer sehr vernünftigen Bewertung unserer Liegenschaften. All dies sind Qualitäten, die Investoren ansprechen und sie dazu bewegen, uns zu vertrauen.

Ihr Agio ist im Jahr 2022 dennoch stark gesunken, und zwar von fast 70% zu Beginn des Jahres auf etwa 30% am Jahresende. Macht Ihnen das Sorgen?

Offen gestanden, nein. In unseren Augen handelte es sich um eine Korrektur, die erwartet wurde. Ehrlich gesagt war ein Agio von 70% eindeutig übertrieben. Zudem sind die Agios in der gesamten Branche zurückgegangen. Wir haben unsere Strategie also nicht geändert.

Dennoch sind Sie, wenn man sich die Ausschüttungsrendite anschaut, bei Weitem nicht der grosszügigste Fonds.

Wenn Sie sich die Gesamtrendite ansehen, die wir im letzten Jahr erzielt haben, ist sie gar nicht so schlecht. Wenn Sie sich aber nur die Ausschüttungsrendite anschauen, dann gehören wir nicht zu den Besten. Dafür sind wir aber ein risikoarmer Fonds, was die Anleger ebenfalls zu schätzen wissen. Zudem gibt es bei unserer Dividende keine bösen

Überraschungen, da sie seit 24 Jahren kontinuierlich steigt. Auch diese Stabilität ist etwas, was den Anlegern wichtig ist.

Wenden wir uns nun wieder Ihren Verantwortlichkeiten zu. Was ist Ihre Aufgabe an der Spitze einer Fondsleitung?

Meine Aufgabe besteht in erster Linie darin, das Unternehmen operativ zu führen und zu repräsentieren. Ich sehe mich als Kapitän, der das Schiff steuert und verantwortlich dafür ist, dass es den richtigen Kurs einschlägt. Ich muss also etwas über die unmittelbar anstehenden operativen Tätigkeiten hinausblicken. Die Lage am Immobilienmarkt ist nach einem jahrzehntelangen Höhenflug im Wandel begriffen. Eine meiner Aufgaben ist es, das Unternehmen auf diese Veränderungen vorzubereiten.

Wie?

Ein erster Schritt besteht darin, meinem Team Verantwortung zu übertragen und es wachsen zu lassen. Ich habe unseren Mitarbeitenden mehr Verantwortung übertragen, um ihnen mehr Freiheiten bei ihren täglichen Aufgaben zu geben. Diese neue Arbeitskultur wird durch eine veränderte interne Büroeinrichtung, die es den Teams ermöglicht, anders zu arbeiten, gefördert. Aber diese Veränderung geschieht nicht von einem Tag auf den anderen - es braucht etwas Zeit für diesen Umbau und um all diese Veränderungen zu verdauen. Es ist ein Prozess, der noch ein bis zwei Jahre andauern wird. Doch es sieht gut aus.



Sind all diese Veränderungen wirklich so nützlich?

Wir werden so effizienter arbeiten und durch eine Automatisierung der Abläufe das Risiko verringern können. Es ist zudem die Gelegenheit, die Struktur an die künftigen Entwicklungen anzupassen, die wir uns für das Unternehmen vorgenommen haben.

Wie viele Personen arbeiten derzeit bei La Foncière?

Wir sind derzeit 15 Personen.

Sie haben gerade von künftigen Entwicklungen gesprochen. Inwiefern?

La Foncière gilt heute als einer der besten Immobilienfonds in der Schweiz, als Massstab für andere Immobilienfonds und als Kompetenzzentrum für Immobilienmanagement mit anerkanntem Know-how. Als CEO besteht meine Aufgabe auch darin, Chancen zu erkennen, um den Fortbestand und das Wachstum des Unternehmens zu sichern. Es geht darum, die wichtigsten Megatrends und ihren Einfluss auf den Immobiliensektor zu analysieren und sich rechtzeitig die richtigen Fragen zu stellen. Zum Beispiel die Risiken und Chancen, die sich aus dem demografischen Wandel, der Digitalisierung oder dem Klimawandel ergeben. Um die Klimaziele zu erreichen, sind zum Beispiel grosse Investitionen im Immobiliensektor notwendig. Die Branche der indirekten Immobilienanlagen und die Fondsleitungen könnten dank ihrem Know-how und ihren Ressourcen dazu beitragen, diese grossen Herausforderungen zu bewältigen.

Wäre es nicht einfacher, über eine Vielzahl von Kapitalerhöhungen zu wachsen? Immobilien für den Kauf werden Sie danach sicherlich finden.

Dies wäre nicht die richtige Strategie für unsere Anleger, da eine unserer Stärken darin besteht, sehr defensiv zu sein und dabei sehr auf Rentabilität zu achten. Unter diesem Gesichtspunkt ist der Erwerb von Liegenschaften – selbst wenn an guter Lage, aber mit einer extrem niedrigen Rentabilität, wie sie heute auf dem Markt zu finden sind – für uns nicht interessant. Im Übrigen hat die aktuelle Krise nicht nur Schlechtes, da sie uns wahrscheinlich neue und interessante Möglichkeiten für den Erwerb von Immobilien am Markt eröffnen wird. Auch wenn es für La Foncière heute am interessantesten ist, sehr frühzeitig in Projekte zu investieren, die sich noch in Entwicklung befinden. Und wenn wir solche Projekte nicht finden, gibt es immer noch die Möglichkeit, unseren Immobilienpark auszubauen, der noch Wertsteigerungspotenzial hat.

Wären angesichts Ihrer internationalen Erfahrung auch Investitionen in ausländische Immobilien ein möglicher Wachstumsschwerpunkt?

Unser Kerngeschäft ist derzeit das Management von in erster Linie zu Wohnzwecken genutzten Liegenschaften in der Westschweiz. Ich kann mir nicht vorstellen, dass wir ein Immobiliengeschäft im Ausland aufbauen werden. Aufgrund meiner Tätigkeit bei der UBS habe ich viel Erfahrung mit europäischen Immobilien und es gibt tatsächlich interessante Märkte. Ein Vorteil wäre auch die grössere Diversifizierung. Wenn man jedoch ausserhalb der Schweiz ein Geschäft aufbauen will, muss man in allen Ländern, in denen man investieren möchte, über ein sehr gut ausgebautes Netzwerk verfügen. Es ist unmöglich, beispielsweise Liegenschaften in Lissabon effizient zu verwalten, wenn alle Teams in der Schweiz sind. Man muss wirklich Spezialisten vor Ort haben.

Wäre es eine Option, auch in anders als zu Wohnzwecken genutzte Immobilien zu investieren?

Nicht für La Foncière. Wir werden keine Geschäfts- oder Industrieimmobilien kaufen, nur um unsere Assets under Management zu erhöhen. Dies war nie die Strategie von La Foncière und wird es auch künftig nicht sein.

Man spürt, dass etwas in Planung ist. Können Sie uns mehr darüber erzählen und uns einen Anhaltspunkt zum Timing geben?

Nein. Wir sind ein börsenkotiertes Unternehmen, ich kann Ihnen im Moment nichts dazu sagen.

Olivier Toublan, Immoday