

IMMOPULSE

Vom Paradies in die Zukunft

*Ruth und René Müller wollen
das Leben noch lange geniessen.*

Das nächste grosse Ding

*Selbstbestimmt für ein längeres
Leben: Die neuen Alten kommen!*

134 Wunsch- immobilien für Sie

*Ein Auszug aus dem
aktuellen Immobilienportfolio
von Swiss Life Immopulse.*

Was wir uns fürs Leben leisten

Ein paar Stunden Schlaf, die Miete, die man ein Leben lang bezahlt, das WC-Papier, das wir lebenslänglich verbrauchen, all die prall gefüllten Einkaufstüten: Addiert man all das zusammen, was wir unser ganzes Leben lang tun oder ausgeben, so kommt ganz schön was zusammen.





Liebe Leserin, lieber Leser

Es gibt nichts Schöneres, als das zu tun, was wir uns selbst zum Ziel gesetzt haben. Noch besser wird es, wenn wir dies so lange tun können, wie es nur geht. Mit grosser Selbstverantwortung frei zu entscheiden, wie wir unser Leben gestalten und unsere Zukunft planen.

Viel hängt auch davon ab, wo wir leben, in welchem Umfeld wir uns bewegen, wie wir wohnen: weitab von allem, was uns umtreibt, weil wir die Ruhe suchen? Oder mittendrin, wo das Leben 24 Stunden lang pulsiert und selbst die Nacht zum Tag wird? Das sind die beiden extremen Pole und wir müssen – nein, wir dürfen! – uns entscheiden, wo und wie wir unseren Lebensmittelpunkt gestalten möchten.

Das Leben hat es gut gemeint mit jenen Menschen, die heute in den dritten Lebensabschnitt kommen. Aufgewachsen ohne Krieg und Entbehrungen, gross geworden in einer toleranten Gesellschaft, nicht mehr eingebunden in eine berufliche Abhängigkeit und vorgesorgt habend fürs Alter, nehmen sie sich heute die Freiheit, ihre Träume zu leben, sich nochmals zu verändern.

Wir leben in einer Epoche der Reduktion auf das Wesentliche, wir brauchen, sagt auch die Trendforscherin Karin Frick, besonders im Pensionsalter, nicht mehr die Hardware, also das Haus, die zementierten Strukturen, die festgefügte Abläufe. Gefragt ist nun die Software: eine reichhaltige soziale Umgebung, der Skype-Kontakt mit den Enkeln, die Bibliothek auf dem Laptop. Wir brauchen allgemein weniger Platz, dafür mehr Raum, um unsere Bedürfnisse zu erkennen und zu leben.

Ich wünsche Ihnen viel Spass dabei, das zu tun, was Sie wollen.

Philipp Urech

Geschäftsführer Swiss Life Immopulse



SwissLife

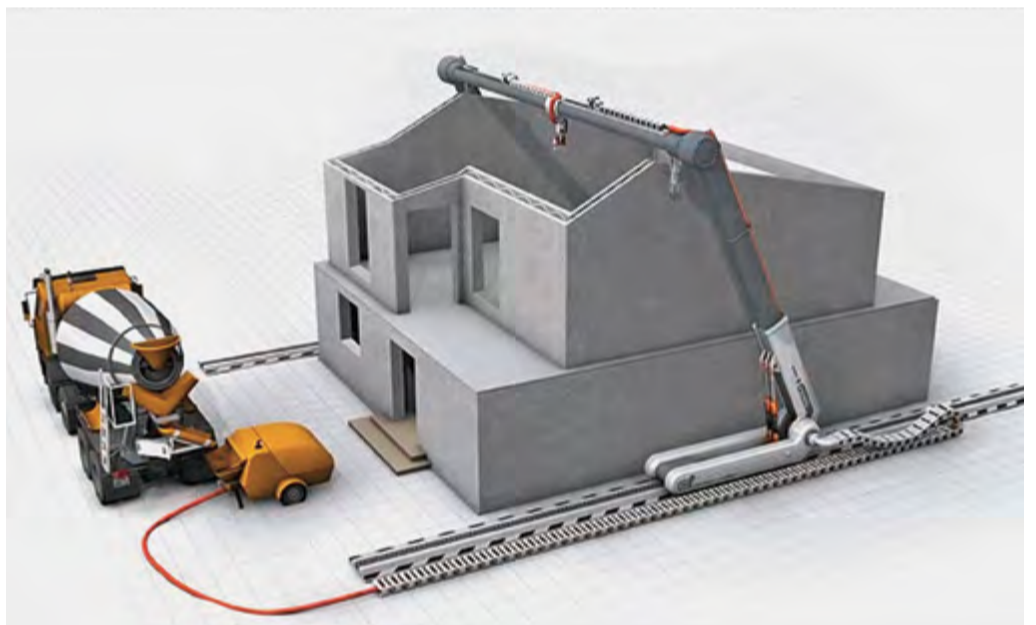
Impressum

Herausgeber Swiss Life **Verantwortlich** Philipp Urech, Geschäftsführer Swiss Life Immopulse **Redaktion** Angela Grandjean, Andreas Sorge **Layout** Stefan Philipp **Redaktionelle Unterstützung** Mediaform | Christoph Grenacher **Redaktionsadresse/Bestellungen** Swiss Life, Magazin IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, Postfach, 8022 Zürich, immopulse@swisslife.ch **Lektorat und Übersetzung** Swiss Life Language Services **Druck und Versand** RTK Medientechnik AG, Kloten **Auflage** 41 000 deutsch, 6000 französisch, 1200 italienisch **Erscheinungsweise** zweimal jährlich **Rechtlicher Hinweis** In dieser Publikation vermittelte Informationen über Dienstleistungen und Produkte stellen kein Angebot im rechtlichen Sinne dar. Über Wettbewerbe und Verlosungen wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. **Bildnachweis** 3D-Drucker (Seite 3): Contour Crafting; Ältere Personen (Seite 6-7): Fotolia; ImmobilienberaterInnen (Seite 7-8): Simon Opladen; alle übrigen Bilder: Swiss Life.

www.immopulse.ch

Ein Haus bauen? Nein, drucken!

Das Essen kommt schon aus dem Drucker, die Schuhe auch. Nun prophezeien die Experten: Auch im Hausbau wird bereits in zehn Jahren der 3D-Druck rund um die Welt der dominante Industriestandard sein. Ein kurzer Blick auf zwei Projekte in Fernost und Amsterdam.



Schlüsselfertig aus dem 3D-Drucker: Auf der Baustelle werden die Hausteile nur noch zusammengesetzt.

Eine Firma in Schanghai hat kürzlich innerhalb eines Tages zehn Mini-Häuser ausgedruckt: einstöckig, Grundfläche knapp 25 Quadratmeter, Preis um die 4800 US-Dollar. Der verwendete Drucker stellt Segmente von etwa 50 Zentimetern Breite her, die senkrecht aufgerichtet und dann Stück für Stück zusammengesetzt werden. Als Druckmaterial dient flüssiger Beton, den das Unternehmen aus recyceltem Baumaterial herstellen möchte. Damit die Segmente leicht bleiben, werden die Wände ähnlich wie bei Hohlraum-Bausteinen mit grossen Löchern dazwischen gefertigt.

In Amsterdam können beim Projekt 3D Print Canal House am Rand des Buiksloter Kanals Besucher jederzeit den Architekten und Forschern bei der Arbeit zuschauen und beobachten, wie riesige Bauteile ausgedruckt werden. Der spezielle 3D-Drucker namens Kamermaker ist sechs Meter hoch und legt die einzelnen Schichten geschmolzenen Plastiks Schicht auf Schicht aufeinander; nach dem Druck werden die Einzelteile dann einfach zusammengesteckt. Platz für Kabel und Rohre findet sich im Innern der Wände. Die ersten Prototypen für das Haus werden noch aus Kunststoffgranulat gedruckt, in Zukunft wollen die Entwickler auch Bauteile aus recyceltem Plastikschrött herstellen.

«Jetzt sind wir so weit.»

Das Leben kennt keine Betriebsanleitung, keinen verbindlichen Fahrplan und keine Kopiertaste. Das Leben verlangt vielmehr nach individueller Erfahrung, selbständigen Entscheidungen und eigenem Tempo – wie die Lebensgeschichte von Ruth und René Müller aus dem Baselbiet zeigt.

Text: Christoph Grenacher; Bilder und Titelbild: Simon Opladen

Die Kisten für den Umzug von Ruth und René Müller stehen bereit: «Es ist, als ob man einen neuen Pflock einschlagen würde.»





Ruth und René Müller lassen ein Paradies hinter sich: ein weiser Entscheid für ein selbstbestimmtes Alter.

Gebauert haben sie einst im höchsten Dorf des Fünflibertals, Müllers Vorfahren: etwas Milchwirtschaft, fordernder Ackerbau. Doch die Pracht der Hochstamm bäume mit ihren knorrigen Stämmen, starken Ästen und Millionen von Kirsch- und Apfelblüten, die Jahr für Jahr das Dorf mit einem Hauch von Weiss und Rosa überdachten; das saftige Obst, die Ernte als Dank – das versöhnte und entschädigte früher für vieles an harter, unentwegter Arbeit, an Entbehrung und Schicksal, an Last und Leid.

Wer also wie René Müller in Titterten zur Welt kam und noch immer da wohnt, auf diesem Höhenzug im Baselbieter Waldenburger Tal, der klagt nicht, selbst wenn das Leben mit mehr als 60 erlebten und gelebten Jahren nicht nur Spass und Freude kannte. Aber es hielt für den gelernten Schreiner ein besonderes Geschenk bereit: Ruth, seine Frau. Keine Hiesige, aber doch aus dem Tal.

Mit 22 Jahren baut er zusammen mit seiner Frau, seinem Bruder und dessen Frau im Dorf ein Doppelhaus – René's Einwand, sie hätten ja gar kein Geld, lässt der Bruder nicht gelten: «Wir haben ein Hirni und zwei Hände.» So heben sie von Hand die Kanalisation und das Fundament aus, ziehen das Haus eigenhändig hoch, Stein um Stein, Boden um Boden, Fenstersturz, Dachbalken, Ziegel. Das war 1973.

Chrupfen für die Familie mit drei Kindern, Chrupfen für die Küchenbau firma mit 15 Angestellten, die er aufbaut; schaffe, schaffe, Hüsl baue.

1989 kauft Müller im Dorfzentrum eine leerstehende Scheune aus dem Familienbesitz, höhlt das Gebäude aus und baut sich auf 220 Quadratmetern Wohnfläche ein Refugium: siebeneinhalb geräumige Zimmer, lichtdurchfluteter Wohn- und Essbereich, grosszügiges Badezimmer, herrlicher Wintergarten, modernste Technik, zentraler Wäscheabwurf, erst kürzlich sanierte Erdsondenheizung, Solaranlage auf dem Dach, im Erdgeschoss zudem eine zur grossen Werkstatt umfunk-

tionierte Doppelgarage und ein Büro mit Nebenraum. Und rundherum ein wahrhaftes Paradies auf mehr als 900 Quadratmetern: Es entstehen nach und nach ein naturnaher Garten, mehrere Biotope, später ein Naturteich, in dem Ruth auch heute noch Tag für Tag ihr Bad nimmt, ein Sauna-Blockhaus, Gartenhaus, Bäume, Sträucher, Pflanzen – René's Revier.

Alles hat nun seine Ordnung, alles hat nun seinen Platz. Das Leben blüht. Und dann wäre René Müller fast gestorben. 1995 ein Milzriss: «Ich hätte noch eine halbe Stunde zu Leben gehabt.» Im Jahr 2000 ein Autounfall: «Der halbe Kopf steckte in der Autoscheibe.»

Man will gar nicht mehr Details hören, doch man spürt ob all der trockenen Schilderung den Respekt vor der Schöpfung, das Geschenk der Vita. Die Erfahrungen des Lebens haben das Paar geprägt und in ihrem Leitmotiv gestärkt, das Leben eigenständig in die Hand zu nehmen – und nicht abzuwarten, bis irgendwann irgendwie es die Umstände erfordern. «Wir», sagt René und Ruth nickt, «wir könnten das hier noch alles gut zehn Jahre weiter machen. Aber macht man dann noch den Schritt weg von hier?»

«Und jetzt», sagt er, «jetzt sind wir so weit, dass wir uns zurückziehen wollen.»

René Müller zieht schon nach seinen Unfällen die Reissleine, löst die Firma auf, arbeitet als Lehrlingsausbilder auf dem Arxhof, einer Arbeiterziehungsanstalt, mit 60 hört er auch dort auf, lässt sich pensionieren und hilft danach – schaffe, schaffe, Hüsl baue – dem Sohn, das Elternhaus von Ruth umzubauen.

Bei den Müllers heisst das: Das Haus in Titterten soll in diesem Jahr verkauft werden; sie haben sich schon ein neues, geräumiges Zuhause gekauft, in das sie jederzeit einziehen können, unten im Kantonshauptort Liestal. Fünfeinhalb Zimmer am sonnigen Südhang, knapp halb so viel Wohnfläche wie in Titterten, eine Attikawohnung, «ein Zwischending», sagt René, «zwischen einer Eigentumswohnung und einem Einfamilienhaus. Auf dem ganzen Boden gibt es nur zwei Wohnungen, die Haustür geht ins Freie, aufs Bähnli, das runtergeht. Es gibt kein Treppenhaus, man kann mit den Mitbewohnern Kontakt haben, aber man muss nicht, darum habe ich Ja gesagt.»

Sie beide wollen nie, dass ihre Kinder später für sie da sein müssen, so wie sie beide, René und Ruth, das selbstlos für ihre Eltern taten: «Ich schwor mir, das will ich nie! Ich will die Kinder nicht belasten; man hat doch sein eigenes Leben», sagt Ruth und freut sich auf den neuen Lebensabschnitt, zu dem René sagt: «Es ist, als würde man einen neuen Pflock einschlagen: Hier bin ich jetzt.»

Er freut sich nun herzlich auf den Umzug, den sie aber initiierte: «Alle fragen mich, wie ich solch ein Paradies hinter mir lassen kann. Aber das, was ich hier in Titterten erlebt habe, das trage ich in meinem Herzen, das nehme ich ja mit, runter nach Liestal.»

Willkommen im neuen Leben. «Wenn der Herrgott mit uns ist, können wir es noch lange geniessen», sagen die Müllers.

Das Comeback der WG

Sie erlebten Wohlstand pur – behütete Kindheit, Rock 'n' Roll, die sexuelle Revolution und den wirtschaftlichen Aufschwung. Die Babyboomer von einst sind heute mobile, selbstbewusste, erfahrene Menschen – und eine Generation, die noch immer die Gesellschaft revolutioniert: Gefragt sind neue Formen auch beim Wohnen.

Text: Christoph Grenacher; Bild rechts oben: Simon Opladen

Die geburtenstarken Jahrgänge des letzten Jahrhunderts, die zwischen 1946 und 1964 geborenen Babyboomer, werden langsam alt. Die renommierte Trendforscherin Karin Frick vom Gottlieb Duttweiler Institut (GDI) bringt es auf den Punkt: «Die neuen Alten sind das nächste grosse Ding, das unsere Gesellschaft und unsere Märkte radikal verändern wird.»



Babyboomer: frohgemut und selbstbestimmt ins Alter.

Es hat überall Platz für die Alten: auf der Welt oder zu Hause

Frick sieht aufgrund weiterer gesellschaftlicher Trends zwei typische Formen beim Wohnen für die neuen Alten – beide Pole geprägt durch die Erfahrungen dieser Menschen und mit ganz viel Platz für Wohnmodelle zwischen dem bisherigen Lebensmittelpunkt und der weiten Welt:

Stay Management: «Der Platz der Alten ist vor Ort: Heim und Daheim verschmelzen im Quartier; das Bedürfnis nach Mobilität im eigenen Umfeld ist konstant; Pflegeleistungen sind Teil eines einfach zu bestellenden Service-Pakets.»

Mobile Home: «Der Platz der Alten ist die Welt, das Reisen hört nicht auf, es gibt überall auf der Welt Orte, die für das Altern geschaffen sind: dort fühlt man sich zu Hause.»

Neben den verhältnismässig jungen neuen Alten nimmt der Anteil der betagten und hochbetagten Personen in der Schweiz stetig zu. Bis 2020 wird jede fünfte Person über 65 Jahre alt sein, bis zum Jahr 2030 gar jede vierte. Knapp 700 000 Personen werden dann zumal 80-jährig oder älter sein. Wie diese Menschen ihren letzten Lebensabschnitt verbringen, ob sie alleine leben oder eingebunden in ein soziales Netz, wie sie betreut und gepflegt werden, sind zentrale Herausforderungen einer alternden Gesellschaft.

Die neuen Alten pendeln zwischen Freiheit und Sicherheit

Allerdings: Wenn Frick von den absehbaren neuen Wohnformen spricht, so stellt sie auch klar, dass diese noch längst nicht allgemeiner Mainstream seien, sondern erst von ein paar wenigen Trendsettern vorgelebt würden. Auch der unlängst erschienene «Age Report III» hat festgestellt, dass die Wohnwünsche der neuen Alten noch weitestgehend traditionell geblieben sind. Trotzdem verlangt auch Ernst Hauri, Direktor des Bundesamts für Wohnungswesen: «Das Spektrum von Wohnformen für die späteren Lebensphasen muss breiter werden.» Dass neue Wohnformen auch von den neuen Alten bereits akzeptiert werden, zeigt sich aber auch im Umstand, dass im «Age Report III» der Anteil jener Personen, welche eine Alters-WG bejahen, seit 2003 um 6 Prozent auf 17 Prozent gestiegen ist.

Damit wird das Wohnen mit gemeinsamem Kühlschrank und Badezimmer salonfähig, noch beliebter sind derzeit aber Wohnformen in Hausgemeinschaften mit privaten Wohnungen, in denen nur ausgesuchte Bereiche geteilt werden – eine Mischform also, die den WG-Groove der einstigen Studentenzeit mit dem machbaren Luxus von heute mischt. Frick bilanziert: «Die Generation Gold wurde mit grosser Unabhängigkeit gross. Das hat einen spürbaren Einfluss auf Werte, Wünsche und Lebensstile zwischen 50 und 80: Freiheit und Sicherheit sind die prägenden Begriffe.»



Trendforscherin Karin Frick: «Die neuen Alten sind das nächste grosse Ding.»

Im Alter braucht es keine Hardware mehr, sondern Software

Die neuen Alten von heute könnten auch verzichten, beobachtet Frick: Wenn man beobachtet, wie viele Menschen heutzutage beispielsweise in den «Starbucks»-Kaffees tagsüber bei einem Getränk an einem Tisch mit dem eigenen Computer für sich arbeiten, so sei auch «ein Comeback der Bibliotheken denkbar»: als sozialer Raum, nicht nur, um zu arbeiten, sondern auch, um zu diskutieren, sich zu unterhalten.

Das sei in Anbetracht der Konstitution der neuen Alten auch kein Problem mehr: Erfolgreich alt werden ist nicht nur eine Option. Erfolgreich alt werden wird auch Pflicht.»

Eine Wohnform der Zukunft: Junge nutzen freien Wohnraum bei älteren Menschen.



✓ Alters-WG

Im Gegensatz zu den Wohnwagensiedlungen in den USA haben viele Ältere hierzulande den Charme einer Alters-WG entdeckt. Man teilt Wohnzimmer, Küche und Fitnessraum mit anderen und ist in Gesellschaft, hat aber trotzdem die Möglichkeit, in den eigenen Räumen seine Privatsphäre zu pflegen. Pro Senectute bietet für Wohnpartnerschaften einen Online-Suchdienst an, wo Gleichgesinnte sich finden können.

✓ Wohnen auf Zeit im Hotel

Ein Teil der künftigen älteren Menschen wird sich nicht vor Ort einrichten, sondern mobil bleiben: Wer eine internationale Karriere hinter sich hat, sich auf den Flughäfen auskennt und miterlebt hat, wie aus der Welt ein globales Dorf wurde, für den bedeutet Zuhause, auch im Alter unterwegs zu sein: Vertrautes suchen sich diese Älteren nicht im Quartier, sondern rund um den Globus, wo sich Hotels vermehrt auf ihre Bedürfnisse einrichten, indem sie neben Wellness auch medizinische Dienstleistungen anbieten.

✓ Jung hilft Alt und Alt hilft Jung

Das Angebot richtet sich an Ältere, die leerstehenden Wohnraum in ihrem Haus oder ihrer Wohnung haben, und an Studierende, die etwas Günstiges zum Wohnen suchen: Die Jungen helfen dafür beim Putzen, Waschen, bei der Gartenarbeit usw. und dürfen dafür gratis bei den Älteren wohnen: eine Stunde Arbeit pro Monat pro Quadratmeter Wohnfläche – was sich bei einem 20 Quadratmeter grossen Zimmer auf etwa fünf Stunden Hausarbeit wöchentlich summiert.

✓ Ferienwohnung als Alterssitz

Wer keine Strukturen um sich herum möchte, verkauft sein Haus oder gibt die grosse Wohnung auf und zieht stattdessen in eine kleinere, zentral gelegene Wohnung.

✓ Alt werden auf dem Campingplatz

In den USA hatten nach der Immobilienkrise viele ältere Menschen keine andere Wahl, als ihre Häuser zu verkaufen, nicht wenige entschieden sich danach für ein Leben im Camper – aber mit Tiefkühler, Heimkino, Klimaanlage und anderem Komfort. Ganze Alterssiedlungen sind so auf Campingplätzen entstanden – und notfalls schaut sogar der Pflegedienst vorbei.

✓ Service-Wohnen

ist eine Zwischenstufe von Heim und Daheim. In diesen von Privaten und Gemeinden erbauten Alterssiedlungen wohnen ältere Menschen in hindernisfreien Wohnungen und können nach Bedarf spezielle Dienste in Anspruch nehmen wie Haushaltshilfe, Mahlzeiten- und Fabrdienst und Pflege. Diesen Service bezahlen sie als Auftraggeber aus der eigenen Tasche und nach Aufwand.

✓ Seniorenresidenzen

sind ein willkommener Zufluchtsort für viele ältere Zahlungskraftige und schiessen wie Pilze aus dem Boden: Ihre Bewohnerinnen und Bewohner können Pflege in Anspruch nehmen – oder darauf verzichten.

✓ Alters- und Pflegeheime

auf der grünen Wiese sind nicht mehr zeitgemäss – heute werden Heime mitten ins pulsierende Zentrum gebaut.



«Mögliche Käufer müssen sanft geführt werden.»

Kein Auftrag ist gleich, keine Herausforderung wiederholt sich, keine Transaktion ist wie die andere: Was die Immobilienberaterinnen und Immobilienberater von Immopulse in ihrer täglichen Arbeit erleben, ist ein Spiegelbild des Marktes: Ein schwieriges Umfeld und anspruchsvolle Kunden fordern den Experten bei der Geschäftsabwicklung alles ab. Doch die sechs Beispiele aus der Praxis zeigen auch: Die Exzellenz von Immopulse am Markt zahlt sich aus – für alle Involvierten.



Aarau
Marco Michels

«Während mehr als vier Jahren versuchten die Hauseigentümer über verschiedenste Makler erfolglos, ihre Liegenschaft im Fricktal (AG) zu verkaufen. Erst die Beratung, Bewertung und neu erstellte Verkaufsdokumentation von Swiss Life Immopulse brachten das Geschäft in Gang. Nach der Mandatserteilung im letzten Sommer dauerte es nur gerade knapp zwei Monate bis zur Kaufzusage Mitte August – und am 1. September 2014 wurde der Vertrag beurkundet. Erfreulicherweise konnte auch der gewünschte Verkaufspreis erzielt werden – und gleich noch das gesamte Mobiliar mitverkauft werden. Die ausgewanderten Hausverkäufer hatten nur geringen Aufwand, Verkäufer wie neue Eigentümer sind überglücklich.»



Genève Rive Droite
Meryem Oukerro

«Ich kontaktierte die Eigentümer eines seltenen und imposanten Objekts, das seit einigen Monaten auf dem Markt zum Verkauf stand. Da ich zuvor schon einen Verkauf im selben Gebäude abgeschlossen hatte, konnte ich auf potenzielle Käufer zurückgreifen und es gelang mir, ein exklusives Verkaufsmandat abzuschliessen. Das Ziel war, das Objekt in vernünftigem Zeitraum über eine Vermarktungsaktion zu verkaufen. Wir haben dann mit einer neuen Dokumentation und einer proaktiven Vermarktungsstrategie die Wende herbeigeführt: Eine Besichtigung folgte auf die andere und schon bald fanden wir unseren Käufer mit einer Schwäche für den alten Baustil. Die Verhandlungen waren zwar schwierig, weil das Objekt ein paar bauliche Herausforderungen aufwies, aber dank der Vertrauensbeziehung zwischen den beiden Parteien, dem Engagement, der Professionalität und der Betreuung, die wir an den Tag legten, konnten wir das Geschäft erfolgreich und zur Zufriedenheit aller Parteien abschliessen.»

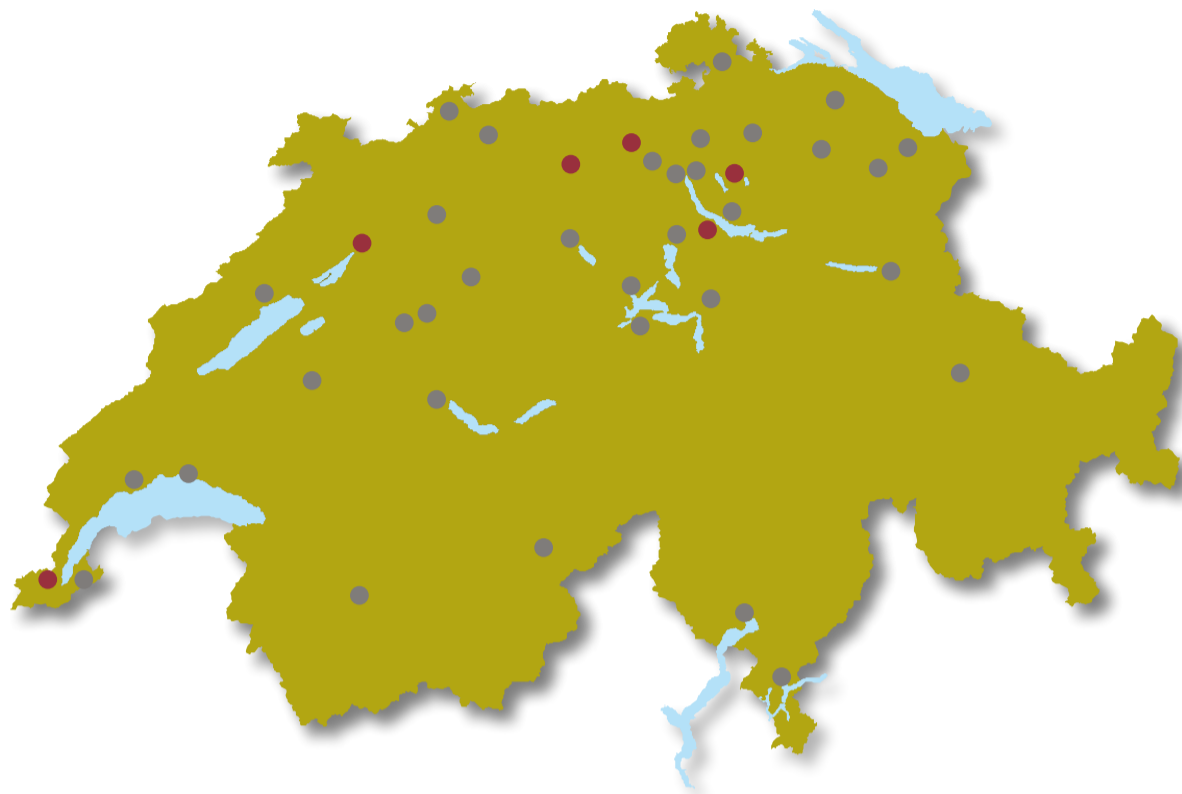


Horgen
Roberto Rotundo

«Ein Architekt hatte erfolglos über andere Agenturen ein Jahr lang ein Neubauprojekt im Verkauf, ein Haus mit zwei Wohnungen. Wir zeigten ihm, wie wir das Objekt zum selben Preis wie unsere Vorgänger vermarkten würden. Der Architekt bemerkte rasch den Unterschied an Mehrleistung, die wir erbringen konnten. Nach drei Wochen hatten wir bereits die erste Reservation für eine der beiden Wohnungen und der Kunde war total erstaunt: Der Erfolg zeigte ihm, wie effizient und anders wir im Vergleich zu unseren Mitbewerbern arbeiten. Massgeblich entscheidend dabei waren neben unserer Exzellenz auch unser Auftritt nach aussen, unsere Kontakte und unser Netzwerk – und die Marke, die hinter Immopulse steht: Swiss Life.»



Die Experten von Swiss Life Impulse sind an 40 Standorten schweizweit für Sie da.



- _____ Aarau
- _____ Appenzellerland
- _____ Baden
- _____ Basel
- _____ Bern Ost
- _____ Bern West
- _____ Biel-Seeland
- _____ Burgdorf-Emmental
- _____ Fribourg
- _____ Genève Rive Droite
- _____ Genève Rive Gauche
- _____ Glarus-Rheintal
- _____ Graubünden
- _____ Horgen
- _____ Kloten
- _____ Lausanne
- _____ Liestal
- _____ Limmattal
- _____ Locarno
- _____ Lugano
- _____ Luzern
- _____ Meilen
- _____ Morges-La Côte
- _____ Neuchâtel-Jura
- _____ Schaffhausen
- _____ Schwyz
- _____ Sion-Valais romand
- _____ Solothurn-Oberaargau
- _____ St. Gallen
- _____ Stans
- _____ Sursee
- _____ Thun-Oberland
- _____ Thurgau
- _____ Uster
- _____ Visp-Oberwallis
- _____ Wil
- _____ Winterthur
- _____ Zug
- _____ Zürich City
- _____ Zürich Limmatquai



Uster
Roger Schenk

«Unser Geschäft bleibt spannend, der Markt ist im Umbruch und die Preise sind etwas unter Druck, das spüren wir auch in der Region Uster (ZH). Wenn man das nicht von Anfang an berücksichtigt, wird es schwierig, das Objekt erfolgreich zu verkaufen. Der erste Eindruck eines Objekts ist sehr wichtig, gerade heute, wo alles online und damit transparent ist. Die erzielten Preise sind immer noch hoch und ein Verkauf ist entsprechend lukrativ. Wird der Preis aber zu hoch angesetzt, wirken dadurch nur die anderen Angebote auf dem Markt attraktiver. Experimente mit dem Preis strafft der Markt mit einer längeren Verkaufsdauer und einem schlechteren Verkaufsergebnis ab, da die Nachfrage von Beginn an zu tief sein wird. Viele Makler ködern mit zu hohen Preisversprechen, welche dem Markt nicht standhalten können. Neben einem professionellen Auftritt mit hervorragenden Bildern und Dokumenten ist der richtige Preis ein wichtiges Element.»



Baden
Christian Schranz

«Neubauprojekte sind immer schwieriger zu verkaufen; es dauert länger und gerade das hat niemand: Zeit. Die Baubewilligung ist befristet und wenn nicht mindestens die Hälfte des Projekts verkauft ist, kann mit dem Bau nicht gestartet werden. Es genügt nicht mehr, die Objekte einfach ins Internet zu stellen. Um ein Neubauprojekt zu vermarkten, braucht es ein Netzwerk mit Kunden und Beratern. Mögliche Käufer müssen gefunden, an der Hand genommen, vom möglichen neuen Zuhause überzeugt und sanft geführt werden. Genau das kann Swiss Life mit über einer Million Kunden, über 550 Vorsorgeberatern und 40 Immobilienberatern bieten. So können in nützlicher Frist Käufer gefunden werden. Ich bin froh, täglich auf dieses Netzwerk zählen zu können, und das nicht nur bei Neubauprojekten...»



Biel-Seeland
Jürg Zesiger

«Auf Basis eines Kaufmandats für Bauherren fand ich in der Nähe von Biel (BE) Bauland mit Architekturverpflichtung an einem Sonnenhang. Ich beriet die Bauherrschaft, sass mit dem Architekten zusammen, brachte eine Bank zur Finanzierung ins Spiel. Doch dann konnte sich der Kunde nicht entscheiden; der Architekt bot mir ein anderes Grundstück an, das noch besser war als der erste Bauplatz; es lag höher am Hang, war etwas grösser und kostete erst noch weniger. Also ging die Planerei von vorne los, der Bau kommt nun teurer, weil die Kunden spezielle Wünsche hatten – so mussten wir auch nochmals zur Bank. Nach fast zwölf Monaten Vorbereitung und Planung konnten wir Ende 2014 das Grundstück mit dem Projekt für total 1,1 Millionen Franken beurkunden – ein umfassendes Kaufmandat, das wirklich alles beinhaltet und echt Spass machte.»



Sorg für dich: im Leben zu Hause

Bereits 2020 ist jede fünfte Person in der Schweiz über 65 Jahre alt, jedes zweite Baby, das heute geboren wird, darf mit einer Lebenserwartung von 100 Jahren rechnen: höchste Zeit also, bei der eigenen Vorsorge umzudenken – auf ein langes Leben!

Dass auch beim Wohnen alles rund läuft, dafür sorgt Swiss Life: Mit Immobilien im Wert von über 16 Milliarden Franken spielt das Unternehmen eine wichtige Rolle im Schweizer Immobilienmarkt. Bei Immopulse sorgt ein kompetentes Netzwerk von Immobilienberatern für eine massgeschneiderte Lösung für Ihre Anliegen – egal, ob es um den Verkauf, Kauf oder den Umbau einer Immobilie geht.

Wir helfen Ihnen mit breitem Know-how und langjähriger Erfahrung dabei, rechtzeitig langfristig gute Entscheidungen zu treffen und schnell zum Ziel zu kommen.

Swiss Life Immopulse stellt das Eigenheim ins Zentrum der Vorsorge – und Sie haben die Wahl, wie Sie sich beraten lassen wollen: Beim Verkauf und Kauf können Sie sich für ein Sorglospaket in Form eines Mandats entscheiden und geniessen einen Rundum-Service. Beim Verkauf zahlen Sie nur bei Erfolg, beim Kauf nur die bezogenen Dienstleistungen.

Oder Sie entscheiden sich je nach Bedarf für einzelne Beratungsmodule zum Pauschalpreis. Ihre persönlichen

Lebensphase

Erster Job



Heirat / Familie



Beförderung/
Lohnerhöhung



Mietwohnung

Reihen-Einfamilienhaus

Freistehendes
Einfamilienhaus

Wohnform



Umstände, Wünsche und Möglichkeiten stehen immer im Vordergrund – und Immopulse setzt mit einer an die verschiedenen Lebensphasen angepassten Beratung alles daran, dass Sie Ihr Leben in den eigenen vier Wänden möglichst lange aktiv und sinnvoll gestalten können. Zu dieser auf Ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmten Beratung gehören auch periodische Finanzchecks – damit Sie stets einen transparenten Einblick in Ihre Möglichkeiten und Perspektiven haben und sich auf ein sorgloses Leben zu Hause freuen können.

Kaufen und Verkaufen mit Swiss Life Immopulse: Ihre Vorteile

- ✓ Erfahrene Immobilienberater mit mehrjähriger Praxis
- ✓ Ganzheitliche Beratung über die Immobilie hinaus zu Finanz- und Versicherungsfragen
- ✓ Zugang zu möglichen Käufern und Verkäufern über 600 Immobilien- und Vorsorgeberater in der ganzen Schweiz
- ✓ Zugang zu Kaufinteressenten schweizweit über mehrere hundert Partner
- ✓ Einsatz von modernsten Vermarktungsmethoden und -instrumenten

Lebensphase

Familienzuwachs



Pension/Ruhestand



Pflegebedürftig



Eigentumswohnung



Betreutes Wohnen im Alter



Wohnform



Grandeur

Grandeur Zurich: Grosszügigkeit, Helligkeit und Aussicht sind Teil jeder dieser Wohnungen in Zürich Witikon.



Das Leben hoch über dem Stadtzentrum an der Drusbergstrasse 62 in Zürich Witikon ist einzigartig. Denn inmitten von Grün, auf einem unverbaubaren Fleck Erde am Sonnenhügel über der Stadt, gibt es grosszügigen und grossartigen Wohnraum zu kaufen wie kaum sonst wo. Die acht Eigentumswohnungen bieten unschlagbare Lebensqualität mit Ruhe, Erholung und Sicherheit, gut eingebunden in eine funktionierende Infrastruktur: vom Verkehr über das Einkaufen bis hin zum breiten Ausbildungs- und Freizeitangebot.

Grosszügigkeit, Helligkeit und Aussicht sind bei Grandeur Zurich Teil jeder Wohnung. Dabei haben Sie die Wahl zwischen 2½ bis 4½ Zimmern und Attikawohnungen mit 6½ Zimmern.

Vereinbaren Sie noch heute einen unverbindlichen Besichtigungstermin mit Immobilienberater Rolf Belser und reservieren Sie Ihre Wohnung.

Swiss Life Immopulse
Generalagentur Zürich City
Rolf Belser, Immobilienberater
Telefon 044 266 11 52
rolf.belser@swisslife.ch
www.immopulse.ch

www.grandeur-zurich.ch



Das Projekt zeichnet sich durch unaufdringliche Modernität mit weiten, hellen Räumen sowie hochstehende Architektur mit zeitloser Handschrift aus und demonstriert auf feine Art, dass schöneres Wohnen nicht erst bei der Inneneinrichtung beginnt. Erfahren Sie mehr zum grosszügigen Wohnen in einer der acht neuen Eigentumswohnungen mit 2½ bis 6½ Zimmern hoch über Zürichs Stadtzentrum.

Grandeur bietet eine ökologische Bauweise nach höchsten Standards (Minergie) – herrliche, unverbaubare Aussicht und ausgezeichnete Besonnung an ruhiger Lage.



Feldbreite

Für modernes Wohnen zu einladenden Konditionen.

In Emmen entsteht ein neuer Stadtteil – ein modernes Quartier mit Bahnhofplatz, Busterminal, Arbeitsplätzen, Geschäften und Wohnraum zwischen Emme und Reuss.



Minergie-Standards und qualitativ hochstehende Materialien zeichnen die 34 Eigentumswohnungen in den Gebäuden «Turm» (links) und «Zeile» aus.

Turm

Im diesem Wohnhaus mit 18 Eigentumswohnungen geniessen Sie eine optimale Ausrichtung sowie ausgezeichnete Grundrisse für 2½-, 3½- und 4½-Zimmer-Wohnungen mit modernster Ausstattung. Der «Turm» besteht aus sechs Vollgeschossen mit hochwertig gedämmter Fassade. In den oberen Geschossen können Sie sich an der unverbaubaren Weitsicht erfreuen. In den unteren Geschossen profitieren Sie von der geschützten und stark durch Bäume und Grünflächen geprägten Umgebungsgestaltung.

Zeile

In diesem ebenfalls hochwertig gedämmten Gebäude werden 16 Eigentumswohnungen angeboten. In der «Zeile» profitieren Sie genauso von der durchdachten Ausrichtung und den optimalen Wohnungsgrundrissen. Auf jedem Geschoss werden jeweils eine 3½- und eine 4½-Zimmer-Wohnung entstehen. Die Wohnungerschliessung erfolgt über zwei Treppenhäuser. Die Wohnungen sind behindertengerecht konzipiert und verfügen über grosszügige Balkone.

Feldbreite bietet jeden Komfort der städtischen Umgebung. Sie können sich auf viele Annehmlichkeiten freuen.

Vereinbaren Sie noch heute einen unverbindlichen Besichtigungstermin mit Immobilienberaterin Ilona Kaufmann und reservieren Sie Ihre Wohnung.

Swiss Life Impopulse
Generalagentur Stans
Ilona Kaufmann, Immobilienberaterin
Telefon 041 618 80 64
ilona.kaufmann@swisslife.ch
www.immopulse.ch

www.feldbreite-eigentum.ch



Grosszügige Balkone sorgen für zusätzliche Wohnqualität.



In diesem aufkommenden Areal entsteht neuer Wohnraum – aufgeteilt in zwei Gebäude im Stockwerkeigentum. Die Überbauungen «Turm» und «Zeile» werden in Minergie-Standards und hochstehenden Materialien erbaut – ganz nach dem Motto: «Für jedes Bedürfnis den passenden Raum.»



134 Wunsch- immobilien für Sie

Auf den folgenden Seiten präsentieren wir Ihnen einen Auszug aus unserem aktuellen Immobilienportfolio der ganzen Schweiz. Für weitere Angebote und detaillierte Informationen zu den Objekten besuchen Sie bitte unseren Online-Immobilienkatalog. Die umfangreichen Such- und Filterfunktionen helfen Ihnen, Ihr Wunschobjekt rasch zu finden:

www.immopulse.ch/objektangebot



1 Lausanne (VD)



2 Epalinges (VD)



3 Forel (VD)



4 St-Prex (VD)



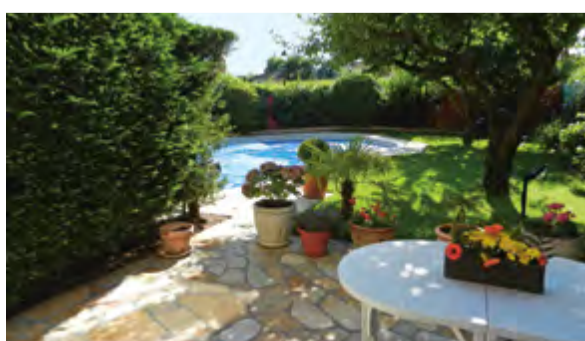
5 Mont-sur-Rolle (VD)



6 Genève (GE)



7 Vézenaz (GE)



8 Veyrier (GE)



9 Arzier (VD)



10 Borex (VD)



11 Orbe (VD)



12 La Tour-de-Trême (FR)



13 St. Silvester (FR)



14 Blonay (VD)



15 Les Mosses (VD)



16 Bex (VD)



17 St-Maurice (VS)



18 Bienne (BE)



19 Biel (BE)



20 Biel (BE)



21 Prêles (BE)



22 Safnern (BE)



23 Ittigen (BE)



24 Utzigen (BE)



25 Belp (BE)



26 Dotzigen (BE)



27 Büren zum Hof (BE)



28 Hindelbank (BE)



29 Hindelbank (BE)

1
1004 Lausanne
3½ Zimmer
WF 100 m²
VP 780 000

2
1066 Epalinges
6½ Zimmer
WF 165 m²
VP 1,295 Mio.

3
1072 Forel
5½ Zimmer
WF 145 m²
VP 1,295 Mio.

4
1162 St-Prex
9½ Zimmer
WF 280 m²
VP 1,75 Mio.

5
1185 Mont-
sur-Rolle
9 Zimmer
WF 280 m²
VP 3,25 Mio.

6
1208 Genève
6½ Zimmer
WF 160 m²
VP 2,15 Mio.

7
1222 Vérenaz
7 Zimmer
WF 235 m²
VP 3,15 Mio.

8
1255 Veyrier
3 Zimmer
WF 200 m²
VP 1,89 Mio.

9
1273 Arzier
5½ Zimmer
WF 230 m²
VP 2,35 Mio.

10
1277 Borex
8 Zimmer
WF 270 m²
VP 2,25 Mio.

11
1350 Orbe
4 Zimmer
WF 120 m²
VP 555 000

12
1635 La Tour-
de-Trême
4½ Zimmer
WF 165 m²
VP 990 000

13
1736 St. Silvester
6½ Zimmer
WF 120 m²
VP 620 000

14
1807 Blonay
4½ Zimmer
WF 101 m²
VP 820 000

15
1862 Les Mosses
3½ Zimmer
WF 60 m²
VP 360 000

16
1880 Bex
8½ Zimmer
WF 180 m²
VP 660 000

17
1890 St-Maurice
3 Zimmer
WF 68 m²
VP 198 000

18
2503 Bienne
4½ Zimmer
WF 110 m²
VP 485 000

19
2503 Biel
7 Zimmer
WF 225 m²
VP 1,99 Mio.

20
2503 Biel
7 Zimmer
WF 150 m²
VP 1,49 Mio.

21
2515 Prêles
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 850 000

22
2553 Safnern
8 Zimmer
WF 245 m²
VP 690 000

23
3063 Ittigen
15 Zimmer
WF 400 m²
VP 2,59 Mio.

24
3068 Utzigen
6½ Zimmer
WF 168 m²
VP 865 000

25
3123 Belp
3½ Zimmer
WF 108 m²
VP 495 000

26
3293 Dotzigen
5 Zimmer
WF 157 m²
VP 1,49 Mio.

27
3313 Büren
zum Hof
6½ Zimmer
WF 173 m²
VP 790 000

28
3324 Hindelbank
10 Zimmer
WF 204 m²
VP 780 000

29
3324 Hindelbank
3½ Zimmer
WF 138 m²
VP 665 000



30 Oberönz (BE)



37 Dornach (SO)



44 Gelterkinden (BL)



31 Koppigen (BE)



38 Arlesheim (BL)



45 Kappel (SO)



32 Rüderswil (BE)



39 Nenzlingen (BL)



46 Gunzgen (SO)



33 Thun (BE)



40 Nenzlingen (BL)



47 Dulliken (SO)



34 Steffisburg (BE)



41 Giebenach (BL)



48 Roggwil (BE)



35 Heimberg (BE)



42 Reigoldswil (BL)



49 Bützberg (BE)



36 Hilterfingen (BE)



43 Titterten (BL)



50 Möriken (AG)



51 Auenstein (AG)



58 Anglikon (AG)



52 Holderbank (AG)



59 Merenschwand (AG)



53 Klingnau (AG)



60 Boniswil (AG)



54 Bad Zurzach (AG)



61 Leimbach (AG)



55 Oberrohrdorf (AG)



62 Grosswangen (LU)



56 Tägerig (AG)



63 Gisikon (LU)



57 Anglikon (AG)



64 Wilen (OW)

30
3363 Oberönz
5½ Zimmer
WF 167 m²
VP 548 000

43
4425 Titterten
7½ Zimmer
WF 220 m²
VP 1,29 Mio.

54
5330 Bad
Zurzach
6½ Zimmer
WF 160 m²
VP 840 000

31
3425 Koppigen
4½ Zimmer
WF 147 m²
VP 695 000

44
4460 Gelter-
kinder
4 Zimmer
WF 120 m²
VP 930 000

55
5452 Ober-
rohrdorf
5½ Zimmer
WF 242 m²
VP 1,79 Mio.

32
3437 Rüderswil
12 Zimmer
WF 294,6 m²
VP 500 000

45
4616 Kappel
5 Zimmer
WF 131 m²
VP 750 000

56
5522 Tägerig
7½ Zimmer
WF 210 m²
VP 1,29 Mio.

33
3600 Thun
WHG
Tea-Room
VP 3,55 Mio.

46
4617 Gunzgen
5½ Zimmer
WF 138 m²
VP 742 000

57
5611 Anglikon
5½ Zimmer
WF 193 m²
VP 1,28 Mio.

34
3613 Steffisburg
5½ Zimmer
WF 170 m²
VP 795 000

47
4657 Dulliken
5½ Zimmer
WF 140 m²
VP 550 000

58
5611 Anglikon
4½ Zimmer
WF 140 m²
VP 1,185 Mio.

35
3627 Heimberg
6½ Zimmer
WF 171 m²
VP 865 000

48
4914 Roggwil
6½ Zimmer
WF 190 m²
VP 1,095 Mio.

59
5634 Meren-
schwand
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP 950 000

36
3652 Hilter-
fingen
5½ Zimmer
WF 140 m²
VP 890 000

49
4922 Bützberg
7 Zimmer
WF 200 m²
VP 1,96 Mio.

60
5706 Boniswil
Bauland
VP 370 000

37
4143 Dornach
11 Zimmer
WF 350 m²
VP 3,85 Mio.

50
5103 Möriken
4½ Zimmer
WF 155 m²
VP 775 000

61
5733 Leimbach
5½ Zimmer
WF 150 m²
VP 495 000

38
4144 Arlesheim
4½ Zimmer
WF 212 m²
VP 2,19 Mio.

51
5105 Auenstein
5½ Zimmer
WF 180 m²
VP 1,35 Mio.

62
6022 Gross-
wangen
ab 3½ Zimmer
WF ab 90 m²
VP ab 445 000

39
4224 Nenzlingen
6½ Zimmer
WF 150 m²
VP 795 000

52
5113 Holderbank
6½ Zimmer
WF 142 m²
VP 660 000

63
6038 Gisikon
7½ Zimmer
WF 285 m²
VP 1,425 Mio.

40
4224 Nenzlingen
4½ Zimmer
WF 143 m²
VP 847 000

53
5313 Klingnau
6 Zimmer
WF 149 m²
VP 850 000

64
6062 Wilen
Bauland
VP 831 000

41
4304 Giebenach
4½ Zimmer
WF 110 m²
VP 685 000

42
4418 Reigoldswil
5½ Zimmer
WF 190 m²
VP 790 000



65 Flühli (LU)



72 Piazzogna (TI)



79 Minusio (TI)



66 Altishofen (LU)



73 Gordola (TI)



80 Verscio (TI)



67 Menzingen (ZG)



74 Locarno (TI)



81 Balerna (TI)



68 Goldau (SZ)



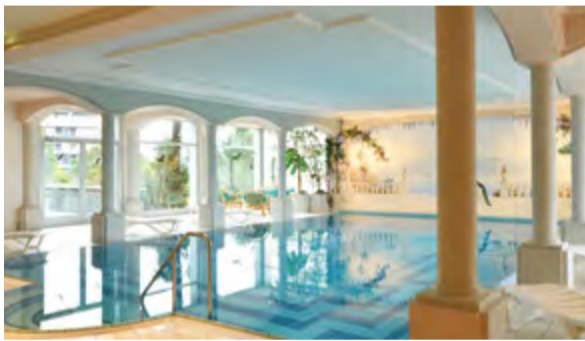
75 Locarno (TI)



82 Vacallo (TI)



69 Bellinzona (TI)



76 Muralto (TI)



83 Pazzallo (TI)



70 Giubiasco (TI)



77 Losone (TI)



84 Savosa (TI)



71 San Nazzaro (TI)



78 Mergoscia (TI)



85 Pura (TI)



86 Vernate (TI)



87 Ilanz (GR)



88 Ruschein (GR)



89 Andiast (GR)



90 Mairils (GR)



91 Wangs (SG)



92 Bonaduz (GR)



93 Tiefencastel (GR)



94 Zürich (ZH)



95 Zürich (ZH)



96 Zürich (ZH)



97 Zürich (ZH)



98 Zürich (ZH)



99 Zürich (ZH)

65
6173 Flühli
6 Zimmer
WF 200 m²
Preis auf Anfrage

66
6246 Altishofen
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP 595 000

67
6313 Menzingen
5½ Zimmer
WF 150 m²
VP 890 000

68
6410 Goldau
ab 4½ Zimmer
WF ab 103 m²
VP ab 685 000

69
6500 Bellinzona
6½ Zimmer
WF 200 m²
VP 850 000

70
6512 Giubiasco
4½ Zimmer
WF 132 m²
VP 845 000

71
6575 San
Nazzaro
5½ Zimmer
WF 190 m²
VP 1,5 Mio.

72
6579 Piazzogna
4 Zimmer
WF 47 m²
VP 350 000

73
6596 Gordola
20 Zimmer
WF 300 m²
VP 2,8 Mio.

74
6600 Locarno
ab 3½ Zimmer
WF ab 91 m²
VP ab 750 000

75
6600 Locarno
4½ Zimmer
WF 70 m²
VP 495 000

76
6602 Muralto
5½ Zimmer
WF 165 m²
VP 1,95 Mio.

77
6616 Losone
4½ Zimmer
WF 93 m²
VP 1,2 Mio.

78
6647 Mergoscia
4½ Zimmer
WF 110 m²
VP 470 000

79
6648 Minusio
ab 3½ Zimmer
WF ab 150 m²
Preis auf Anfrage

80
6653 Verscio
4 Zimmer
WF 110 m²
VP 550 000

81
6828 Balerna
Bauland
8179 m²
VP 4,5 Mio.

82
6833 Vacallo
6½ Zimmer
WF 340 m²
VP 2,6 Mio.

83
6912 Pazzallo
3 Zimmer
WF 55 m²
VP 440 000

84
6942 Savosa
5½ Zimmer
WF 235 m²
VP 2,4 Mio.

85
6984 Pura
5 Zimmer
WF 240 m²
Preis auf Anfrage

86
6992 Vernate
2½ Zimmer
WF 78 m²
VP 650 000

87
7130 Ilanz
2½ Zimmer
WF 72 m²
VP 315 000

88
7154 Ruschein
5½ Zimmer
WF 140 m²
VP 950 000

89
7159 Andiast
4½ Zimmer
WF 103 m²
VP 690 000

90
7303 Mairils
5½ Zimmer
WF 148 m²
VP 870 000

91
7323 Wangs
Hotel + WHG
WF 450 m²
VP 1,5 Mio.

92
7402 Bonaduz
ab 2½ Zimmer
WF ab 58 m²
VP ab 309 000

93
7450 Tiefencastel
3½ Zimmer
WF 73 m²
VP 250 000

94
8003 Zürich
2½-4½ Zimmer
WF ab 63 m²
Preis auf Anfrage

95
8005 Zürich
ab 2½ Zimmer
WF ab 79 m²
VP ab 760 000

96
8032 Zürich
5½ Zimmer
WF 214 m²
VP 3,43 Mio.

97
8037 Zürich
4½ Zimmer
WF 103 m²
VP 1,38 Mio.

98
8046 Zürich
3½ Zimmer
WF 130 m²
VP 1,05 Mio.

99
8053 Zürich
ab 3½ Zimmer
WF ab 105 m²
VP ab 1 240 000



100 Zürich (ZH)



107 Dielsdorf (ZH)



114 Wila (ZH)



101 Watt (ZH)



108 Hallau (SH)



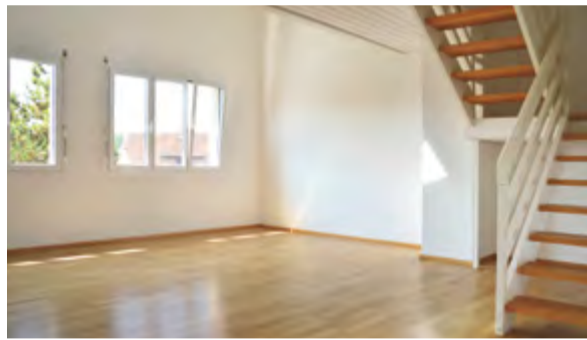
115 Dettighofen (TG)



102 Dänikon (ZH)



109 Dietlikon (ZH)



116 Dübendorf (ZH)



103 Hüttikon (ZH)



110 Nürensdorf (ZH)



117 Riedikon (ZH)



104 Uitikon Waldegg (ZH)



111 Hinwil (ZH)



118 Oetwil am See (ZH)



105 Opfikon (ZH)



112 Winterthur (ZH)



119 Wetzikon (ZH)



106 Oberglatt (ZH)



113 Rorbass (ZH)



120 Ottikon (ZH)



121 Jona (SG)



122 Männedorf (ZH)



123 Thalwil (ZH)



124 Au (ZH)



125 Horgen (ZH)



126 Schübelbach (SZ)



127 Walenstadt (SG)



128 Kappel am Albis (ZH)



129 Untereggen (SG)



130 Wald (AR)



131 Flawil (SG)



132 Flawil (SG)



133 Algetshausen (SG)



134 Wil (SG)

100
8057 Zürich
4½ Zimmer
WF 114 m²
VP 1,29 Mio.

101
8105 Watt
3½ Zimmer
WF 130 m²
VP 950 000

102
8114 Dänikon
4½ Zimmer
WF 145 m²
VP 1,39 Mio.

103
8115 Hüttikon ZH
5½ Zimmer
WF 179 m²
VP ab 885 000

104
8142 Uitikon
Waldegg
5½ Zimmer
WF 200 m²
VP 2,59 Mio.

105
8152 Opfikon
5½ Zimmer
WF 135 m²
VP 675 000

106
8154 Oberglatt
4½ Zimmer
WF 117 m²
Preis auf Anfrage

107
8157 Dielsdorf
4½ Zimmer
WF 110 m²
VP 820 000

108
8215 Hallau
5 Zimmer
WF 140 m²
VP 430 000

109
8305 Dietlikon
4½ Zimmer
WF 110 m²
VP 790 000

110
8309 Nürensdorf
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 750 000

111
8340 Hinwil
4½ Zimmer
WF 117 m²
VP 870 000

112
8404 Winterthur
3½ Zimmer
WF 105 m²
VP 860 000

113
8427 Rorbas
5 Zimmer
WF 140 m²
VP 785 000

114
8492 Wila ZH
3 WHG
WF 436 m²
VP 1,6 Mio.

115
8505 Dettighofen
5½ Zimmer
WF 118 m²
VP 780 000

116
8600 Dübendorf
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP 795 000

117
8616 Riedikon
5½ Zimmer
WF 151 m²
VP 1,09 Mio.

118
8618 Oetwil
am See
5½ Zimmer
WF 140 m²
VP 770 000

119
8623 Wetzikon
5½ Zimmer
WF 145 m²
VP 1,1 Mio.

120
8626 Ottikon
5½ Zimmer
WF 200 m²
VP 1,19 Mio.

121
8645 Jona
5½ Zimmer
WF 125 m²
VP 965 000

122
8708 Männedorf
4½ Zimmer
WF 177 m²
VP 2,4 Mio.

123
8800 Thalwil
6½ Zimmer
WF 220 m²
VP 2,23 Mio.

124
8804 Au
5½ Zimmer
WF 138 m²
VP 1,33 Mio.

125
8810 Horgen
ab 3½ Zimmer
WF ab 136 m²
VP ab 1 430 000

126
8862 Schübel-
bach
7½ Zimmer
WF 170 m²
VP 1,22 Mio.

127
8880 Walenstadt
4 Zimmer
WF 112 m²
VP 600 000

123
8800 Thalwil
6½ Zimmer
WF 220 m²
VP 2,23 Mio.

124
8804 Au
5½ Zimmer
WF 138 m²
VP 1,33 Mio.

125
8810 Horgen
ab 3½ Zimmer
WF ab 136 m²
VP ab 1 430 000

126
8862 Schübel-
bach
7½ Zimmer
WF 170 m²
VP 1,22 Mio.

127
8880 Walenstadt
4 Zimmer
WF 112 m²
VP 600 000

128
8926 Kappel
am Albis
6½ Zimmer
WF 210 m²
VP 2,15 Mio.

129
9033 Untereggen
7½ Zimmer
WF 256 m²
VP 1,29 Mio.

130
9044 Wald AR
6½ Zimmer
WF 150 m²
VP 440 000

131
9230 Flawil
5½ Zimmer
WF 138 m²
VP 480 000

132
9230 Flawil
7½ Zimmer
WF 205 m²
VP 968 200

133
9249 Algetshausen
5 Zimmer
Gewerbe
VP 1,88 Mio.

134
9500 Wil
6½ Zimmer
WF 170 m²
VP 765 000



SwissLife

