

IMMOPULSE

A photograph of a woman with short grey hair and glasses, wearing a red, white, and black striped shirt, looking towards a man in a dark suit and blue tie. They appear to be in a professional setting, possibly a meeting or a presentation. The woman is holding a white folder or document.

So zahlt sich
Vertrauen aus

*Vom Immobilienseminar
zum Verkaufsabschluss*

Die Revolution des
stillen Örtchens

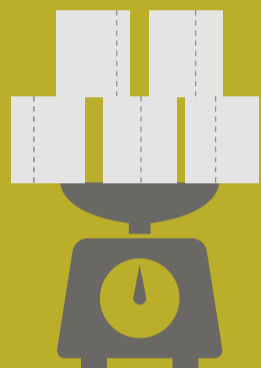
*Ein Streifzug durch die
Kulturgeschichte der Toilette*

134 Wunsch-
immobilien für Sie

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

Fakten rund ums stille Örtchen

Das Water-Closet (WC) gilt gemeinhin auch als Ort, an dem sich trefflich nachdenken lässt: über das Leben sowieso, den Job, die liebe Familie, die besten Kolleginnen und Kollegen und die nächsten Pläne. Vielleicht liegt ja auch gerade in dieser Oase der Einzigartigkeit der Reiz, rasch zu vergessen, weshalb man eigentlich da ist – und das mindestens sechs Monate unseres Lebens.



1 737 kg

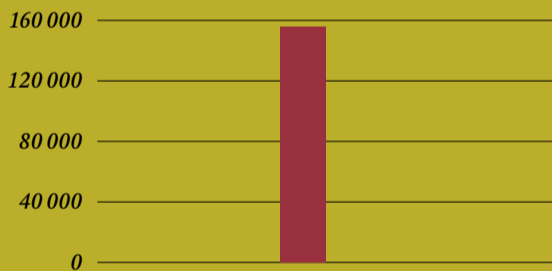
Toilettenpapier verbrauchen Herr und Frau Schweizer im Leben. *Europa-Rekord!*



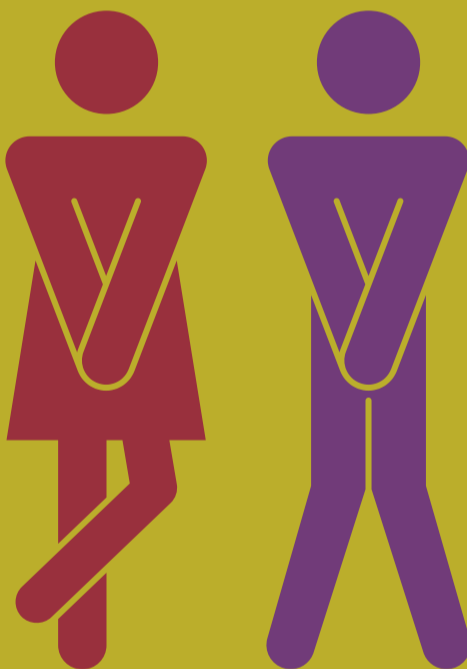
19 Mio. \$

kostete die Toilette auf der Raumstation ISS.

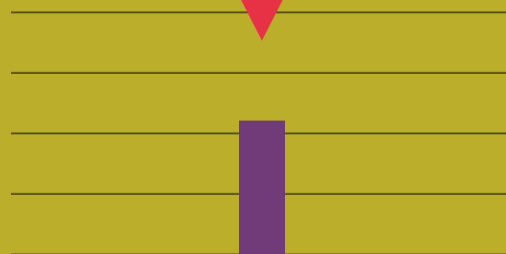
155 490



So oft gehen Frauen im Leben auf die Toilette. Bei einem durchschnittlichen Aufenthalt von drei Minuten ergibt das *324 Tage*.



88 490



So oft gehen Männer im Leben auf die Toilette. Bei einem durchschnittlichen Aufenthalt von drei Minuten ergibt das *184 Tage*.



Jeder fünfte Mann beantwortet geschäftliche Anrufe auf der Toilette.



6 000 l/Sek.

Wasser wurden während der Halbzeit des WM-Finals in München für *Toilettenspülungen* verbraucht.

Quellen: www.welt.de/wissenschaft/weltraum/article1003285/Die-teuerste-Toilette-des-Universums.html | www.sueddeutsche.de/bayern/pinkel-oder-trinkpause-wasserverbrauch-beim-wm-finale-1.2046912 | WWF, aus Verband der Schweizerischen Zellstoff-, Papier- und Kartonindustrie (ZPK), 2008: Jahresbericht 2007 | www.cbsnews.com/news/survey-75-percent-of-americans-admit-to-using-phone-while-in-bathroom/7 | www.zpk.ch/NeoDownload?docId=145325 | Bundesamt für Umwelt, Wald und Landschaft, BUWAL | Studie des Instituts für Markenanalyse IHA-GFM im Auftrag eines grossen Toilettenpapier-Herstellers | www.de.wikipedia.org/wiki/Stuhlgang#.H.C.3.A4Aufgkeit_und_Auspr.C3.A4gung



Liebe Leserin, lieber Leser

Damals, vor mehr als 20 Jahren, war es fast wie auf einem anderen Planeten: Meine erste eigene 2½-Zimmer-Wohnung fand ich ganz profan über ein Zeitungsinserat.

Tempi passati.

Heute verfügen wir alle, ob wir nun Wohneigentum suchen oder Wohneigentum anbieten, über eine Vielzahl an Möglichkeiten – das Zeitungsinserat gibt es noch immer, dazugekommen sind das Internet, die sozialen Medien, professionelle Vermarkter und weitere Kanäle.

Für die Käufer wie für die Verkäufer, für Mieter wie Vermieter hat das nur Vorteile: Das Angebot ist grösser, übersichtlicher, präziser geworden, die Nachfrage kann besser, direkter, unkomplizierter befriedigt werden.

Tempi passati?

Trotz grösserem Angebot, trotz stärkerer Nachfrage gilt heutzutage, was auch damals vor mehr als 20 Jahren galt: Am Schluss ist ein kompetenter und professioneller Partner entscheidend. Wir von Swiss Life Immopulse verstehen darunter die ganzheitliche Beratung, eine breit abgestützte Bewertung und die massgeschneiderte Vermarktung.

Welche Liegenschaft Sie erwerben wollen, wem Sie die Immobilie zum Verkauf anvertrauen wollen – das sind keine Alltagsentscheide, die Sie leichtfertig treffen.

Bei uns sind Sie in jedem Fall am richtigen Ort – wir helfen Ihnen, dass Ihre Wohnräume wahr und Ihre Wünsche erfüllt werden: mit fachlicher Kompetenz, langjähriger Erfahrung und unserem Engagement. Damit Sie für sich sorgen können.

Philipp Urech
Geschäftsführer Swiss Life Immopulse



Impressum
Herausgeber Swiss Life **Verantwortlich** Philipp Urech, Geschäftsführer Swiss Life Immopulse **Redaktion** Martina Klumpp, Andreas Sorge, Jeanine Bolt **Layout** Swiss Life Graphics & Visuals **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** Mengis Druck AG, Visp **Auflage** 59 000 deutsch, 12 500 französisch, 3 500 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** Titelbild, Seiten 4/5 und Seiten 8/9: Simon Opladen; Blue Diversion (Seite 3): Eawag/Eoos; Seiten 6/7: Fotolia; alle übrigen Bilder: Swiss Life.

www.immopulse.ch

Ohne Wasseranschluss – die Toilette für die dritte Welt

So will Bill Gates weltweit die hygienische Situation verbessern – das WC als Recyclingstation: Dafür machte sich der Microsoft-Gründer auf die Suche nach dem raffiniertesten WC – und fand Unterstützung in der Schweiz.



Löst das Problem der Abwasserreinigung: «Blue Diversion»-Toilette

WCs seien «extrem wichtig für die öffentliche Gesundheit und die Menschenwürde», sagt Gates. Doch vielerorts sei kein Leitungsnetz oder nicht ausreichend Wasser zum Spülen vorhanden, ganz zu schweigen von einer Kanalisation. «Vier von zehn Menschen auf dieser Welt können kein ordentliches Klo benutzen», konstatierte der 61-Jährige, der seine Milliarden seit seinem Rückzug aus dem Software-Konzern für den Kampf gegen Krankheiten und Armut einsetzt, und lancierte einen Wettbewerb. Aufgabe war die Entwicklung einer Toilette für Entwicklungsländer, die ohne Kanalisation und Fremdenergie auskommt, Stoffkreisläufe schliesst und nicht mehr als fünf Rappen pro Tag und Person kostet.

Der erste Preis ging an eine vom California Institute of Technology entwickelte Toilette, die mit Solarenergie betrieben wird und zusätzlich Strom und Wasserstoffgas produziert. Das von einem Team der Schweizer Wasserforschungsanstalt Eawag und des Designbüros EOOS aus Wien – unter der Leitung von Harald Gründl – entwickelte Modell «Blue Diversion» wurde mit

einem Anerkennungspreis und 40 000 US-Dollar ausgezeichnet und ist mittlerweile stark weiterentwickelt worden.

Die Projektleitung für den Schweizer Beitrag liegt in den Händen der Verfahreningenieurin Tove Larsen, die sich zum Ziel setzte, eine Toilette zu entwickeln, die in allen Kulturkreisen und von allen Benutzerinnen und Benutzern akzeptiert wird. Herausgekommen ist ein modernes Steh-Klo, das auf einer Trenntechnologie basiert: einer effizienten Rückgewinnung der wertvollen Rohstoffe. Durch die Trennung an der Quelle entsteht aus Urin Dünger und Fäkalien werden zu Strom verarbeitet, auch das entstandene Abwasser wird gereinigt. Das Modell «Blue Diversion» brauche nur ein bis anderthalb Liter Wasser pro Toilettenbenutzung. Diese Menge sei «absolut entscheidend» für die Reinigung des Klos, das Händewaschen und die von Muslimen und Hindus praktizierte Anhygiene mit Wasser. Nach ersten vielversprechenden Praxistests in Uganda wird das Projekt von der Bill & Melinda Gates Stiftung weiter unterstützt.

So zahlt sich *Vertrauen* aus

Wer sich helfen lässt, handelt klug. Und wer auf Fachkompetenz vertraut, gewinnt: Rolf Bruhin und Edith Sigrist profitierten davon beim Verkauf ihres Elternhauses in Schwamendingen.





Zurückversetzt in die Jugend: Edith Sigrist und Rolf Bruhin beim ausgelassenen Federballspiel.

Es war im letzten Frühjahr, als Rolf Bruhin Post von Swiss Life bekam: «Wir betreuen und beraten unsere Kunden in allen Lebenslagen, ein Leben lang. Wussten Sie, dass wir dies auch für Ihre Immobilie tun?»

Dem Pensionär kam der Brief gerade recht: Ein paar Jahrzehnte war es her, seit er mit seiner Schwester Edith Sigrist in einem kurz nach dem Krieg erbauten Reiheneckhaus im durchgrünzten Wohngebiet von Schwamendingen gross geworden war: In einem ruhigen, sonnendurchfluteten Quartier gelegen, verfügt das Haus über eine klassische Raumaufteilung mit vier Zimmern. Der Blick von Wohn- und Essbereich führt auf den 300 Quadratmeter grossen Umschwung des Hauses. Ebenso dazu gehört ein grosszügiger Keller mit Heizungsraum.

Ja, die Heizung war der Auslöser. Die Mutter der Geschwister lebte mittlerweile im Pflegeheim und das Haus stand bereits einige Zeit leer, die Heizung musste saniert werden. Was nun? Viel Geld in die Hand nehmen, Heizung erneuern, Mieter suchen? Oder Abschied nehmen vom Elternhaus?

Die Kinder von Rolf und Edith, bestens versorgt und alle glücklich und zufrieden in ihrem jetzigen Haus, kamen als Nachbewohner nicht in Frage. Also vermieten oder verkaufen. Bloss: Wie? Für wie viel? Ein Architekt wurde mit einer Schätzung betraut. Doch dann, dann eben kam der Brief von Swiss Life Uster an ihren Kunden, Rolf Bruhin: die Einladung zum Kundenseminar: «Wie verkaufe ich meine Immobilie?»

An der Poststrasse in Uster trafen Edith Sigrist und Rolf Bruhin an besagtem Anlass den Immobilienberater Livio Corrado. «Ja», sagt Edith Sigrist bestätigend, «das stimmte sofort mit Herrn Corrado.» Und ihr Bruder ergänzte: «Wir hatten von Anfang an das Gefühl, in den richtigen Händen zu sein.»

Sie erfuhren am Kundenseminar, was es alles braucht, damit eine Immobilie wie ihr Elternhaus überhaupt am Markt Interesse weckt. Staunten ob all den dafür notwendigen Unterlagen. Und waren, wie erwähnt, zufrieden, dass sich Livio Corrado engagierte und immer kompetent zur Stelle war, wenn sie Fragen hatten.

«Wir hatten von Anfang an das Gefühl, in den richtigen Händen zu sein.»

Immobilienberater Corrado begutachtete das Objekt; errechnete mit seinen breiten Kenntnissen den Marktwert – der die Verkäufer erst einmal staunen liess: Die qualifizierte und breit abgestützte Marktschätzung ergab einen Betrag von 770 000 Franken – das waren gut 200 000 Franken mehr, als der Architekt errechnet hatte, den sie persönlich mit einer Schätzung betraut hatten.

Bevor jedoch die Immobilie in die Vermarktung gehen konnte, sammelten sie alle nötigen Unterlagen und Dokumente – «wir wussten ja gar nicht richtig, was es dazu alles braucht», erzählt Rolf Bruhin. Weil die eigentliche Hausbesitzerin, die Mutter von Bruhin und Edith Sigrist, mittlerweile pflegebedürftig ist, mussten auch die Behörden in den Verkauf involviert werden. Corrado erledigte dies alles für die Verkäufer mit der Geduld eines erfahrenen Immobilienexperten, den aussergewöhnliche Situationen nicht aus der Ruhe bringen.

Die Mitsprache der Behörden, die zeitaufwendigen Abklärungen und die Korrespondenz – Edith Sigrist und ihr Bruder waren doppelt froh: Nicht nur, dass ihnen Herr Corrado diese Arbeit abnahm, sondern sie zu Beginn auch auf den zwingenden Einbezug und das Ein-

verständnis der Behörden aufmerksam gemacht hatte. Rolf Bruhin: «Ohne den Immobilienberater hätten wir es nie geschafft, das Haus einem würdigen neuen Eigentümer zu verkaufen.»

In der Folge erarbeitete Corrado einen auf die Immobilie massgeschneiderten Vermarktungsplan. Die Nachfrage liess denn auch, nach einer sorgfältig zusammengestellten Verkaufsdokumentation und der Präsentation auf allen Vermarktungskanälen von Swiss Life Impulse, nicht lange auf sich warten: Über 60 Interessenten schauten sich das Objekt an und rasch war ein potenzieller Käufer gefunden. Doch nun war Geduld gefragt: Beide Parteien, Käufer und Verkäufer, mussten akzeptieren, dass der Kaufvertrag noch von den Behörden genehmigt werden musste.

Mitte Dezember letzten Jahres war dann sowohl für Rolf Bruhin, seine Schwester als auch die neuen Käufer schon Weihnachten: Das Haus kann und darf verkauft werden; die Behörden haben der Veräusserung zugestimmt; die Verträge wurden Anfang 2016 unterzeichnet. Edith Sigrist und Rolf Bruhin fällt ein grosser Stein vom Herzen: Der Abschied vom Elternhaus wird sie zwar noch eine Weile beschäftigen, aber sie sind froh, haben sie einen neuen Besitzer gefunden, der genauso viel Freude haben wird wie die Geschwister damals.

Und dass ihr Vertrauen in Swiss Life Impulse sie nicht im Stich lassen würde, das wussten sie von Anfang an. Der Verkaufsabschluss war für alle Beteiligten ein Erfolg auf ganzer Linie: «Ich bin so glücklich mit der Familie, die jetzt in unser Elternhaus einzieht», sagt Edith Sigrist – «und Immobilienberater Livio Corrado war ein absoluter Glücksfall für uns.»



Die Revolution *am stillen Örtchen*

Wir alle brauchen es. Mindestens sechs Monate unseres Lebens sitzen wir darauf, darüber reden mögen wir jedoch kaum. Heute geniessen wir «die Stille des Örtchens» – während die Toilette den alten Römern als der geeignetste Ort erschien, um sprichwörtlich ein Geschäft zu machen. Die Kulturgeschichte der Notdurft als Spiegelbild der Gesellschaft...

Alles aufgefrischt – die neueste Erkenntnis britischer Forscher: Wir sitzen alle falsch auf der Toilette! Was früher ohne Schüssel erledigt wurde, ist nämlich goldrichtig: Wer hockt statt sitzt, entlastet die Bauchmuskulatur und bringt den Darm in eine bessere Position. Studienresultate belegten: Toiletengänger konnten ihren Darm in der hockenden Position mehr als doppelt so schnell entleeren. Da sich das Hocken auf der Klobrille aber als schwierig gestaltet, gibt es bereits Zubehör, welches die Klo-Position korrigiert: Ein US-amerikanisches Unternehmen hat den sogenannten «SquattyPotty» entwickelt – einen Aufsatz fürs WC, auf dem man die Füsse abstellen kann – so soll es beim Klogang wie geschmiert laufen!

Die wirkliche Revolution der Toilette fand bereits um 2800 vor Christus in Mesopotamien statt: Latrinen dienten damals nicht nur zur Verrichtung der Notdurft – der abgesonderte Urin war für Handwerker ein wertvoller Rohstoff zum Färben, Gerben und Waschen. Als Archäologen mitten in der Stadt Zürich im Sommer 2010 beim Opernhaus Grabungen durchführten, stiessen sie auf die sogenannte Kulturschicht des Mittelalters, jene Bodentiefe, die organische Ablagerungen enthält: zum grossen Teil Fäkalien. Die Wissenschaftler hielten fest, dass die Menschen dazumal an Ort und Stelle das taten, was sie mussten. Im drastischen Gegensatz zur Hochkultur im Römischen Reich, wo sogar mit Wasser bespülte Latrinen betrieben wurden, ausgestattet mit prächtigen Mosaiken, Fussbodenheizung, verzierten Säulen und Marmorsitzen.

In einem römischen Zuhause dagegen war der Komfort nicht so hoch, die Toilette bestand aus einem Fass, in das die Hausbewohner den Inhalt ihrer Nachttöpfe kippten; die meisten Menschen allerdings benutzten die öffentlichen Latrinen, in denen es durchaus gesellig zugeht. Die Hygiene-Einrichtungen boten Platz für 50 bis 60 Personen, man kam dabei auch leicht ins Gespräch. Nebenbei verrichtete man seine Notdurft, die in einen Wassergraben und von dort direkt in die Cloaca Maxima, also den grossen Abwasserkanal, floss.

Mit dem Untergang des Römischen Reichs wurde die Hochkultur des Klos weggespült. Im Mittelalter hatten die Menschen Dringenderes zu tun, als sich um ihre Hygiene zu kümmern. Das Volk machte wieder in den Nachttopf, den es ungestraft auf der Gasse entleerte – oder in einen Fluss, im besten Fall. Das war bis zum Ende des 19. Jahrhunderts auch bei uns der Fall – in Basel beispielsweise wurden sie in die durch die Innenstadt fliessende Birsig gekippt, welche damit stark an eine Jauchegrube erinnerte.

Privatklos waren selten, doch immerhin herrschte Innovation. Wer sich kein WC leisten konnte, wickelte gerne auf Dienstleistungsunternehmen aus: Im schottischen Edinburgh, aber auch in Deutschland sollen Ende des 18. Jahrhunderts Männer und Frauen mit langen Umhängen Passanten angeboten haben, für ihr Geschäft unter ihren Mantel zu schlüpfen, wo die mobilen WC-Anbieter in der Regel einen Eimer für die Kundschaft parat hielten. Auch die Burgbewohner verhielten sich bei ihrem Geschäft einigermassen diskret. Sie zogen sich in eine Toilettennische an der Burgmauer zurück, durch die die Fäkalien in den Burggraben fielen. Doch wer glaubt, die damaligen Feudalherren hätten der Notdurft die volle Aufmerksamkeit geschenkt, der irrt: Am Hof von Louis XIV in Versailles gab es zwar 2000 Zimmer, aber nur ein eingebautes Klo. Stattdessen benutzte man Kackstühle, auf denen der König sogar ungeniert bei Empfängen zu sitzen pflegte. Daher der Ursprung der Redensart «auf dem Thron sitzen».

Erst später erinnerte man sich wieder der praktischen Erfindung von Sir John Harington, der bereits 1596 das Wasserklosett erfunden hatte – den Marktdurchbruch aber nicht schaffte. Erst 1775 meldete der englische Erfinder Alexander Cummings das Patent für die Ausführung eines Wasserklosetts an. Cummings haben wir die Wasserspülung und das doppelt gekrümmte Abflussrohr, den Siphon, zu verdanken. Damit war auch das Geruchsproblem gelöst – es sollte allerdings noch bis in die 60er-Jahre des 19. Jahrhunderts dauern, bis man in Manchester Häuser mit solchen Toiletten baute.

Heutzutage sind wir wieder bei den Römern mit ihren prächtigen mosaikverzierten und fussbodenbeheizten Notdurft-Einrichtungen – allerdings made in 2016, wo wir täglich 1,7 Liter Kot und Urin mit 35 Liter sauberem Wasser wegspülen. Der Weg von der Latrine bis zum ersten Toilettenpülkasten, den der findige Schweizer Unternehmer Albert Emil Gebert 1905 auf den Markt brachte, dokumentiert auch die kulturgeschichtliche Evolution unserer Spezies: In der westlichen Hemisphäre haben sich die Toiletten mehr und mehr zu Orten des totalen Individualismus entwickelt; die Tabuisierung von Hygiene ist in der heutigen Gesellschaft weitestgehend aufgehoben – dafür hält die Unterhaltung am stillen Örtchen Einzug, in Form von Zeitungen, Radio, TV und Smartphone.

Die Toilettenkultur der Zukunft:

Futuristisch für uns – bereits Standard in Japan

Mit fernsteuerbarem Wasserstrahl wäscht das WC den Unterleib, um Plätschern, Pupsen und Plumpsen zu übertönen, verbreiten Lautsprecher Meeresrauschen und Möwengekreisch. Eine individuell steuerbare Sitzheizung versteht sich von selbst. Das Sanitärunternehmen Toto ist führend in der Innovation von High-tech-Schüsseln.

Chefdesigner Junichi Tani hat aktuell ein Modell auf den Markt gebracht, bei dem Keime auf der Klobrille keine Chance mehr haben. Das UV-Licht macht ihnen den Garaus. Der Premiumthron verfügt über eine Antigeruchs-funktion, auf die Tani besonders stolz ist. «Im Bad wird es nicht mehr stinken», sagt er, «die Verbreitung von Geruch wird schon in der Toiletenschüssel unterbunden.» Das Folgemodell ist bereits in Arbeit. Etwa für eine Science-Fiction-Toilette, die anhand des Zuckerkontents im Urin den Gesundheitszustand des Benutzers analysiert. «Von der intelligenten Toilette sind wir gar nicht mehr so weit weg. Sie erkennt dich, wenn du den Raum betrittst», sagt Tani. «Die Heimtoilette könnte deinen Stuhl medizinisch analysieren und, wenn sie online ist, die Werte direkt zum Hausarzt schicken.» Technisch sind die Voraussetzungen bereits gegeben. Doch die eigentliche Herausforderung, meint Tani, ist, den eigentlich unangenehmen Vorgang zu etwas Angenehmen zu machen. (Quelle: «DIE ZEIT»)



Eine von Junichi Tanis Kreationen



Römische Latrinen bei Ostia in Rom

Kleines Klo-ABC

Toilette

nannten die Franzosen den Vorgang des Ankleidens, Schminkens und Frisierens. Weil die Damen bei Hofe für ihre Toilette spezielle Ankleidezimmer besaßen und dort auf Leibstühlen auch ihre Notdurft verrichteten, bürgerte sich der Begriff für das heutige Klosett ein.

Rund um die Welt

Latein: Locus necessitas
(Ursprung von «Lokus»)

Englisch: The John
(Herkunft: John Harington,
Erfinder des WC)

The Loo (das Loch)

Italienisch: Gabinetto

Französisch: Là où le roi va seul;
Le petit coin

Spanisch: El vater

Japanisch: Benjyo

So sagts die Schweiz

- E Bio-Pause illegge
- De Ruggge schnütze
- Ufs Hüsli gah
- Throone
- En Bob id Bahn schicke
- De Mocca-Express
- En Download starte
- En Vogel freila
- En Gruess ad Kläralag schicke
- Böhdhle



Passendes Wohneigentum ist beste Vorsorge

Swiss Life sorgt mit 50 Immobilienberatern und dem grössten Netzwerk von Vorsorgespezialisten in der Schweiz für rundum zufriedene Kunden: Sechs Immopulse-Berater erzählen aus ihrer täglichen Praxis – und wie wichtig es dabei ist, die persönlichen Umstände des Kunden, den lokalen Markt und die gesamte Dienstleistungspalette optimaler Vorsorge zu kennen.

Zürcher Unterland



Francesco Sessa

«In unserem Metier bewerten unerfahrene Immobilienmakler oft falsch. Utopische Preise, zu tiefe Preise: Mangels Fachkenntnissen können sie die Bausubstanz, die Marktsituation und die Finanzierungsmöglichkeiten nicht korrekt einschätzen. Dieses Verhalten kann den Wert der Immobilie nachhaltig schädigen. Neulich durfte ich wieder ein solches Beispiel erleben. Bereits beim ersten Kontakt war mir klar, dass der Verkaufspreis unrealistisch war. Ich übernahm die Neuschätzung und ermittelte realistische Konditionen. Mit der professionellen Neupositionierung auf dem Markt wurde grösserer Schaden verhindert. Schon einen Monat später konnte die Attikawohnung einem neuen Eigentümer übertragen werden.»

Genf



Raymond Greber

«Vergangenen Sommer durfte ich ein Ehepaar kennen lernen, das seine Villa am linken Genferseeufer veräussern wollte. Zwar hatten die Eheleute bereits zwei Maklermandate erteilt, wurden jedoch nicht mit Erfolg belohnt. Von beiden Unternehmen wurde das Ehepaar ungenügend beraten und es wurde ihnen glaubhaft gemacht, die Preise würden immer noch steigen. Daraufhin erklärte ich den beiden, wie sich die Nachfrage und das Preisniveau seit 2010 effektiv entwickelt haben, und bot ihnen gleichzeitig eine qualifizierte, umfassende Verkaufspreisschätzung an. Mit einem auf das spezifische Käufersegment ausgerichteten Vermarktungsplan war es in der Folge möglich, für das Traumhaus am See innert fünf Wochen einen neuen Eigentümer zu finden. Die Verkäufer schätzen meine Professionalität und Kompetenz noch heute und lassen sich aktuell beim Kauf einer neuen Liegenschaft beraten.»

Liestal



Massimo Casagrande

«Die 93-jährige Besitzerin eines denkmalgeschützten Hauses im Waldenburgerthal befürchtete, dass ihr Objekt nur wegen des Umschwungs gekauft und ihr darauf stehendes Haus durch einen grossen Neubau ersetzt werden würde. Wir suchten dementsprechend eine Käuferschaft, die optimal zum Haus aus dem Jahr 1902 passte. Schliesslich verkauften wir das Haus an einen Handwerker, einen Kunstmaler, der sich sofort in die Liegenschaft verliebte.»



Uster



Roger Schenk

«Der erste Eindruck zählt. Vermarktungsfehler wirken sich negativ auf den Verkaufserlös aus. Dies gilt auch bei der Präsentation einer Immobilie. Dazu braucht es Erfahrung und fundierte Marktkenntnisse. Viele Eigentümer wählen ihren ersten Makler aufgrund zu hoher Preisversprechen oder sehr tiefer Honorarsätze aus. Solche Makler können in der Regel ein beeindruckendes Objektportfolio ausweisen, das sie aber nicht verkaufen können. Ausserdem besteht die Gefahr, dass das einzelne Objekt nicht genügend Aufmerksamkeit bekommt. Die wichtigste Frage an einen Makler ist deshalb: «Wie viele Objekte haben Sie nie verkauft?» Als erfahrener Immobilienberater verstehe ich es, ein Objekt marktgerecht zu präsentieren. Dabei nehme ich meinen Auftrag ernst und engagiere mich für Ihren Erfolg innert nützlicher Frist.»

St. Gallen



Roberto Bernal

«Eine im Aargau wohnhafte Familie wollte zurück in die Ostschweiz. Sie hatte auch schon eine bestimmte Immobilie in Betracht gezogen. Für ihre bestehende Liegenschaft hatten sie allerdings noch keinen Käufer gefunden. Aufgrund der neuen restriktiven Kreditvergabe von Banken entstand eine schwierige Situation. Der Liquiditätsengpass konnte nur durch schnelles Handeln wettgemacht werden. Es galt also, die bestehende Immobilie marktgerecht zu bewerten und die professionelle Vermarktung möglichst rasch in Angriff zu nehmen. Für die neue Immobilie in der Ostschweiz wurde eine Reservationszahlung ausgelöst. Wenige Wochen später wurde die Immobilie im Aargau zum ausgeschriebenen Preis verkauft. Dazu braucht es neben aller Professionalität auch ein wenig Glück. Es ist ratsam, mit dem Immobilienmakler verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten abzuklären.»

Schwyz



Andreas Zehnder

«Die Kundin beschloss, ins Ausland zu ziehen, und wollte ihre Eigentumswohnung in Brunnen veräussern. Die Attikawohnung verfügt über helle Räume und eine schöne Weitsicht. Sie befindet sich an zentraler Lage, die von den üblichen Lärmemissionen von Bahn und Strasse begleitet wird. Aus einer kompetenten Beratung, einer realistischen Preisgestaltung und einer professionellen Vermarktung resultierte eine grosse Nachfrage. Letztlich war der Erwerber sogar bereit, über dem Ausschreibungspreis zu kaufen. Die überaus zufriedene Kundin evaluiert nun weitere Vorsorgelösungen bei Swiss Life. Der Fall zeigt, dass die Vorteile einer Immobilie erkannt und richtig vermarktet werden müssen.»



Für jede Immobilie eine *massgeschneiderte Vermarktung*

Damit jede Immobilie einen neuen Eigentümer findet, müssen die richtigen Kommunikationskanäle verwendet werden. Swiss Life Immopulse unterstützt Sie mit einer massgeschneiderten Vermarktung.

Für Ihre Immobilie sind uns die höchsten Qualitätsstandards gerade gut genug: Dafür verwenden wir einen individualisierten und aufeinander abgestimmten Mix aus fünf verschiedenen Kommunikationskanälen:



Kundenbeziehungen



Unsere Kunden betreuen wir vollumfänglich und persönlich. Vom Erwerb und von der Finanzierung bis hin zum Verkauf von Wohneigentum stehen Ihnen lokal über 50 spezialisierte Immobilienberater und 550 Vorsorgeberater zur Verfügung. Die hohe Weiterempfehlungsrate spricht für unsere Dienstleistungsqualität.

Partnernetz



Unser breit gefächertes Beziehungsnetz beinhaltet mehrere hundert Partner in den Bereichen Finanzen, Versicherung, Treuhand, Recht, Baugewerbe, Architektur, Immobilienbewirtschaftung, Branchenverbände und internationale Organisationen.



Internet



Wir sorgen dafür, dass Ihr Bedürfnis bei der richtigen Zielgruppe im Internet ankommt – sowohl durch aktives («Immobilie sucht Käufer») als auch durch passives («Käufer findet Immobilie») Online-Marketing.

Print



Eine attraktive Verkaufsdokumentation ist das Fundament für eine erfolgreiche Vermarktung.

Das IMMOPULSE Magazin enthält aktuelle Verkaufsangebote und thematisiert Neuigkeiten im Bereich Wohneigentum.

Massgeschneidert auf das Käufersegment empfehlen wir zusätzlich einen Inserate-Mix für lokale, regionale und teils internationale Medien und Publikationen.

Individuelle Suche



Die Suche mittels direkter Ansprache von potenziellen Käufern ist für uns ebenso selbstverständlich wie die Betreuung von Hot Spots und die Nutzung unserer Geschäftsstellen als Verkaufs- und Treffpunkt.

«Dihaam» in Hallau – *Idylle im Weingebiet*

Ganz für sich in einer zauberhaften Landschaft:
Im Blauburgunderland entstehen in Hallau vier freistehende
preiswerte Einfamilienhäuser – Privatsphäre sowie ein
erfülltes und glückliches Wohnerlebnis garantiert.





- ✓ 100 Meter bis zur Bushaltestelle
- ✓ Halbstündliche Zugverbindung nach Schaffhausen
- ✓ 22 Minuten Fahrtzeit nach Schaffhausen
- ✓ 600 Meter Entfernung zum Kindergarten
- ✓ 800 Meter Entfernung zu Primar-/Oberstufe

Das Projekt entsteht im Klettgau, der zu den bekanntesten Weinbau-regionen der Schweiz gehört und über eine gute Verkehrsanbindung nach Schaffhausen verfügt.



Sie heissen Alpha, Beta, Gamma und Delta, bestehen durch ihre klare Form und sind in variablem Grundriss, im Ausbaustandard und in der Lage perfekte Familienhäuser – sorgfältig eingebettet am Rand des grössten Weinbaudorfes der Deutschschweiz.

Der Anordnung der 4½ respektive 5½ Zimmer grossen Häuser mit 122 Quadratmetern Wohnfläche wurde höchste Beachtung geschenkt: Damit wird, im Sinne eines ungestörten Zusammenlebens, auch der Aussenraum weitgehend vor Einblicken geschützt. Grosse, zum Teil raumhohe Fenster gewähren eine optimale Besonnung der Innenräume, was mit den gut möblierbaren Raumformen eine optimale Grundlage für Ihr Wohlbefinden ergibt. Die Häuser sind an den örtlichen Holz-Wärmeverbund angeschlossen und entsprechen ökologisch dem aktuellsten Ausbaustandard. Neben ei-

nem 60 Quadratmeter grossen Keller bieten die je nach Grundstückfläche (413 bis 498 Quadratmeter) 745 000 bis 795 000 Franken preislich attraktiven Häuser neben einer Garage und einem gedeckten Sitzplatz im Erd- und Obergeschoss ausreichend Platz für eine Familie und alle ihre Bedürfnisse.

Die kleine Wohnsiedlung am Sonnenburgweg liegt ausserhalb des Dorfkerns und neigt sich ganz leicht gegen Süden. Die ruhige und sehr sonnige Lage ist ideale Voraussetzung für ein erfülltes und glückliches Wohnleben in einem stark verkehrsberuhigten Quartier und ermöglicht so den Kindern eine sichere Umgebung zum Spielen und allen Bewohnern beste Voraussetzungen für ruhige und ungestörte Nächte. Das Dorf mit seiner naturnahen Lebensqualität ist ein perfektes Familienparadies in Grenz- und Stadtnähe und bietet als charakteristische Landgemeinde mit gewerblichen und bäuerlichen Strukturen mit ihrem ganz eigenen

Charme ausreichend Sport- und Freizeitmöglichkeiten: Man ist hier einfach «dihaam», wie es im örtlichen Dialekt heisst, daheim.

Vereinbaren Sie noch heute einen unverbindlichen Besichtigungstermin mit Immobilienberater Max Moos und reservieren Sie Ihr Einfamilienhaus.

Swiss Life Impulse
Generalagentur Schaffhausen
Max Moos, Immobilienberater
Vordergasse 3, 8200 Schaffhausen
Telefon 052 634 05 80
max.moos@swisslife.ch

www.immopulse.ch



Modern wohnen *im Tessin*

Ein Bijou mitten im Dorf – und rundherum
Landschaft pur: Wie wär's denn mit einer
lichtdurchfluteten Wohnung im Bellinzone?
Eine Ferienanlage im Zentrum von Preonzo
macht den Traum wahr.

570 000 CHF inklusive 2 Parkplätze, Wohnfläche 115 m²

Die Residenz «Geniet» liegt 4 Kilometer von der Autobahnausfahrt Castione in Preonzo im nördlichen Teil des Bellinzonese und angrenzend an die Riviera, welche das Scharnier bildet zwischen den Ebenen im Süden und den Bergketten im oberen Tessin.

- ✓ 11.12.2016: Eröffnung des längsten Eisenbahntunnels Europas (57 km)
- ✓ Zugverbindung nach Zürich wird um 25 Minuten verkürzt
- ✓ Ab 2020 ist Zürich in weniger als 2 Stunden erreichbar



Die Residenz «Geniet» liegt mitten im Dorfkern von Preonzo, abseits der Kantonsstrasse hinauf zum Gottard, knapp 20 Autominuten nördlich von Bellinzona: gleich neben einer Bushaltestelle, nur ein paar Schritte vom Bäcker weg, der auch gleich noch die Post führt. Das Bijou liegt einen Steinwurf vom Dorfplatz entfernt, mit Sicht auf die mittelalterliche Pfarrkirche mit ihren wunderbaren Fresken, zahlreichen Stuckaturen in den Seitenkapellen und einem wertvollen Holzaltar. Die Stille der Kirche mit ihrem romanischen Glockenturm überträgt sich auch auf die sechs 4½-Zimmer-Wohnungen, die durch eine klare Raumaufteilung bestehen: vier Appartements mit je 115 Quadratmetern Wohnfläche und einer überdachten Terrasse im ersten und zweiten Stock, zwei Appartements mit 118 Quadratmetern Wohnfläche und einer offenen Terrasse unter dem kecken Satteldach des Gebäudes. Selbstverständlich gibt's überdeckte Parkplätze oder Carports für die Fahrzeuge, im Keller Waschküchen für jede Wohnung und im Erdgeschoss neben einem Abstellraum für jede Wohnung auch noch Platz für Bikes und Ähnliches. An den Ufern des breiten Ticino sind Ausflüge zu Fuss, zu Pferd oder mit dem Mountainbike möglich. Wagemutige fordern die Strömung im

Kanu oder Schlauchboot heraus, während viele Sportanlagen in der Gegend den Wunsch nach Wellness und Fitness erfüllen. Die grüne Landschaft der Riviera lädt Wanderlustige zum Entdecken ein, das angrenzende sonnenverwöhnte Bleniotal oder die Leventina locken gar mit anspruchsvollen Hoch- oder Gebirgstouren – danach lässt sich in einer «Geniet»-Wohnung entspannt relaxen. Eine Luft-Wasser-Wärmepumpe sorgt für konstante Behaglichkeit – und alles zu einem vernünftigen Preis: 590 000 Franken kosten die vier Wohnungen im ersten und zweiten Stock, je 570 000 Franken die beiden Dachwohnungen.

Vereinbaren Sie noch heute einen unverbindlichen Besichtigungstermin mit Immobilienberater Massimo Dozio.

Swiss Life Impopulse
Generalagentur Locarno
Massimo Dozio, Immobilienberater
Viale Stazione 18b, 6500 Bellinzona
Telefon 091 821 22 51
massimo.dozio@swisslife.ch

www.immopulse.ch

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



9 Les Paccots (FR)



10 Bulle (FR)



11 Plaffeien (FR)



12 Magnedens (FR)



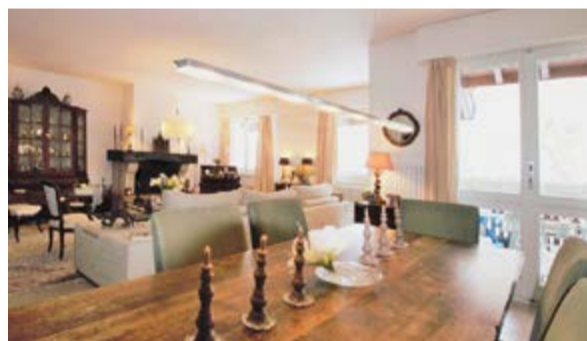
1 Lausanne (VD)



5 Le Grand-Saconnex (GE)



2 Lausanne (VD)



6 Laconnex (GE)



13 Veytaux (VD)



3 L'Isle (VD)



7 Syens (VD)



14 Chernex (VD)



4 Gland (VD)



8 Châtel-Saint-Denis (FR)



15 Villars (VD)



16 Torgon (VS)



23 Bösing (FR)



17 Champex (VS)



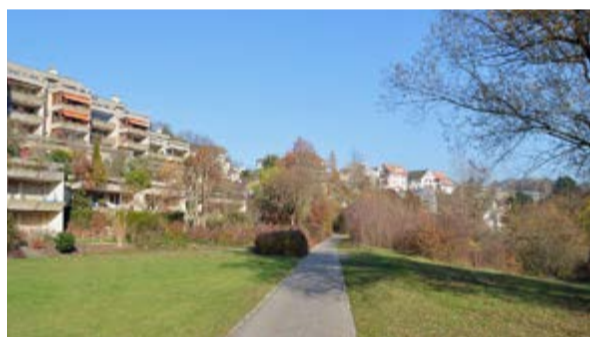
24 Moosseedorf (BE)



18 Corcelles (NE)



25 Graben (BE)



19 Bern (BE)



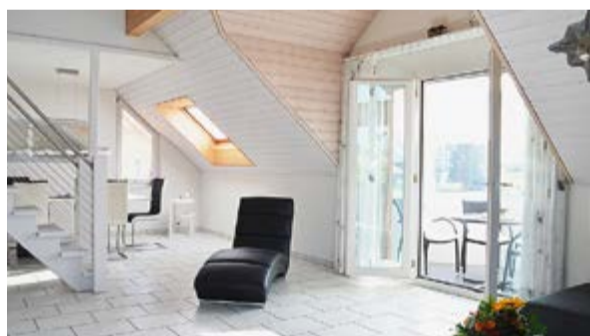
26 Burgdorf (BE)



20 Stettlen (BE)



27 Rüderswil (BE)



21 Gasel (BE)



28 Thun-Lerchenfeld (BE)



22 Schwarzenburg (BE)



29 Uetendorf (BE)

1	11	22
1010 Lausanne	1716 Plaffeien	3150 Schwarzenburg
4½ Zimmer	6 Zimmer	8½ Zimmer
WF 136 m ²	WF 221 m ²	WF 205 m ²
VP 1,14 Mio.	VP 280 000	VP 890 000
2	12	23
1010 Lausanne	1727 Magnedens	3178 Bösing
3½ Zimmer	4½ Zimmer	4 Zimmer
WF 96 m ²	WF 123 m ²	WF 115 m ²
VP 825 000	VP 600 000	VP 360 000
3	13	24
1148 L'Isle	1820 Veytaux	3302 Moosseedorf
11 Zimmer	5½ Zimmer	Renditeimmobilie, brutto 6%
WF 410 m ²	WF 135 m ²	VP 4,125 Mio.
VP 1,4 Mio.	VP 990 000	25
4	14	3376 Graben
1196 Gland	1822 Chernex	Bauland
4½ Zimmer	4½ Zimmer	4804 m ²
WF 112 m ²	WF 100 m ²	VP 1,345 Mio.
VP 1,045 Mio.	VP 1,48 Mio.	26
5	15	3400 Burgdorf
1218 Le Grand-Saconnex	1885 Villars	10 Zimmer
7 Zimmer	4 Zimmer	WF 400 m ²
WF 187 m ²	WF 70 m ²	VP 2,1 Mio.
VP 1,75 Mio.	VP 690 000	27
6	16	3437 Rüderswil
1287 Laconnex	1899 Torgon	12 Zimmer
5 Zimmer	Ferienlagerhaus	WF 295 m ²
WF 184 m ²	24 Zimmer	VP 500 000
VP 1,425 Mio.	WF 721 m ²	28
7	17	3603 Thun-Lerchenfeld
1510 Syens	1938 Champex	3½ Zimmer
8½ Zimmer	3½ Zimmer	WF 89 m ²
WF 216 m ²	WF 85 m ²	VP 605 000
VP 900 000	VP 380 000	29
8	18	3661 Uetendorf
1618 Châtel-Saint-Denis	2035 Corcelles	4½ Zimmer
7 Zimmer	5½ Zimmer	WF 100 m ²
WF 381 m ²	WF 142 m ²	VP 550 000
VP 1,62 Mio.	VP 890 000	19
9	19	3004 Bern
1619 Les Paccots	3004 Bern	5½ Zimmer
5½ Zimmer	5½ Zimmer	WF 185 m ²
WF 130 m ²	WF 185 m ²	VP 1,09 Mio.
VP 700 000	VP 1,09 Mio.	20
10	20	3066 Stettlen
1630 Bulle	3066 Stettlen	5½ Zimmer
6½ Zimmer	5½ Zimmer	WF 180 m ²
WF 259 m ²	WF 180 m ²	VP ab 1,62 Mio.
VP 1,6 Mio.	VP ab 1,62 Mio.	21
	21	3144 Gasel
	3144 Gasel	3½ Zimmer
	3½ Zimmer	WF 103 m ²
	WF 103 m ²	VP 595 000
	VP 595 000	



30 Naters (VS)



37 Bubendorf (BL)



44 Oftringen (AG)



31 Guttet-Feschel (VS)



38 Anwil (BL)



45 Balsthal (SO)



32 Schönenbuch (BL)



39 Oberbipp (BE)



46 Zofingen (AG)



33 Pratteln (BL)



40 Derendingen (SO)



47 Buchs (AG)



34 Hochwald (SO)



41 Lostorf (SO)



48 Hornussen (AG)



35 Magden (AG)



42 Lostorf (SO)



49 Mülligen (AG)



36 Stein (AG)



43 Starrkirch (SO)



50 Fislisbach (AG)



51 Merenschwand (AG)



52 Ruswil (LU)



53 Emmen (LU)



54 Emmenbrücke (LU)



55 Adligenswil (LU)



56 St. Erhard (LU)



57 Altishofen (LU)



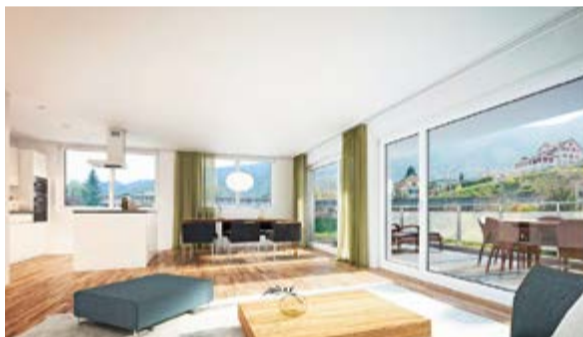
58 Reiden (LU)



59 Unterägeri (ZG)



60 Hünenberg (ZG)



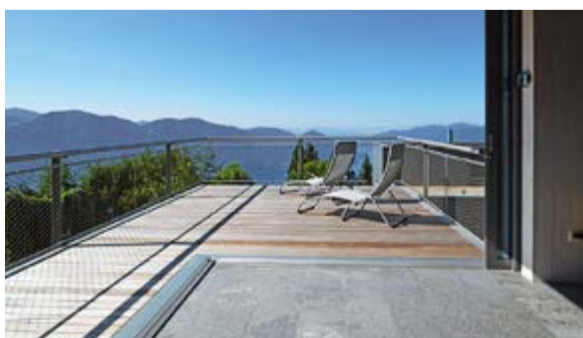
61 Goldau (SZ)



62 Magadino (TI)



63 Locarno (TI)



64 Locarno (TI)

30
3904 Naters
7½ Zimmer
WF 285 m²
VP 1,25 Mio.

31
3956 Guttet-
Feschel
5½ Zimmer
WF 200 m²
VP 1,48 Mio.

32
4124 Schönen-
buch
6½ Zimmer
WF 180 m²
VP 1,285 Mio.

33
4133 Pratteln
5½ Zimmer
WF 140 m²
VP 1,15 Mio.

34
4146 Hochwald
7½ Zimmer
WF 250 m²
VP 1,69 Mio.

35
4312 Magden
7½ Zimmer
WF 175 m²
VP 1,09 Mio.

36
4332 Stein
5½ Zimmer
WF 120 m²
VP 760 000

37
4416 Bubendorf
5½ Zimmer
WF 110 m²
VP 695 000

38
4469 Anwil
8 Zimmer
WF 225 m²
VP 995 000

39
4538 Oberbipp
5½ Zimmer
WF 165 m²
VP 500 000

40
4552 Deren-
dingen
5½ Zimmer
WF 110 m²
VP 545 000

41
4654 Lostorf
5 Zimmer
WF 132 m²
VP 590 000

42
4654 Lostorf
1½ Zimmer
WF 52 m²
VP 145 000

43
4656 Starrkirch
4½ Zimmer
WF 85 m²
VP 440 000

44
4665 Oftringen
4½ Zimmer
WF 105 m²
VP 420 000

45
4710 Balsthal
6½ Zimmer
WF 148 m²
VP 749 000

46
4800 Zofingen
Geschäftshaus
WF 400 m²
VP 850 000

47
5033 Buchs
4½ Zimmer
WF 106 m²
VP 650 000

48
5075 Hornussen
3½ Zimmer
WF 127 m²
VP 545 000

49
5243 Mülligen
6½ Zimmer
WF 175 m²
VP 750 000

50
5442 Fislisbach
Gewerbe mit
3 Wohnungen
WF 420 m²
VP 2,6 Mio.

51
5634 Meren-
schwand
4½ Zimmer
WF 125 m²
VP 754 000

52
6017 Ruswil
7½ Zimmer
WF 200 m²
VP 965 000

53
6020 Emmen
ab 2½ Zimmer
WF ab 121 m²
VP ab 440 000

54
6020 Emmen-
brücke
5½ Zimmer
WF 131 m²
VP 865 000

55
6043 Adligenswil
6½ Zimmer
WF 180 m²
VP 856 000

56
6212 St. Erhard
4½ Zimmer
WF 210 m²
Preis auf Anfrage

57
6246 Altishofen
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP 595 000

58
6260 Reiden
6 Zimmer
WF 115 m²
VP 480 000

59
6314 Unterägeri
7½ Zimmer
WF 188 m²
VP 2,7 Mio.

60
6331 Hünenberg
5½ Zimmer
WF 136 m²
VP 1,649 Mio.

61
6410 Goldau
ab 4½ Zimmer
WF ab 102 m²
VP ab 685 000

62
6573 Magadino
5 Zimmer
WF 150 m²
VP 1,09 Mio.

63
6600 Locarno
4½ Zimmer
WF 103 m²
VP 1,2 Mio.

64
6600 Locarno
3 Zimmer
WF 125 m²
VP 1,25 Mio.



65 Locarno (TI)



72 Comano (TI)



79 Zernez (GR)



66 Ronco sopra Ascona (TI)



73 Viganello (TI)



80 Scuol (GR)



67 Olivone (TI)



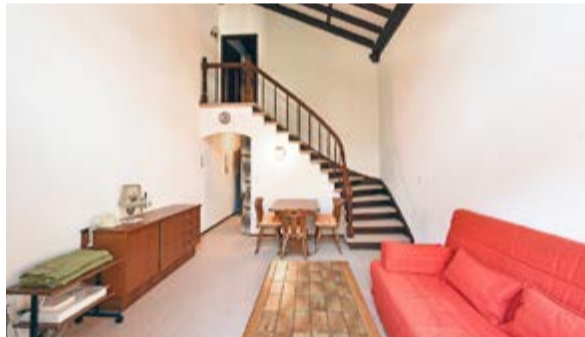
74 St. Peter-Pagig (GR)



81 Zürich (ZH)



68 Castro (TI)



75 Lenzerheide (GR)



82 Zürich-Affoltern (ZH)



69 Carabietta (TI)



76 Disentis (GR)



83 Zürich (ZH)



70 Montagnola (TI)



77 Klosters (GR)



84 Regensdorf (ZH)



71 Morbio Inferiore (TI)



78 Mastrils (GR)



85 Buchs (ZH)



86 Langnau a.A. (ZH)



87 Oberglatt (ZH)



88 Neerach (ZH)



89 Bülach (ZH)



90 Bachenbülach (ZH)



91 Rafz (ZH)



92 Schaffhausen (SH)



93 Hallau (SH)



94 Schlatt (TG)



95 Ramsen (SH)



96 Gottlieben (TG)



97 Kloten (ZH)



98 Dachsen (ZH)



99 Truttikon (ZH)

65
6605 Locarno
6 Zimmer
WF 180 m²
VP 880 000

66
6622 Ronco
sopra Ascona
8 Zimmer
WF 300 m²
VP 2,5 Mio.

67
6718 Olivone
9½ Zimmer
WF 380 m²
VP 720 000

68
6723 Castro
4 Zimmer
WF 110 m²
VP 655 000

69
6919 Carabietta
2 Zimmer
WF 58 m²
VP 550 000

70
6926 Montagnola
4 Zimmer
WF 170 m²
VP 1,5 Mio.

71
6934 Morbio
Inferiore
4½ Zimmer
WF 126 m²
VP 490 000

72
6949 Comano
5½ Zimmer
WF 160 m²
VP 820 000

73
6962 Viganello
5 Zimmer
WF 130 m²
VP 935 000

74
7028 St. Peter-
Pagig
3½ Zimmer
WF 70 m²
VP 470 000

75
7078 Lenzerheide
3½ Zimmer
WF 85 m²
VP 740 000

76
7180 Disentis
2½ Zimmer
WF 50 m²
VP 165 000

77
7250 Klosters
5½ Zimmer
WF 127 m²
VP 970 000

78
7303 Mastrils
5½ Zimmer
WF 123 m²
VP 910 000

79
7530 Zernez
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 820 000

80
7550 Scuol
5½ Zimmer
WF 128 m²
VP 590 000

81
8005 Zürich
3½ Zimmer
WF 99 m²
VP 1,34 Mio.

82
8046 Zürich-
Affoltern
3½ Zimmer
WF 100 m²
VP 995 000

83
8053 Zürich
ab 4½ Zimmer
WF ab 180 m²
VP ab 1,89 Mio.

84
8105 Regensdorf
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 985 000

85
8107 Buchs
3½ Zimmer
WF 93 m²
VP 623 000

86
8135 Lang-
nau a.A.
5½ Zimmer
WF 230 m²
VP 1,685 Mio.

87
8154 Oberglatt
6½ Zimmer
WF 160 m²
VP 1,23 Mio.

88
8173 Neerach
3½ Zimmer
WF 90 m²
VP 590 000

89
8180 Bülach
2½ Zimmer
WF 93 m²
VP 620 000

90
8184 Bachen-
bülach
5½ Zimmer
WF 137 m²
VP 715 000

91
8197 Rafz
5½ Zimmer
WF 145 m²
VP 798 000

92
8200 Schaff-
hausen
5½ Zimmer
WF 140 m²
VP 920 000

93
8215 Hallau
4½ Zimmer
WF ab 413 m²
VP ab 745 000

94
8252 Schlatt
5½ Zimmer
WF 142 m²
VP ab 625 000

95
8262 Ramsen
Bauland 910 m²
VP 272 000

96
8274 Gottlieben
3½ Zimmer
WF 155 m²
Preis auf Anfrage

97
8302 Kloten
5½ Zimmer
WF 125 m²
VP 695 000

98
8447 Dachsen
4½ Zimmer
WF 150 m²
VP 995 000

99
8467 Truttikon
6½ Zimmer
WF 250 m²
VP 1,49 Mio.



100 Thalheim an der Thur (ZH)



107 Rüslikon (ZH)



114 Weesen (SG)



101 Frauenfeld (TG)



108 Rüslikon (ZH)



115 Affoltern a. A. (ZH)



102 Wäldi (TG)



109 Horgen (ZH)



116 Knonau (ZH)



103 Herrenhof (TG)



110 Schönenberg (ZH)



117 Rudolfstetten-Friedlisberg (AG)



104 Wangen (ZH)



111 Einsiedeln (SZ)



118 St. Gallen (SG)



105 Tann (ZH)



112 Altendorf (SZ)



119 St. Gallen (SG)



106 Hombrechtikon (ZH)



113 Wangen (SZ)



120 Speicher (AR)



121 Appenzell (AI)



122 Schönggrund (AR)



123 Gossau (SG)



124 Arnegg (SG)



125 Oberuzwil (SG)



126 Freidorf (TG)



127 Goldach (SG)



128 Wienacht (AR)



129 Lutzenberg (AR)



130 Rüthi (SG)



131 Rüthi (SG)



132 Grabs (SG)



133 Wil (SG)



134 Münchwilen (TG)

100
8478 Thalheim
an der Thur
WF 474 m²
VP 365 000

101
8500 Frauenfeld
7½ Zimmer
WF 294 m²
VP 1,59 Mio.

102
8564 Wäldi
6½ Zimmer
WF 220 m²
VP 840 000

103
8585 Herrenhof
8½ Zimmer
WF 250 m²
VP 1,48 Mio.

104
8602 Wangen
5½ Zimmer
WF 185 m²
VP 1,78 Mio.

105
8632 Tann
3½ Zimmer
WF 91 m²
VP 600 000

106
8634 Hom-
brechtikon
3½ Zimmer
WF 235 m²
VP 1,75 Mio.

107
8803 Rüschtikon
3½ Zimmer
WF 110 m²
VP 1,875 Mio.

108
8803 Rüschtikon
6½ Zimmer
WF 254 m²
VP 4,79 Mio.

109
8810 Horgen
3½ Zimmer
WF 78 m²
VP 597 000

110
8824 Schönen-
berg
6 Zimmer
WF 200 m²
Preis auf Anfrage

111
8840 Einsiedeln
3½ Zimmer
WF 164 m²
VP 1,38 Mio.

112
8852 Altendorf
4½ Zimmer
WF 135,7 m²
VP 1,25 Mio.

113
8855 Wangen
3½ Zimmer
WF 90 m²
VP 610 000

114
8872 Weesen
5½ Zimmer
WF 181 m²
VP 1,2 Mio.

115
8910 Affol-
tern a. A.
4½ Zimmer
WF 174 m²
VP 1,396 Mio.

116
8934 Knonau
5½ Zimmer
WF 162 m²
VP 990 000

117
8964 Rudolfstet-
ten-Friedlisberg
3½ Zimmer
WF 100 m²
VP 960 000

118
9014 St. Gallen
7½ Zimmer
WF 350 m²
Preis auf Anfrage

119
9014 St. Gallen
6½ Zimmer
WF 230 m²
Preis auf Anfrage

120
9042 Speicher
5½ Zimmer
WF 121 m²
VP 660 000

121
9050 Appenzell
6½ Zimmer
WF 247 m²
VP 1,75 Mio.

122
9105 Schönen-
grund
Bauland 8068 m²
VP 1,2 Mio.

123
9200 Gossau
5½ Zimmer
WF 135 m²
VP 720 000

124
9212 Arnegg
7½ Zimmer
WF 226 m²
VP 830 000

125
9242 Oberuzwil
5½ Zimmer
WF 200 m²
VP 1,46 Mio.

126
9306 Freidorf
4½ Zimmer
WF 113 m²
VP 450 000

127
9403 Goldach
3½ Zimmer
WF 97 m²
VP 595 000

128
9405 Wienacht
Bauland 3536 m²
VP 320 000

129
9426 Lutzenberg
6½ Zimmer
WF 156 m²
VP 780 000

130
9464 Rüthi
8 Zimmer
WF 273 m²
VP 1,65 Mio.

131
9464 Rüthi
5½ Zimmer
WF 173 m²
VP 690 000

132
9472 Grabs
5½ Zimmer
WF 200 m²
VP 1,01 Mio.

133
9500 Wil
4½ Zimmer
WF 125 m²
VP 730 000

134
9542 Münch-
wilen
6½ Zimmer
WF 199 m²
Preis auf Anfrage



SwissLife

