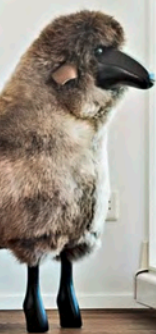


IMMOPULSE



Ein Bild von
einer Wohnung

*Wie digitale Vermarktung
zum Erfolg führt*

Wenn das Haus
für uns denkt

*So intelligent vernetzt
sind Smart Homes*

Neu: inklusive
Luxus-Immobilien

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

Die Zukunft hat längst begonnen

Vom kreativen Trend zum strategischen Erfolgsfaktor: Die Digitalisierung verändert unser Leben. Beeinflusst werden unser Kommunikationsverhalten, traditionelle Denkmuster sowie unser soziales Verhalten. Die Auswirkungen verändern unsere Gesellschaft, unsere Arbeitsweise und das gesamte wirtschaftliche Umfeld. Auch in der Immobilienbranche entstehen durch die Digitalisierung stetig neue, innovative Erfolgsmodelle, die neue Wege eröffnen.



2016 beträgt der Umsatz in der Schweiz im **Smart-Home-Markt** (Smart Home – das Haus denkt für uns) etwa 52,5 Millionen Euro, in Deutschland rund 698 Millionen Euro und in den USA gar über 7,3 Milliarden Euro.

95% aller Nutzer betrachten **20 Sekunden** lang das erste Foto einer Immobilien-Anzeige, bevor sie das Inserat im Detail anschauen.

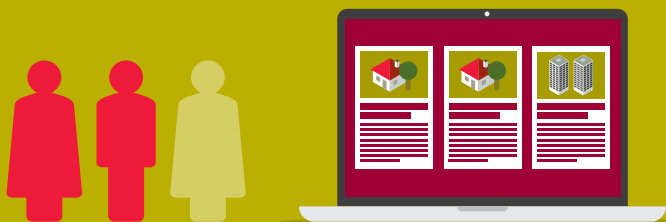


Immobilienthemen...

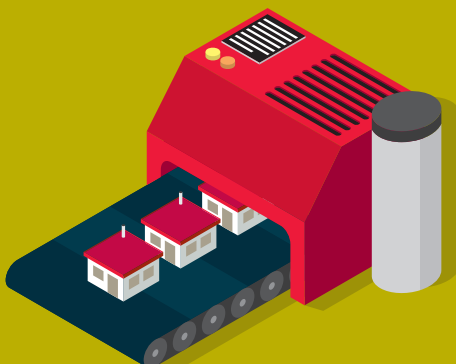


In den letzten vier Jahren sind die **Suchanfragen bei Google** zu Immobilien Themen um 253% gestiegen.

2 von 3 Schweizer Immobilieninteressenten informieren sich via **Internet** über Immobilien Themen. Immer weniger nutzen die klassischen Medien dazu.



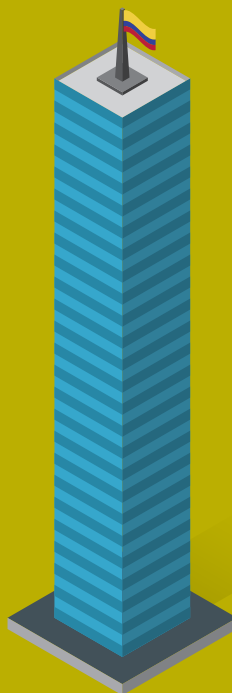
24 Stunden ging es, bis **3D-Drucker** in China 10 Wohngebäude in der Grösse eines Gartenhäuschens gedruckt hatten.



= 3800 Kleininvestoren



Mit 170 Millionen US-Dollar haben 3800 Kleininvestoren über eine Immobilien-Crowdfunding-Plattform einen Grossteil des **BD Bacatá**, des grössten Hochhauses in Kolumbien, finanziert.



500 000 pro Tag



Buchen

Die Online-Plattform Airbnb verzeichnet heute global 60 Millionen User. Zurzeit werden so weltweit täglich **500 000 Übernachtungen** in privaten Unterkünften gebucht.



Liebe Leserin, lieber Leser

Wer hätte vor zehn Jahren darauf gewettet, dass wir heute per Handy die Sprinkleranlage regulieren können? Oder dass unser gesamtes Bücherregal mitsamt der umfassenden Schallplattensammlung auf einem winzigen Datenträger Platz findet?

Alles, was wir dafür brauchen, sind ausreichend Speicherplatz, gut bedienbare Endgeräte sowie die Möglichkeit, die Daten überall aufrufen zu können: Heute greifen bereits 85 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer über Smartphone oder Tablet auf das Internet zu, wie eine Studie von Y&R Group Switzerland zeigt.

Dass wir permanent kleine Geräte mit Hochleistungsrechnern mit uns tragen, eröffnet grossartige Möglichkeiten: Kompass, Fotoapparat, Videokamera, Agenda mitsamt Adressbuch – alles rund um die Uhr überall mit dabei.

Das Internet wird somit zum «Evernet», was auch unsere Branche herausfordert: Der Immobilienmarkt hat sich zu einem datengetriebenen Geschäft entwickelt, das sich an mobilen Geräten, zeitunabhängigen Nutzern und exakten Standorten orientiert.

Swiss Life Immopulse setzt hier als Vorreiter im digitalen Immobilienmarkt ein klares Zeichen: Wir verstehen die digitalen Bedürfnisse der Immobilieninteressenten und ihr Verhalten auf den von ihnen genutzten digitalen Kanälen. Dieses Know-how nutzen wir aktiv. Das manifestiert sich in einer deutlich attraktiveren Vermarktung, die ein viel grösseres Käuferpotenzial erreicht und letztlich für Verkäufer und Käufer Vorteile bietet.

Der bisherige Erfolg mit der digitalen Ausrichtung bestätigt unsere Annahme und bestärkt uns, das digitale Vermarktungsangebot für unsere Kunden sukzessive auszubauen.

Philipp Urech
Geschäftsführer Swiss Life Immopulse



SwissLife

Impressum

Herausgeber Swiss Life **Verantwortlich** Philipp Urech, Geschäftsführer Swiss Life Immopulse **Redaktion** Isabel Gehrler, Andreas Sorge, Katharina Stirnimann **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** Engelberger Druck AG, Stans **Auflage** 59 600 deutsch, 8 800 französisch, 1 600 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: Simon Opladen; Seite 3: Umwelt Arena; Seite 6: Harryarts – Freepik.com; alle übrigen Bilder: Swiss Life.

www.immopulse.ch

In Brütten scheint die Sonne – auch wenn es regnet

Wie im Paradies: Keine Rechnung mehr für Strom, Öl oder Erdgas – und nachts wird die Kraft der Sonne genutzt. Unmöglich? In der Nähe von Winterthur steht das weltweit erste Mehrfamilienhaus, das nur mit Sonnenenergie betrieben wird.



Energiewende in der Immobilienbranche: 365 Tage versorgt mit purer Sonnenenergie.

Der Bundesrat durfte im Juni gleich mehrere Schweizer Erfolge mit globalen Auswirkungen verbuchen: «Einen Weltmeistertitel haben wir mit der Eröffnung des Gotthard-Basistunnels geholt, dies hier ist der zweite – wieder ein Weltrekord», sagte Doris Leuthard bei der Einweihung des autarken Hauses in Brütten (ZH).

Von aussen sieht das Mehrfamilienhaus mit den neun Wohnungen ganz normal aus; auch der Mietzins für eine Viereinhalbzimmerwohnung ist mit rund 2500 Franken für die Region moderat. Dieser Bau ist genauso ein Pionierstück wie der Gotthardtunnel: Die Wohnliegenschaft kommt völlig ohne externe Energieanschlüsse aus und wird ausschliesslich durch Solarenergie betrieben. Den Bewohnern steht für ihr Leben im Haus ganzjährig genauso viel Energie zur Verfügung, wie das Haus selbst produzieren und speichern kann – und im Winter?

Bauunternehmer und Umweltpionier Walter Schmid, der auch die «Umweltarena» in Spreitenbach (AG) betreibt, hat ein Haus gebaut, das seinen Energiebedarf gratis durch die Sonne deckt. Der erdnächste Stern liefert nämlich 10 000 Mal mehr Energie, als die Menschheit

benötigt. Genutzt wird sie ungenügend – bis jetzt: Mit der überschüssigen Energie – im Sommer bis acht Sonnenstunden pro Tag – werden die Kurz- und Langzeitspeicher gefüllt. Der Kurzzeitspeicher, eine Batterie, schliesst Energielücken von drei bis vier Tagen. Über das Jahr gerechnet bleibt ein Stromdefizit von etwa 25 bis 30 Tagen, das mit dem Langzeitspeicher überbrückt wird: Der überschüssige Strom wird umgewandelt und in Form von Wasserstoff gespeichert. Bei Bedarf wird der Wasserstoff mittels Brennstoffzellentechnologie wieder in elektrische Energie umgewandelt. «Damit die Energiebilanz aufgeht, müssen die Bewohner mit ihrer Energie haushälterisch umgehen», so Schmid. Ein ausgeklügeltes Informationssystem, das Aufschluss über den aktuellen Energieverbrauch gibt, soll motivieren, unnötige Energieverbraucher abzuschalten. Leuthard lobt: «Das Projekt zeigt, wie wichtig Visionen und Überzeugungen sind. Energieautarkes Bauen ist auch ohne Komforteinbussen möglich.» Die Energiestrategie des Bundesrates stützt denn auch darauf, dass Solarenergie künftig die wichtigste Energieform für die Versorgung der Schweiz sein wird – bis 2050 soll sie nahezu 25% unseres Strom- und 20% unseres Wärmebedarfs decken. Die Zukunft dürfte also sonnig werden.

Ein Bild von einer Wohnung

Der britische Ingenieur Keith Howlett fand nach drei gescheiterten Anläufen zum Verkauf seiner Wohnung zu Impulse – und profitierte davon, dass sein Objekt auch auf Verkaufskanälen platziert wurde, die mehr zeigen als die klassischen Immobilienportale.

Der ehemalige Eigentümer Keith Howlett vor seiner verkauften Attikawohnung



So geht's im Leben: Man lernt, lernt kennen, lieben, lernt arbeiten und geniessen und freut sich auf das, was noch kommen mag. Keith Howlett kam vor vielen Jahren in die Schweiz und fand zusammen mit seiner Ehefrau sein Nest an der Zürcher Goldküste. Doch das Leben, das weiss auch der Ingenieur, das Leben ist keine Haltestelle: Das Paar entschied sich, den Lebensabend anderswo zu geniessen.

Doch da ist noch diese grosszügige 6½-Zimmer-Attikawohnung in Zumikon (ZH), lichtdurchflutet, Terrasse, Seesicht – ein Schmuckstück. 211 Quadratmeter Wohnfläche mit vielen zusätzlichen Nebenräumen. Tiefgaragenplätze sind selbstverständlich dabei. Das sollte leicht verkäuflich sein – oder doch nicht?

Das Eigenheim wurde von verschiedenen Immobilienmaklern längere Zeit auf den klassischen Immobilienportalen platziert. Sachlich fotografiert und beschrieben – die wirklichen Highlights der Wohnung waren nur schwer erkennbar. Keine Spur vom Blickfang, den die Wohnung heute präsentiert. Entsprechend blieb der Erfolg aus.

Howlett reisst der Geduldsfaden. Zurück zum Start, er macht ein regelrechtes Casting, bei dem er fünf Immobilienmakler verschiedener Firmen unter die Lupe nimmt: «Impulse und ihr Berater Patric Kühn repräsentierte ein viel höheres Mass an Professionalität und Vertrauenswürdigkeit als alle Mitbewerber – ganz zu schweigen von den früheren Verkaufsagenten.» So wies der Impulse-Mann umgehend darauf hin, dass



Ein Bild sagt mehr als tausend Worte: Die neuen Besitzer fühlen sich in ihrem Zuhause sichtlich wohl.

nur ein klares, durchdachtes Vermarktungskonzept mit digitaler Aussteuerung zum Ziel führt – und dabei ist der erste Eindruck, der erste Blick, entscheidend.

«Das nächste Objekt ist nur einen Klick entfernt. Umso entscheidender ist der erste Eindruck, der erste Blick.»

In der heutigen Masse an visuellen Informationen, denen wir dank Smart Phones konstant ausgesetzt sind, ist das perfekte Bild umso entscheidender. Schliesslich ist das nächste Objekt nur einen Klick entfernt. Will heissen: Die Fotos, mit denen Häuser oder Wohnungen im Internet oder in sozialen Medien wie Facebook, Twitter oder Google+ angeboten werden, müssen Lust auf mehr machen.

Howlett war fasziniert, wie der Immobilienberater die Sache anpackte: «Seine Beratung und Kreativität waren exzellent. Und beeindruckt haben mich seine Empfehlungen, wie man die Wohnung am besten präsentiert und fotografiert für das digitale Vermarktungskonzept.

Das ging bis zu Hinweisen zur Inneneinrichtung und den Wänden, die neu gestrichen werden mussten, um die Wohnung in ihrem schönsten Glanz zu zeigen.»

Kühn machte Howlett ausserdem darauf aufmerksam, dass die vielen Pflanzen in der Wohnung auf den Verkaufsbildern zwar Behaglichkeit verströmen, die Grosszügigkeit der Räume aber einschränken und sie so verdunkeln.

All dies war wichtig, um das Objekt perfekt zu präsentieren. Erst nach Entfernung der Pflanzen konnten die Bilder aufgenommen werden – und digital in den relevanten Kanälen publiziert werden. Damit dies alles klappt, das weiss auch Howlett, ist das Vertrauen in die Expertise des Immobilienberaters entscheidend: «Meine Frau und ich waren beeindruckt von Patric Kühn. Sein Engagement, seine Begeisterung, seine Freundlichkeit und sein Gespür, auch heikle Situationen zielgerichtet zu adressieren, haben uns erstaunt.» Der ursprünglich aus Grossbritannien stammende Verkäufer in Zumikon hatte also einen sprachgewandten Immobilienexperten als Partner auf Augenhöhe – das Projekt Verkauf konnte lanciert werden. Kühn meint dazu: «Es braucht Kunden, die mitmachen, wenn sie wirklich verkaufen wollen.»

Howlett will, ohne Zweifel. Und so wird ein Vermarktungskonzept erarbeitet, das bis ins letzte Detail und auf allen möglichen Kanälen einem Zweck untergeordnet ist: die Attikawohnung in Zumikon zu verkaufen. Möglichst rasch und zu einem fairen Preis. Dabei kann

der Immobilienberater auch auf einen Fundus zurückgreifen, auf den andere Teilnehmer der Branche äusserst neidisch sind: den Kundenstamm und die Vermarktungsmöglichkeiten von Swiss Life, dem Mutterhaus von Immopulse. Kontaktdaten legen in der digitalen Welt rasant an Wert zu – eine Million Menschen voller Träume, Wünsche, Absichten. Viele von ihnen träumen von einer eigenen Wohnung, von einem eigenen Haus. Und das Vorsorgeunternehmen kann diesen Kunden dank Immopulse nicht nur Immobilien vermitteln, sondern zeitgleich bei der Finanzierung und in einer Fremdsprache beratend zur Seite stehen.

Die Attikawohnung mitten im Villenviertel in Zumikon wurde prompt von den neuen Besitzern im Internet entdeckt – die attraktiven Bilder und die sorgfältige Objektbeschreibung haben das Paar mit Kindern dazu animiert, das Objekt zu besichtigen. Und wie von Kühn vorausgesehen, fanden die neuen Besitzer die Wohnung bei der Besichtigung noch schöner vor als in der digitalen Welt – gekauft.



Wenn das Haus für uns denkt

Unterwegs in die Ferien sind sie plötzlich da, die Zweifel:
Haustür wirklich abgeschlossen? Herdplatte ausgeschaltet?
Automatische Bewässerung im Garten aktiviert?
Zeitschaltuhr eingeschaltet? Früher ging's zur Kontrolle
zurück nach Hause. Heute genügt ein Blick auf
das Smart Phone...

...und die entsprechende App meldet: alles im grünen Bereich. Das Handy loggt sich dazu übers Internet in den zentralen Server zu Hause ein und erhält die gewünschten Informationen aufs Display. Ob «eHome» oder «Intelligentes Wohnen», ob «Smart Living» oder eben «Smart Home»: alles Bezeichnungen für einen Trend, der den zukünftigen Alltag abbildet.

Ein aus der Ferne steuerbares Zuhause

Konzerne wie Google, Amazon oder Apple investieren Milliarden in Firmen, welche Systeme entwickeln, die Heizung, Belüftung, Beleuchtung, Sicherheitstechnik, Haushaltsgeräte und Unterhaltungselektronik miteinander vernetzen und ein «intelligentes», auch aus der Ferne steuerbares Zuhause schaffen. Das ist nicht nur komfortabel, sondern spart auch Energie – «um bis zu 30 Prozent lässt sich der Verbrauch in einem Smart Home verringern», versprechen die Hersteller. Bedient werden die Systeme über eine Zentraleinheit und im Haus verteilte Touch-Displays oder Panels, die sich meist auch per Smart Phone, Tablet-PC oder Computer steuern lassen – abhängig von der Smart-Home-Lösung sind die einzelnen Geräte und Sensoren über Stromleitungen, Netzwerkkabel oder Funk mit der Zentrale verbunden. Diese erkennen, analysieren und lösen aus.

Dank Smart Home bis zu 30% Energie sparen

Wer bloss einige Lampen oder Steckdosen ein- und ausschalten, die Musik im Haus bestimmen, Rollläden oder Heizkörper steuern will, der wird heute im Baumarkt fündig. Für wenig Geld gibt es Produkte für die Selbstmontage. Die einfach gehaltenen Bedienungsanleitungen reichen hier meist für das Gelingen. Bei komplexeren Projekten, wie die umfassende Digitalisierung einer bestehenden oder neu zu erstellenden Liegenschaft, empfiehlt sich der Beizug eines versierten Smart-Home-Planers. Die Investition ist nicht klein: Rund 30 000 Franken braucht es, um ein klassisches, neues Einfamilienhaus mit Alarmanlage, ferngesteuerter Storen-, Licht- und Heizungsregulierung, einer vernetzten Multimedia-Anlage sowie Rauchmeldern, Wasserüberwachung und Wettersensoren auszustatten, alle Module entsprechend zu integrieren und zu programmieren. Der kostengünstigere Einsatz von kabellosen Lösungen und Powerline-Netzen (Nutzen der vorhandenen Stromleitungen zur Datenübertragung) hat seine Tücken. Bis dato sind keine Systeme auf dem Markt, welche die grossen Datenmengen, die etwa bei Multimedia-Anwendungen anfallen (Downloads, Livestream etc.), ohne

Unterbruch garantieren wie herkömmliche Kabelverbindungen. Allerdings sind gerade bei Altbauten, wo das Verlegen von neuen Kabeln meist problematisch ist, kabellose- und Powerline-Lösungen angemessen. Hinzu kommt, dass die meisten Geräte untereinander nicht kompatibel sind.

Mit NEEO 30 000 Endgeräte steuern

Hier ansetzen will das Solothurner Start-up NEEO, das eine Fernbedienung entwickelt hat, die alle Geräte versteht und zwischen den verschiedenen Home-Automation-Standards vermittelt. Alles im Haushalt, vom Kühlschrank bis zum Roboter-Staubsauger, lässt sich so zentral und bequem steuern: «Unsere Fernbedienung kommt mittlerweile mit über 30 000 Endgeräten klar», erklärt NEEO-CEO Raphael Oberholzer, dessen Gadget die Besucher der weltgrössten Konsumelektronikmesse CES im Januar 2016 in Las Vegas erstmals testen konnten. Laut Marktforschern dürften sich die weltweiten Umsätze mit Geräten und Systemen für «Smart Homes» in den nächsten fünf Jahren auf gut 500 Milliarden Franken vervielfachen. Zwar dürfte auf Gadgets wie etwa Fernbedienungen nur ein Bruchteil dieses Kuchens entfallen – doch davon möchte NEEO ein schönes Stück ergattern.

Alles jederzeit erledigen, wie es gerade passt

Mit «Smart Home» setzt sich die Digitalisierung in der Immobilienbranche durch die Verschmelzung verschiedenster Bereiche unvermindert fort. Temperatur kontrollieren? Milch nachbestellen? Sonnenstoren aktivieren? Lüftung intensivieren? Heizung regulieren? Fenster kippen? Bewegungsmelder in Gang setzen? Bereits heute gibt es verschiedene Produkte und Dienstleistungen, welche die bestehenden Abläufe und Prozesse im Haushalt nicht nur digitalisieren, sondern auch automatisieren. Diese Entwicklung wird nicht nur durch den Vormarsch neuer Produkte vorangetrieben, sondern auch durch neue Konsumentenbedürfnisse: Lebensstile werden vielfältiger und verlangen mehr Flexibilität. Convenience – alles jederzeit dann und dort erledigen, wie es gerade am allerbesten passt – wird immer mehr zum Standard. Und auch die alternde Gesellschaft verlangt zunehmend nach Möglichkeiten, um länger selbstbestimmt zu wohnen. Die Vermischung von digitalen Services mit klassischen Dienstleistungen wird dabei besonders aktuell: Technische Hilfsmittel wie Apps, Tablets oder PCs übernehmen wichtige Funktionen – doch die Anwendungen müssen einfach zu bedienen sein: vom Notrufsystem bis zur Lebensmittelbestellung – auch der elektronische Butler gehört zum Smart Home.

Unsere Lebensstile werden vielfältiger und verlangen mehr Flexibilität

Das Haus von morgen kann hören, sehen, fühlen und denken – und umfasst eine Vielzahl von Funktionen, die das Leben erleichtern sowie sicher und bequem machen: Smart, nicht?



Smarte Fenster

Wäre es nicht schön, wenn Fenster die Sonnenstrahlen an kalten Tagen rein und an heissen Tagen grösstenteils draussen lassen würden? RavenWindow macht es möglich. Eine thermoreflektierende Schicht zwischen der Innen- und Aussenseite löst bei Überschreitung der Temperaturgrenze eine Tönung aus. Kleiner Nebeneffekt: Es können bis zu 30% Heizkosten gespart werden.



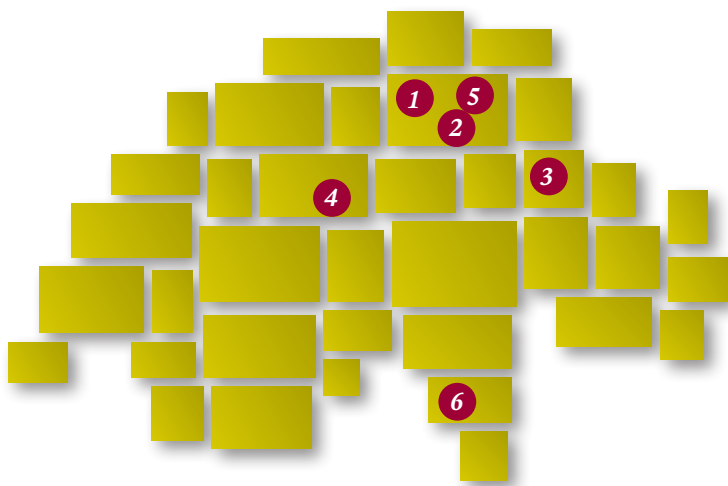
Lärmschlucker

Sie ärgern sich über den steten Lärm um ihr Haus oder ihre Wohnung? Kein Problem: «Sono» wandelt den Lärm in angenehme Geräusche um. Das Gadget erzeugt künstlich Schall, um andere Geräusche zu eliminieren. Der Strassenlärm kann komplett ausgeblendet oder aber, wie bei einem Lautstärkereger, nur reduziert werden. Ausserdem kann das tellergrosse Gerät, das an Fensterscheiben angebracht wird, Lärm auch umwandeln; aus der lärmigen Bohrmaschine wird beruhigendes Vogelgezwitscher. Auch für die Stromversorgung ist beim Antischall-Gerät gesorgt: Eine konzentrische Breitband-Antenne macht es möglich, WLAN-Signale als Energiequelle zu nutzen.



Der Erfolg hat einen Namen: *Immobilienberater bei Immopulse*

Über 50 Immobilienberater in der ganzen Schweiz sorgen bei Immopulse täglich dafür, dass Wohnträume in Erfüllung gehen. Dabei ist nebst fachlicher Expertise und fundierten Vermarktungskennntnissen auch das Fingerspitzengefühl entscheidend für den Erfolg. Sechs Immopulse-Beraterinnen und -Berater, erzählen hier stellvertretend aus ihrem Alltag.



1
Generalagentur Zürcher Unterland
Francesco Sessa

«In unserem Metier wiegen Erfahrung und Fachkenntnisse viel, aber nur wer auch ein feines Gespür für Menschen entwickelt, kann auch emotionale Themen erfolgreich abwickeln. So z.B. der Verkauf einer 5 1/2-Zimmer-Wohnung im Zürcher Unterland aufgrund einer Scheidung. Die Frau lebte noch in der Wohnung und tat sich verständlicherweise schwer mit dem Verkauf. Als ein Kaufangebot auf dem Tisch lag, bäumten sich die Wogen der Emotionen auf. Die Vermittlung zwischen den beiden Noch-Eheleuten verlangte nicht nur Einfühlvermögen und diplomatisches Geschick, sondern auch absolute Neutralität. Selbst als wir zum Notar gingen, um die Wohnung zu beurkunden, war ich nicht sicher, ob die Verkäufer sich in letzter Minute zurückziehen würden. Doch die alte Regel bewahrheitete sich: Ende gut, alles gut!»



2
Generalagentur Meilen
Julian Lander

«Ich lege Wert auf kompetente Beratung, realistische Preisgestaltung und eine professionelle Vermarktung. So auch beim Mandat einer charmanten Dame im goldenen Alter. Sie hatte ursprünglich versucht, ihre 4 1/2-Zimmer-Wohnung in einer wunderschönen Jugendstilvilla in Zollikon (ZH) eigenhändig zu verkaufen – ohne Erfolg. Ich habe der Eigentümerin dargelegt, wie Immopulse den Verkauf anpacken würde. Die Möglichkeiten und Vorgehensweisen überzeugten sie. Als Erstes erstellte ich eine neue Dokumentation mit ansprechenden Bildern und kommunizierte dem Markt den realistischen Verkaufspreis von 1,95 Millionen. Daraus resultierte ein Preisrally zwischen drei Parteien. Die Liegenschaft fand nach fairen Verhandlungen einen neuen glücklichen Eigentümer. Was besonders hilfreich war: Bei den Besichtigungen war immer auch ein Vorsorgeberater von Swiss Life dabei, der die Interessierten gleich bezüglich einer Hypothek und anderer Finanzierungsmöglichkeiten beraten konnte.»



3
Generalagentur Appenzellerland
Esther Brunschwiler

«Fundierte Kenntnisse über die aktuelle Marktsituation sind unerlässlich für den erfolgreichen Verkauf von Immobilien. Ein Vorsorgeberater von Swiss Life empfahl mich an die Eigentümerin einer Liegenschaft in Gonten (AI), die aufgrund des Preises keinen einzigen Interessenten begeistern konnte. Meine realistische Marktwertschätzung war die Basis für eine kurze Verkaufszeit. Was die Dame besonders freute, war die Tatsache, dass ein Bekannter schlussendlich den Zuschlag bekam. Ein klassisches Beispiel für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Kunde, Vorsorgeberater und Immobilienberater von Swiss Life! Die Eigentümerin war so begeistert vom reibungslosen Ablauf, dass sie spontan auf den gemeinsamen Erfolg anstossen wollte – mit ihrem selbstgemachten Eier-Kirsch, den sie mit 88 Jahren immer noch selber herstellt!»





4

Generalagentur Bern West
André Reber

«Bei der Vermarktung im Online-Bereich ist entscheidend, dass die Liegenschaft auf den richtigen Kanälen angeboten wird. Ich traf mich in der Altjahreswoche 2015 mit den Eigentümern, die ihr Einfamilienhaus in Gümligen (BE) für 950 000 Franken verkaufen wollten. Nach einer Schätzung schlug ich einen marktüblichen Verkaufspreis von 1,06 Millionen vor und pries das Objekt auf den relevanten Kanälen im Internet an. Innert drei Tagen erhielt ich 65 Anfragen. Ein Vorsorgeberater von Swiss Life stand den Interessenten während der Besichtigungstermine für Fragen zu Hypotheken und Amortisation zur Verfügung. Auch der neue Eigentümer machte Gebrauch von dieser Beratung. Das Haus wurde Anfang März für 1,1 Millionen an den glücklichen neuen Eigentümer übergeben.»



5

Generalagentur Uster
Livio Corrado

«In unserer Branche gibt es leider auch Vermittler, die oft nicht korrekt arbeiten und damit Verkäufer oder Käufer nachhaltig schädigen. So war dies auch bei einer alleinstehenden Dame der Fall, die ihr Elternhaus in Zollikon (ZH) verkaufen wollte. Ein Bewertungsauftrag ergab einen Verkaufspreis von 1,85 Millionen; es fand sich ein Käufer und man unterzeichnete eine Vereinbarung, bei dem ein Teil des Preises erst nach ein paar Jahren hätte bezahlt werden sollen. Daraufhin wurde ich zu einer neutralen Beratung von der Eigentümerin hinzugezogen, um die Situation zu analysieren. Meine Schätzung ergab einen Verkaufspreis von gut drei Millionen! Ich konnte erreichen, dass die bereits unterzeichneten Vereinbarungen rückgängig gemacht wurden und die Liegenschaft anschliessend innert Kürze zu einem für alle Parteien fairen Marktpreis verkauft werden konnte.»



6

Generalagentur Locarno
Massimo Dozio

«Es gilt bei unseren Mandaten auch, die Vorteile einer Liegenschaft zu erkennen – und ein Gefühl zu entwickeln, wer sich für diese Immobilie interessieren könnte. Ein Ehepaar wohnte 30 Jahre lang im eigenen Haus am Eingang eines Dorfes im Bleniotal. Nun wollte das Paar von der ländlichen Region ins Zentrum von Bellinzona in eine Mietwohnung ziehen – wenn man älter wird, schätzt man es ja bekanntlich, wenn alles in der Nähe ist: Einkaufsmöglichkeiten, Arzt, Bank und vieles mehr. Also beauftragten sie mich, die Liegenschaft mit schönem Garten und Garage zu verkaufen. Ich fand ein junges Paar aus einer grösseren Zentrums-gemeinde, das genau das Gegenteil suchte: Ein Haus mit Umschwung auf dem Lande an sonniger Lage. Innerhalb von vier Monaten war alles geregelt. Die Verkäufer sind heute glücklich mit ihrer Stadtwohnung und die Käufer lieben ihr Landhaus – «a perfect match.»

Aarau

Appenzellerland

Baden

Basel

Bern Ost

Bern West

Biel-Seeland

Emmental

Fribourg

Genève Rive Droite

Genève Rive Gauche

Glarus-Rheintal

Graubünden

Horgen

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

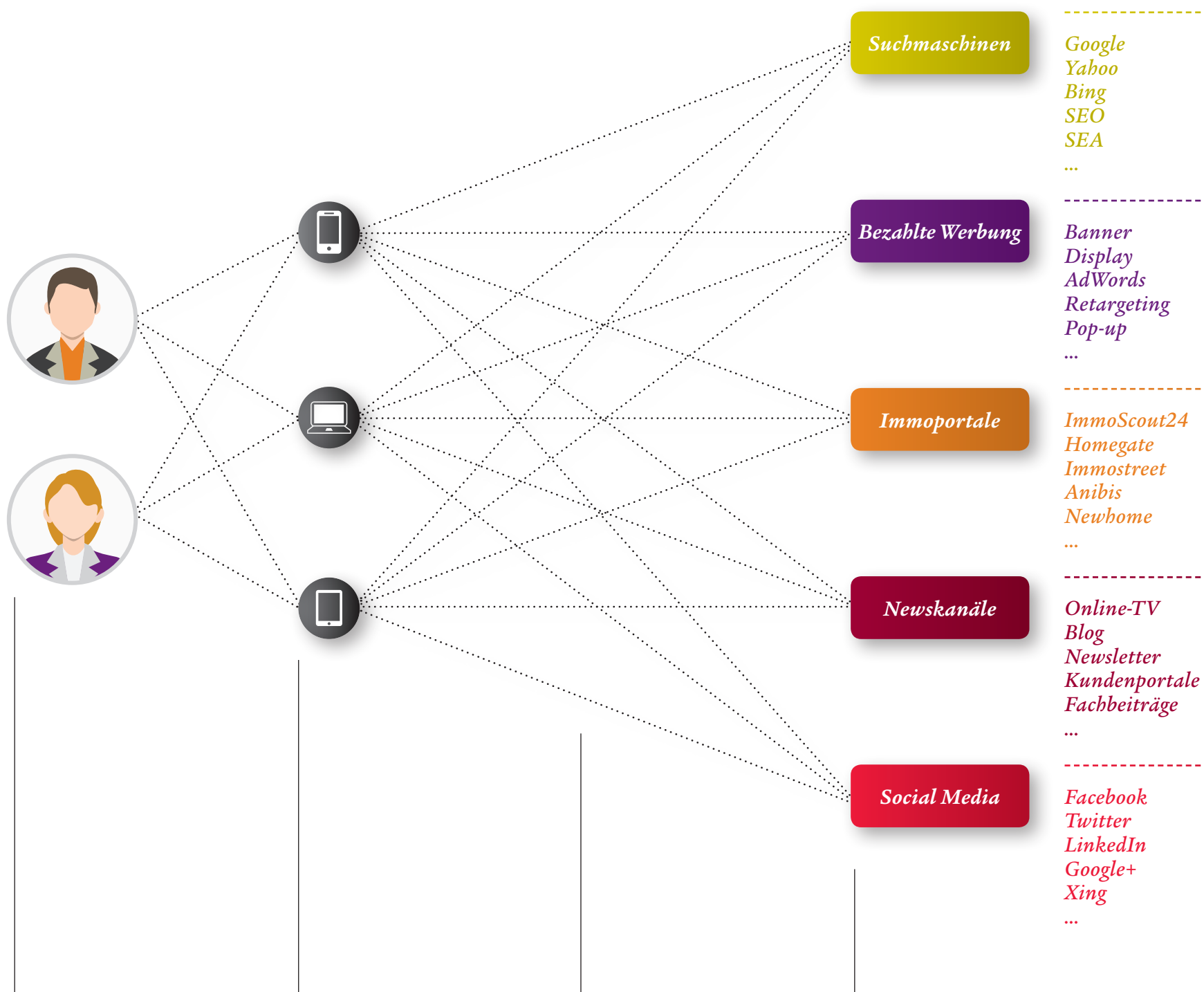
Zürcher Unterland

Zürich City

Zürich Limmatquai

Lokal, digital, überall – die Online-Vermarktung Ihrer Immobilie

Kunden von Swiss Life Immopulse profitieren von den neuen digitalen Vermarktungspaketen. Mit der Digitalisierung nutzen wir in der Vermarktung von Immobilien ganz neue Möglichkeiten, um Ihre Immobilie optimal zu präsentieren und in kurzer Zeit den passenden Käufer zu finden.

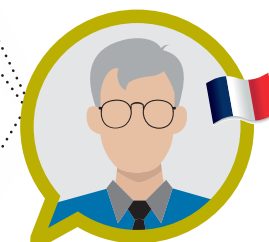
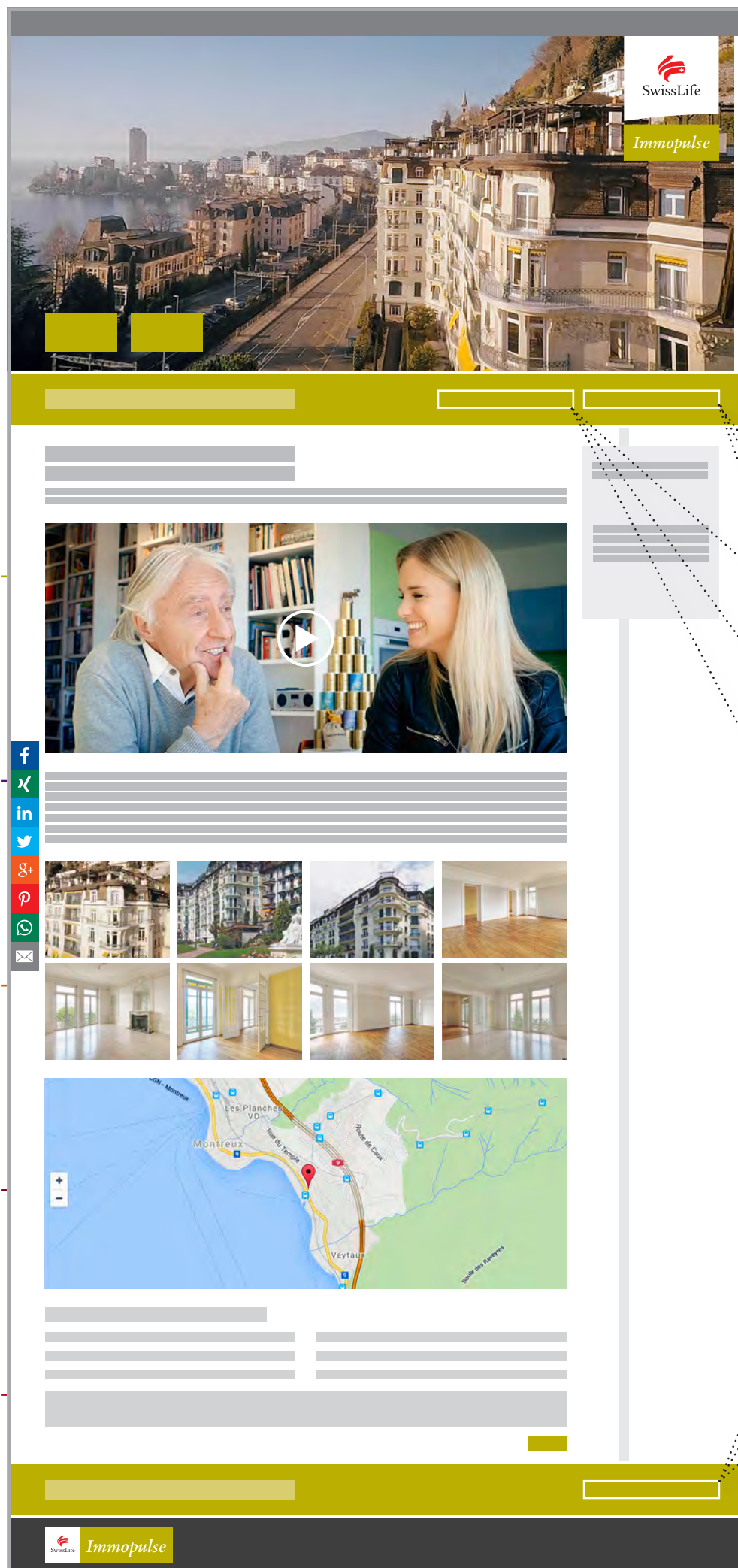


Die Immobiliensuchenden
Jeder Nutzer von digitalen Medien hat seine Präferenzen, wie er sich in dieser Welt bewegen will. Früher war es die Zeitung, heute greift man zum Mobile Phone oder zum Tablet.

Zutritt zur digitalen Welt
Mobil und immer Zugriff, jeder mit seinem Wunschgerät – ob Hoch- oder Querformat, ob kleine oder grosse Schriftzeichen, ob hoesentaschentauglich oder auf dem Fernseher zu Hause: Die Informationen müssen jederzeit im gewünschten Format gut leserlich und strukturiert sein.

Spracherkennung
Informationen sind am besten in der eigenen Muttersprache verständlich. Ohne Umwege sollen die Inhalte in der gewohnten Sprache angezeigt werden – einfach und kundenfreundlich – für das Wohlbefinden unserer Nutzer.

Kanäle
Dort wo die Kunden sich in der digitalen Welt aufhalten, möchten sie die gewünschten Informationen finden. Die Kanäle sind vielfältig und die Möglichkeiten werden stetig erweitert. Wir bedienen die Kunden auf ihren bevorzugten Plattformen.



Landing Page

Digital finden Interessenten die attraktiven Immobilien auf einer Landing Page. Hier erhalten sie einen guten Einblick und die relevanten Informationen zur Liegenschaft. Über die Kontaktmöglichkeiten finden die Kaufinteressenten direkt zum zuständigen Immobilienberater.

Immobilienberater

Letztlich geht nichts über eine persönliche Beratung. Mit dem hergestellten Kontakt zu unseren lokalen Immobilienberaterinnen und -beratern können Besichtigungstermine vor Ort in der gewünschten Sprache vereinbart werden.

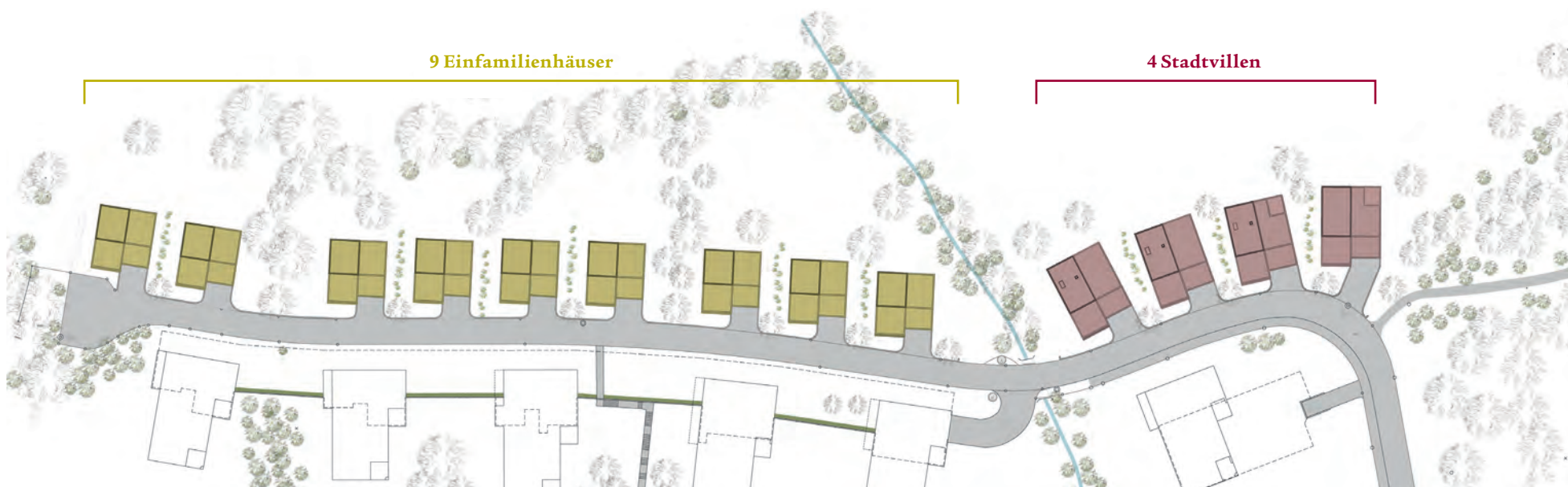
Rosenbüchel

Offenheit mit Privatsphäre in St. Gallen



Die **Einfamilienhäuser** auf St. Galler Stadtboden verbinden die grosszügige Gestaltung im Wohnzimmer mit einer klaren Funktionalität im Badezimmer

Drinnen wohnt man wie draussen – und auf den drei Terrassen geschützt wie in einem wohligen Nest:
Die *9 Häuser* und *4 Stadtvillen* auf St. Galler Stadtboden bieten spektakuläres Wohnen auf insgesamt vier Stockwerken.





Baukunst und Raumgestaltung im Dialog: Wohlfühlen im Wechsel der Jahreszeiten in der St. Galler **Stadtvilla**

Mit grosszügiger Verglasung öffnen sich die neun Häuser und die vier Stadtvillen südwestlich zu jeweils drei verschiedenen Terrassen. Die grossen Fenster erlauben eine spektakuläre Sicht.

Es sind grosszügige Bijoux, die ab Sommer 2017 in der Ostschweiz zu haben sind: Die Grundrisse bauen auf dem gleichen Grundprinzip auf und zeichnen sich durch gut möblierbare Räume, atemberaubende Aussicht und spannende Lichtverhältnisse aus. Je nach Standort und Hanglage der einzelnen Häuser variieren die Haustypen jedoch leicht und reagieren so entsprechend auf die Topographie im Wohngebiet. Besonderes Merkmal ist das Wohnen auf verschiedenen Ebenen mit den dazugehörigen Aussenräumen. Gesamthaft werden drei Terrassen mit unterschiedlichen Ausprägungen angeboten.

Die unterste Terrasse befindet sich auf der Wohnebene mit einem schwellenlosen Zugang ins Freie. Der Wohn- und Essbereich erweitert sich dank einer Verglasung übers Eck optisch mit der Wohnterrasse. Auf der Schlafzimerterrasse haben die seitlich angeordneten Räume einen direkten Zugang zur mittleren Terrasse. Optional kann eine Aussentreppe die beiden unteren Terrassen

miteinander verbinden; damit entstehen kürzere Wege und die Aussenflächen sind noch vielseitiger nutzbar.

Das oberste Geschoss ist als flexibler Raum konzipiert: Hier könnte ein Schlafbereich mit Ankleide und Nasszelle entstehen oder man nutzt den Raum als offenen Atelierraum. Angegliedert ist eine optimal besonnte Dachterrasse mit herrlichem Blick über die Stadt und in die Ferne. Erschlossen werden die Häuser mit mindestens sechseinhalb Zimmern auf einer Nettowohnfläche von über 220 Quadratmetern (Preise ab 1,65 Millionen Franken) von der Rosenbüchelstrasse; im Erdgeschoss befindet sich ein grosszügiger Garagen-, Garderobe- und Reduitbereich, im 1. Obergeschoss ist optional auch ein komfortabler Sauna-/Wellnessbereich möglich.

Kurzum: Der moderne Wohnraum mit der Möglichkeit für unterschiedliche Ausbauvarianten mit qualitativ hochstehenden Materialien bietet grossen Freiraum an individueller Gestaltung und Privatsphäre.

- ✓ Eigentum auf St. Galler Stadtboden
- ✓ Individueller Innenausbau möglich
- ✓ Grosszügiger Weitblick über die Stadt
- ✓ Schulnahe Toplage für Familien
- ✓ Anbindung an ÖV in Fussdistanz

Vereinbaren Sie noch heute einen unverbindlichen Besichtigungstermin mit Immobilienberater Roberto Bernal und reservieren Sie Ihre Immobilie.

Kontakt

Swiss Life Immopulse
Generalagentur St. Gallen
Roberto Bernal, Immobilienberater
Bionstrasse 5, 9015 St. Gallen
Telefon 071 228 60 90
roberto.bernal@swisslife.ch

www.immopulse.ch

Projekt erstellt durch:






Im Herz der Schweiz zuhause


Schüpfheim (LU)


Im Zentrum auf dem Land

 Mehrfamilienhaus

 3½ und 4½

 Velo-Abstellraum vorhanden

 87 bis 117 Quadratmeter

 Wärmepumpe mit Bodenheizung

 Schulen 500 Meter entfernt



In Schüpfheim im Entlebuch entsteht in der «Hinderformüli» ein modernes Mehrfamilienhaus mit sechs Eigentumswohnungen – wie gemacht für junge Familien. Ob Schwimmbad oder Berge, Skilift oder tolle Bikestrecken: Im Herzen der Schweiz, mitten im Biosphärenreservat Entlebuch, wo unberührte Moorlandschaften, idyllische Alpweiden und die majestätische Schrattenfluh für eine mystische Welt sorgen, gibt es ausreichend Gelegenheit für Aktivitäten, aber auch für Ruhe, Inspiration und Entspannung. Unverwechselbare Ein- und Ausblicke bieten auch die je drei 3½-Zimmer- und drei 4½-Zimmer-Wohnungen zwischen 87 und 117 Quadratmetern Wohnfläche nur ein paar Schritte vom Bahnhof entfernt – und zu attraktiven Preisen: Die Eigentumswohnungen in der Zentrumsgemeinde kosten zwischen 320 000 und 490 000 Franken, die komplett von einer Terrasse umrandete Attikawohnung ist für 550 000 Franken zu haben. Im Erdgeschoss wird noch ein Büro mit 88 Quadratmetern für 290 000 Franken angeboten; die Parkplätze in der Einstellhalle kosten je 25 000 Franken.

Die Wohnungen mit Garten oder Balkon sind Anfang 2017 bezugsbereit – auch mit individuellen Ausbauwünschen: Im Rahmen der Budgetpositionen oder auf eigene Kosten sind Anpassungen möglich bei den Sanitärapparaten, der Küche (Fronten, Abdeckungen, Einteilungen, Apparate), beim Elektroprojekt, den Bodenbelägen und Wandbelägen in der Nasszelle (Material, Verlegeart), den Einbauschränken (Oberflächen, Einteilung) sowie dem Innenputz und der Farbgestaltung der Innenwände.

Kontakt

Swiss Life Immopulse
Generalagentur Biel-Seeland
Jürg Zesiger, Immobilienberater
Bahnhofstrasse 54, 2501 Biel
Telefon 032 328 89 56
juerg.zesiger@swisslife.ch

www.immopulse.ch



Objekte zum Verlieben

Es gibt sie noch, diese einmaligen Bijous. Solche Raritäten zeichnen sich nicht nur durch eine begehrte Lage aus, sondern auch durch ihren Charme und/oder individuellen Baustil. Vier ausgewählte Liebhaberobjekte für Sie.

Davos (GR)

7265 Davos Wolfgang

» Ferienchalet	
» Baujahr	1700
» Grundstück	546 m ²
» Wohnfläche	80 m ²
» Zimmer	4
» Preis	CHF 1 950 000
» www.immopulse.ch	


 Sascha Schober, Telefon 081 258 38 29



Jouxens-Mézery (VD)

1008 Jouxens-Mézery

» Einfamilienhaus	
» Baujahr	2002
» Grundstück	1 500 m ²
» Wohnfläche	200 m ²
» Zimmer	6½
» Preis	CHF 1 690 000
» www.immopulse.ch	


 Pascal Quartenoud, Telefon 021 340 08 20



La Roche (FR)

1634 La Roche

» Einfamilienhaus	
» Baujahr	1662
» Grundstück	921 m ²
» Wohnfläche	620 m ²
» Zimmer	12
» Preis	CHF 1 750 000
» www.immopulse.ch	

 Jonathan Schmid, Telefon 026 347 12 74



Ronco (TI)

6622 Ronco sopra Ascona

» Einfamilienhaus	
» Baujahr	1980
» Grundstück	636 m ²
» Wohnfläche	300 m ²
» Zimmer	8
» Preis	CHF 2 500 000
» www.immopulse.ch	

 Antje Skodock, Telefon 091 821 22 13



Vom Haustraum zum Traumhaus

Neu:
Luxus-
Immobilien


Ob grosszügiger Indoorpool, rustikale Saunawelt oder erlesener Weinkeller – luxuriöses Wohnen bedeutet für uns alle etwas anderes. Bei Swiss Life Immopulse verstehen wir darunter exquisite Immobilien an vorzüglicher Lage. Überzeugen Sie sich selbst: Neu finden Sie auf diesen Seiten eine Auswahl unserer Luxusobjekte.

Wohlenschwil (AG)

5512 Wohlenschwil



» Einfamilienhaus » Baujahr 2014 » Grundstück 530m²
» Wohnfläche 170m² » Zimmer 6 » Preis CHF 1 360 000

 Christian Schranz, Telefon 056 204 30 84

Unterägeri (ZG)

6314 Unterägeri



» Eigentumswohnung » Baujahr 1986 » Aussenfläche 249m²
» Wohnfläche 188m² » Zimmer 7½ » Preis auf Anfrage

 Helene Heer, Telefon 041 729 24 54

Torricella (TI)

6808 Torricella



» Einfamilienhaus » Baujahr 2014 » Grundstück 962m²
» Wohnfläche 180m² » Zimmer 7 » Preis CHF 1 930 000

 Massimo Dozio, Telefon 091 821 22 51

Zürich (ZH)

8006 Zürich



» Einfamilienhaus » Baujahr 1924 » Aussenfläche 12m²
» Wohnfläche 192m² » Zimmer 8 » Preis CHF 3 500 000

 André Ampert, Telefon 052 265 75 92

Uitikon (ZH)

8142 Uitikon



- >> **Einfamilienhaus** >> **Baujahr 2007** >> **Grundstück 683m²**
- >> **Wohnfläche 242m²** >> **Zimmer 6½** >> **Preis auf Anfrage**

 *Aarefa Amini, Telefon 044 727 60 21*

Herrliberg (ZH)

8704 Herrliberg



- >> **Eigentumswohnung** >> **Baujahr 2007** >> **Aussenfläche 84m²**
- >> **Wohnfläche 335m²** >> **Zimmer 5½** >> **Preis CHF 3 400 000**

 *Patric Kühn, Telefon 044925 39 43*

Rüschlikon (ZH)

8803 Rüschlikon



- >> **Eigentumswohnung** >> **Baujahr 2017** >> **Aussenfläche 20m²**
- >> **Wohnfläche 224m²** >> **Zimmer 6½** >> **Preis CHF 3 400 000**

 *Aarefa Amini, Telefon 044 727 60 21*

Altendorf (SZ)

8852 Altendorf

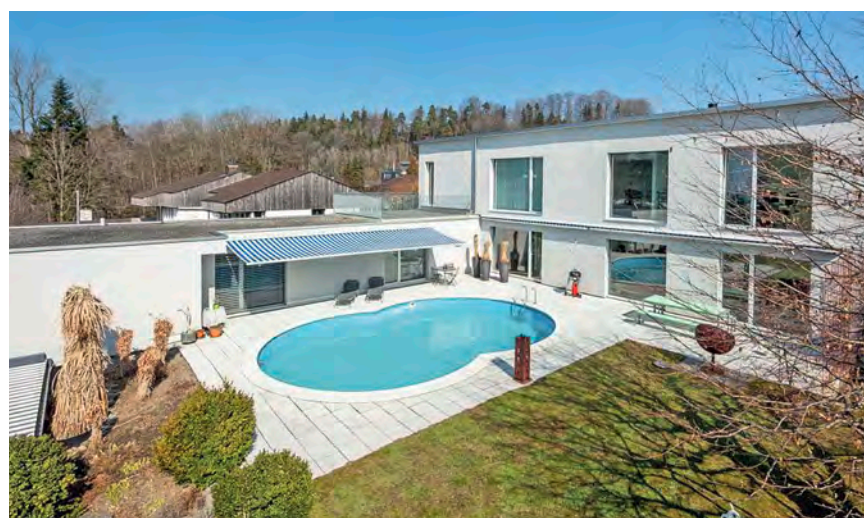


- >> **Einfamilienhaus** >> **Baujahr 1979** >> **Grundstück 1562m²**
- >> **Wohnfläche 320m²** >> **Zimmer 8½** >> **Preis CHF 3 600 000**

 *Roberto Rotundo, Telefon 044 727 60 12*

St. Gallen (SG)

9010 St. Gallen

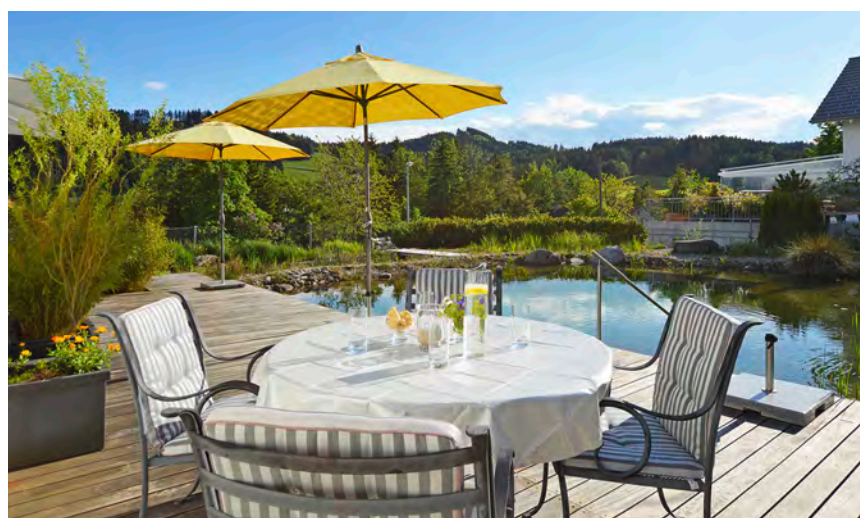


- >> **Einfamilienhaus** >> **Baujahr 1960** >> **Grundstück 1093m²**
- >> **Wohnfläche 265m²** >> **Zimmer 6½** >> **Preis auf Anfrage**

 *Ralf Rüter, Telefon 071 913 70 20*

Obereggen (AI)

9413 Obereggen



- >> **Einfamilienhaus** >> **Baujahr 2007** >> **Grundstück 1140m²**
- >> **Wohnfläche 250m²** >> **Zimmer 6½** >> **Preis CHF 1 580 000**

 *Stefan Sieber, Telefon 081 755 56 24*

99

Wunschimmobilien 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 Rossens (FR)



10 Conthey (VS)



11 Fleurier (NE)



12 Le Locle (NE)



13 Mörigen (BE)



14 Detligen (BE)



15 Ittigen (BE)



1 Les Monts-de-Pully (VD)



5 Bernex (GE)



2 Buchillon (VD)



6 Corsier (GE)



3 Gland (VD)



7 Givrins (VD)



4 Le Grand-Saconnex (GE)



8 Charmey (Gruyère) (FR)



16 Boll (BE)



23 Höfen b. Thun (BE)



17 Neuenegg (BE)



24 Uebeschi (BE)



18 Rapperswil (BE)



25 Zweisimmen (BE)



19 Moosseedorf (BE)



26 St. Jean (VS)



20 Büren zum Hof (BE)



27 Metzerlen (SO)



21 Signau (BE)



28 Dornach (SO)



22 Thun (BE)



29 Hochwald (SO)

1	1068 Les Monts-de-Pully 11 Zimmer WF 340 m ² VP 1,55 Mio.	11	2114 Fleurier 8½ Zimmer WF 250 m ² VP 995 000	23	3631 Höfen b. Thun 7½ Zimmer WF 218 m ² VP 975 000
2	1164 Buchillon 4½ Zimmer WF 125 m ² VP 910 000	12	2400 Le Locle 2 Zimmer WF 115 m ² VP 468 000	24	3635 Uebeschi 7 Zimmer WF 180 m ² VP ab 1,1 Mio.
3	1196 Gland 4½ Zimmer WF 91 m ² VP 800 000	13	2572 Mörigen 5½ Zimmer WF 97 m ² VP 695 000	25	3770 Zweisimmen 5½ Zimmer WF 151 m ² VP ab 1,1 Mio.
4	1218 Le Grand-Saconnex 4 Zimmer WF 80 m ² VP 850 000	14	3038 Detligen 5½ Zimmer WF 160 m ² VP ab 747 000	26	3961 St. Jean 4½ Zimmer WF 115 m ² VP 760 000
5	1233 Bernex 5 Zimmer WF 164 m ² VP 1,29 Mio.	15	3063 Ittigen 4½ Zimmer WF 128 m ² VP 1,595 Mio.	27	4116 Metzerlen 4½ Zimmer WF 154 m ² VP 390 000
6	1246 Corsier 6 Zimmer WF 170 m ² VP 1,70 Mio.	16	3067 Boll 5½ Zimmer WF 135 m ² VP ab 780 000	28	4143 Dornach 5½ Zimmer WF 200 m ² VP 1,79 Mio.
7	1271 Givrins 6½ Zimmer WF 196 m ² VP 2,4 Mio.	17	3176 Neuenegg 5½ Zimmer WF 126 m ² VP 585 000	29	4146 Hochwald 7½ Zimmer WF 250 m ² VP 1,69 Mio.
8	1637 Charmey (Gruyère) 4 Zimmer WF 100 m ² VP 650 000	18	3255 Rapperswil 4 Zimmer WF 113 m ² VP 565 000		
9	1728 Rossens 6½ Zimmer WF 197 m ² VP 990 000	19	3302 Moosseedorf 5½ Zimmer WF 128 m ² VP 630 000		
10	1964 Conthey 4½ Zimmer WF 95 m ² VP 575 000	20	3313 Büren zum Hof 7½ Zimmer WF 157 m ² VP 695 000		
		21	3534 Signau 6½ Zimmer WF 167 m ² VP 520 000		
		22	3608 Thun 5½ Zimmer WF 145 m ² VP 795 000		



30 Liestal (BL)



37 Lostorf (SO)



44 Alpnach Dorf (OW)



31 Hölstein (BL)



38 Mönthal (AG)



45 Zell (LU)



32 Hölstein (BL)



39 Unterendingen (AG)



46 Geuensee (LU)



33 Niederlenz (BL)



40 Wettingen (AG)



47 Egolzwil (LU)



34 Kienberg (SO)



41 Mellingen (AG)



48 Reiden (LU)



35 Bellach (SO)



42 Wohlen (AG)



49 Zug (ZG)



36 Hägendorf (SO)



43 Seengen (AG)



50 Steinhausen (ZG)



51 Menzingen (ZG)



52 Goldau (SZ)



53 Brunnen (SZ)



54 Flüelen (UR)



55 Hospental (UR)



56 Bellinzona (TI)



57 Buseno (GR)



58 Magadino (TI)



59 Muralto (TI)



60 Riveo (TI)



61 Biasca (TI)



62 Castel San Pietro (TI)



63 Pregassona (TI)



64 Ruvigliana (TI)

30
4410 Liestal
5½ Zimmer
WF 125 m²
VP 870 000

31
4434 Hölstein
5½ Zimmer
WF 130 m²
VP 670 000

32
4434 Hölstein
6½ Zimmer
WF 135 m²
VP 680 000

33
4436 Niederlenz
6½ Zimmer
WF 180 m²
VP 1,24 Mio.

34
4468 Kienberg
4½ Zimmer
WF 90 m²
VP 330 000

35
4512 Bellach
6 Zimmer
WF 140 m²
VP 795 000

36
4614 Hägendorf
5½ Zimmer
WF 142 m²
VP 590 000

37
4654 Lostorf
5½ Zimmer
WF 170 m²
VP 900 000

38
5237 Mönthal
8½ Zimmer
WF 150 m²
VP 995 000

39
5305 Unterendingen
5 Zimmer
WF 150 m²
VP 830 000

40
5430 Wettingen
6½ Zimmer
WF 156 m²
VP 1,68 Mio.

41
5507 Melligen
5½ Zimmer
WF 157 m²
VP 875 000

42
5610 Wohlen
5½ Zimmer
WF 140 m²
VP 630 000

43
5707 Seengen
4½ Zimmer
WF 122 m²
VP 945 000

44
6055 Alpnach Dorf
4 Wohnungen,
4 Gewerberäume
750 m²
VP 3,7 Mio.

45
6144 Zell
9 Zimmer
VP 1,25 Mio.

46
6232 Geuensee
3½ Zimmer
WF 104 m²
Preis auf Anfrage

47
6243 Egolzwil
5½ Zimmer
WF 148 m²
VP 895 000

48
6260 Reiden
5½ Zimmer
WF 155 m²
VP 665 000

49
6300 Zug
4½ Zimmer
WF 127 m²
Preis auf Anfrage

50
6312 Steinhäusern
3½ Zimmer
WF 85 m²
Preis auf Anfrage

51
6313 Menzingen
4½ Zimmer
WF 104 m²
VP 720 000

52
6410 Goldau
4½ Zimmer
WF 103 m²
VP 700 000

53
6440 Brunnen
6½ Zimmer
WF 139 m²
VP 985 000

54
6454 Flüelen
4½ Zimmer
WF 150 m²
VP 920 000

55
6493 Hospental
4 Wohnungen
WF ab 50 m²
Preis auf Anfrage

56
6500 Bellinzona
3½ Zimmer
WF 94 m²
VP 695 000

57
6542 Buseno
3 Zimmer
WF 101 m²
VP 520 000

58
6573 Magadino
4½ Zimmer
WF 107 m²
VP 595 000

59
6600 Muralto
2½ Zimmer
WF 70 m²
VP 750 000

60
6674 Riveo
4 Zimmer
WF 200 m²
VP 795 000

61
6710 Biasca
6½ Zimmer
WF 150 m²
VP 620 000

62
6874 Castel San Pietro
4½ Zimmer
WF 172 m²
VP 1,74 Mio.

63
6963 Pregassona
3½ Zimmer
WF 105 m²
VP 895 000

64
6977 Ruvigliana
4½ Zimmer
WF 148 m²
VP 2,6 Mio.



65

Pura (TI)



72

Cunter (GR)



79

Nürensdorf (ZH)



66

Caslano (TI)



73

St. Moritz (GR)



80

Lufingen (ZH)



67

Chur (GR)



74

Sent (GR)



81

Dinhard (ZH)



68

Chur (GR)



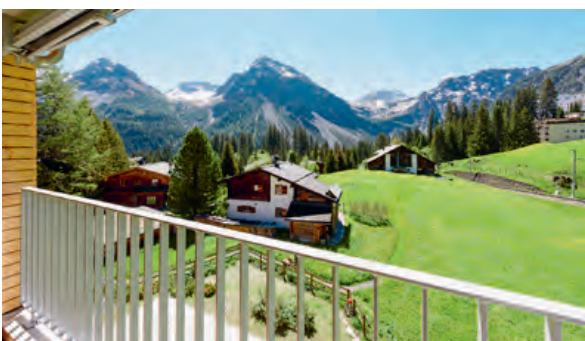
75

Zürich (ZH)



82

Wigoltingen (TG)



69

Arosa (GR)



76

Buchs (ZH)



83

Weinfelden (TG)



70

Valbella (GR)



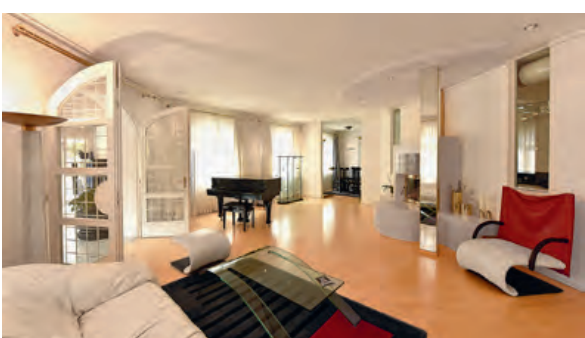
77

Oberhasli (ZH)



84

Engishofen (TG)



71

Obersaxen-Affeier (GR)



78

Wilchingen (SH)



85

Greifensee (ZH)



86 Hombrechtikon (ZH)



87 Linthal-Dorf (GL)



88 Kilchberg (ZH)



89 Altendorf (SZ)



90 Lachen (SZ)



91 Bilten (GL)



92 Niederteufen (AR)



93 Niederuzwil (SG)



94 Goldach (SG)



95 Heiden (AR)



96 Rheineck (SG)



97 Altstätten (SG)



98 Wil (SG)



99 Ullisbach (SG)

65
6984 Pura
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP 990 000

66
6987 Caslano
4 Zimmer
WF 100 m²
VP 595 000

67
7000 Chur
5½ Zimmer
WF 116 m²
VP 935 000

68
7000 Chur
7 Gewerberäume,
2 Wohnungen
655 m²
VP 2,95 Mio.

69
7050 Arosa
3½ Zimmer
WF 80 m²
VP 995 000

70
7077 Valbella
3½ Zimmer
WF 95 m²
VP 1,275 Mio.

71
7134 Obersaxen-
Affeier
5½ Zimmer
WF 170 m²
VP 885 000

72
7452 Cunter
6 Zimmer
WF 141 m²
Preis auf Anfrage

73
7500 St. Moritz
5½ Zimmer
WF 140 m²
VP 1,69 Mio.

74
7554 Sent
3½ Zimmer
WF 116 m²
VP 730 000

75
8053 Zürich
5½ Zimmer
WF 136 m²
VP 1,565 Mio.

76
8107 Buchs
4½ Zimmer
WF 112 m²
VP 945 000

77
8156 Oberhasli
6½ Zimmer
WF 195 m²
VP 950 000

78
8217 Wilchingen
Bauland
1077 m²
VP 285 405

79
8309 Nürensdorf
7½ Zimmer
WF 300 m²
VP 1,75 Mio.

80
8426 Lufingen
6½ Zimmer
WF 170 m²
VP 1,19 Mio.

81
8474 Dinhard
5½ Zimmer
WF 135 m²
VP 1,12 Mio.

82
8556 Wigoltingen
7½ Zimmer
WF 250 m²
Preis auf Anfrage

83
8570 Weinfelden
NF 1160 m²
VP 2,35 Mio.

84
8586 Engishofen
9½ Zimmer
WF 264 m²
Preis auf Anfrage

85
8606 Greifensee
4½ Zimmer
WF 160 m²
Preis auf Anfrage

86
8634 Hom-
brechtikon
6½ Zimmer
WF 146 m²
VP 1,54 Mio.

87
8783 Linthal-
Dorf
13 Zimmer
WF 223 m²
VP 415 000

88
8802 Kilchberg
5½ Zimmer
WF 153 m²
VP 1,755 Mio.

89
8852 Altendorf
4½ Zimmer
WF 136 m²
VP 1,18 Mio.

90
8853 Lachen
6½ Zimmer
WF 189 m²
VP 1,665 Mio.

91
8865 Bilten
4½ Zimmer
WF 123 m²
VP 395 000

92
9052 Nieder-
teufen
5½ Zimmer
WF 170 m²
VP 890 000

93
9244 Nieder-
uzwil
3½ Zimmer
WF 99 m²
VP 400 000

94
9403 Goldach
4½ Zimmer
WF 116 m²
VP 625 000

95
9410 Heiden
6 Wohnungen
WF 267 m²
Preis auf Anfrage

96
9424 Rheineck
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 695 000

97
9450 Altstätten
8½ Zimmer
WF 189 m²
VP 850 000

98
9500 Wil
5 Zimmer
WF 140 m²
VP 840 000

99
9631 Ullisbach
6½ Zimmer
WF 160 m²
VP 750 000

