

IMMOPULSE



Immobilien als Kapitalanlage

Mit Anlageimmobilien Rendite erzielen

Ab aufs Land!

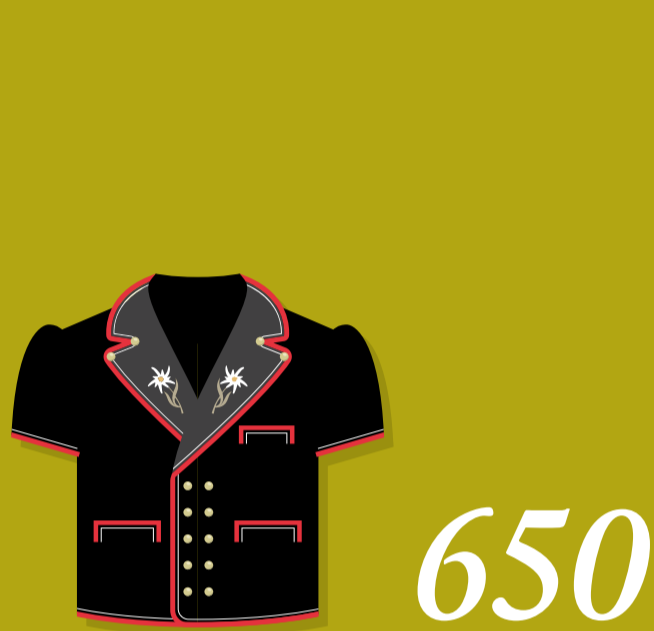
Viele Schweizer zieht es wieder in die Dörfer

120 Immobilien für Sie

Ein Auszug aus unserem aktuellen Immobilienportfolio

Schon gewusst?

Eines vorweg: Sowohl auf dem Land als auch in der Stadt lässt es sich gut leben – so viel zur Gemeinsamkeit. Doch es gibt auch einige Unterschiede: Der Faktencheck zeigt auf, wie sich das in Zahlen äussert.



650

Trachtenvereine sind in der Schweiz registriert – sie widmen sich vor allem dem Volkstanz.



77 %

der Schweiz nehmen die ländlichen Regionen ein.

14 %



mehr verheiratete Paare leben auf dem Land als in der Stadt.

Jeder zweite

Schweizer möchte aktuell am liebsten am Stadtrand oder im Dorf leben.



2,8 cm

sind die Landbewohner im Schnitt kleiner als die Stadtbewohner.



1,6-mal

weniger geht ein Landbewohner zum Arzt als ein Stadtbewohner.



Liebe Leserin,
lieber Leser

Die sechs Geschichten unserer Immobilienberater aus der ganzen Schweiz sind so vielfältig wie die Landschaft unseres Landes und so verschieden wie jeder Tag unseres Lebens: Ob der Kunde nun aus Asien stammt, es sich beim Objekt um ein Haus im Dorf mit den meisten Bauern in der Schweiz handelt oder um einen Bewertungsauftrag in der Romandie – allen Ansprüchen der Kunden wurden die Immobilienberater von Immopulse gerecht.

Mehr noch: Dank dem umfassenden Know-how und dem weitläufigen Beziehungsnetz sind unsere Immobilienberaterinnen und -berater auch Experten, wenn es darum geht, komplexe Geschäfte wie Neubau, Luxus-, Anlageimmobilien und Immobilienportefeuilles zu vermarkten und zu verkaufen.

Das Expertenteam von Swiss Life Immopulse liefert alles aus einer Hand: Beratung, Expertisen (z. B. Bewertung oder Due Diligence), Kauf und Verkauf von einzelnen Immobilien wie von ganzen Immobilienportefeuilles. Dabei profitieren Kunden nicht nur von der Kompetenz, dem Netzwerk und der Erfahrung, sondern dürfen auch auf das Engagement, die Diskretion und eine individuelle Betreuung zählen.

Philipp Urech

Geschäftsführer Swiss Life Immopulse

SwissLife

Impressum

Herausgeber Swiss Life **Verantwortlich** Philipp Urech, Geschäftsführer Swiss Life Immopulse **Redaktion** Angela Grandjean, Simon Leu, Kristina Coric **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** 41 200 deutsch, 7000 französisch, 1800 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 11: Simon Opladen; Seite 3: roseghof.ch; Seite 7: luftbilder-schweiz.ch; Seite 10: Fotolia; alle anderen Bilder: Swiss Life

Preiswert und gesund:

Der Hofladen boomt

Ob Früchte, Gemüse, Fleisch, Blumen, Brot, Milchprodukte oder Selbstgemachtes wie Konfitüre oder Sirup: Über 12 000 Schweizer Bauern verkaufen ihre Produkte direkt ab Hof – und Online-Hofläden liefern neuerdings die Lebensmittel zum Teil sogar direkt zu den Kunden!



Frisch vom Feld in den Laden: Ursula Riggenbach vom Roseghof präsentiert ihre Ware.

Die Ware muss so frisch wie sonst nirgends sein. Und der Konsument muss möglichst bequem zu seinen Produkten kommen: Die beiden Anforderungen erfüllen die Hofläden spielend – mit Produkten direkt vom Haus und Öffnungszeiten rund um die Uhr. Der Online-Hofladen Farmy geht noch einen Schritt weiter – und setzt mit Hauslieferungen per Elektrofahrzeuge noch stärker auf Ökologie und Ökonomie.

Die Hofläden sind mittlerweile zu einem wichtigen Erwerbszweig für unsere Bauern avanciert; durchschnittlich können damit bis zu 15 Prozent des gesamten Einkommens erwirtschaftet werden. Entscheidend dazu, sagte allerdings Andreas Hass, Präsident des Baselbieter Bauernverbandes, unlängst in der Basler Zeitung, «ist die Lage des Hofes». Direktvermarktung sei nämlich nur dann attraktiv, wenn ein Hof in Agglomerationsnähe oder an einer Hauptverkehrsader liege – und professionell geführt werde. Will heissen: Nicht nur das Produktangebot muss stimmen, der Erlebnismoment spielt ebenfalls eine wichtige Rolle – beispielsweise durch einen angegliederten gastronomischen Bereich, der die Produkte genussvoll zubereitet präsentiert.

Im Kanton Baselland zum Beispiel haben sich die Hofladen-Bauern darum auch mit Baselland Tourismus zusammengeschlossen: Eine Bauernhofkarte, auf der die Hofläden aufgelistet sind, erfreut sich grosser Beliebtheit; das Ziel, Ausflüge mit einem Besuch in einem Hoflädeli oder mit einer Einkehr in ein Hofrestaurant zu verbinden, funktioniert.

Kommt dazu: Wer Grundprodukte wie Gemüse und Obst auf dem Hof kauft, kommt meist sogar günstiger weg als im Detailhandel. Zudem würden im Hofladen die Produkte nicht industriell weiterverarbeitet, sagt Bäuerin und Hofladen-Betreiberin Stéphanie Delz aus Möhlin (AG): «Alles ist von Hand gemacht und von Hand verpackt.» Fleisch vom Bauern ist ebenfalls häufig weniger teuer als im normalen Handel, auch wenn dabei noch Kosten für Schlachtung, Abpacken und Etikettierung anfallen. Denn der Zwischenhandel, der mitverdient, fällt weg – und Fleisch ab Hof hat drei unschlagbare Vorteile: den Herkunftsnachweis, den Geschmack und die Frische!

Immobilien *als Kapitalanlage*

Wer mit Anlageimmobilien eine gute Rendite erzielen will, braucht unter anderem ein umfassendes Fachwissen, Erfahrung, ein internationales Netzwerk und den Zugang zu den aktuellsten Marktdaten. Mit diesen Voraussetzungen sorgen die Anlageprofis von Swiss Life Immopulse dafür, dass Investitionen in Immobilien nachhaltigen Erfolg versprechen.



Expertengespräch: Kundenberatung durch Pascal Misar

Pascal Misar (50), Bereichsleiter Anlageimmobilien bei Swiss Life Immopulse, trifft sich in der Bieler Innenstadt vor einer grossen, gemischt genutzten Liegenschaft mit dem Vertreter der Verkäuferschaft, einer Genfer Treuhandgesellschaft, welche gerne anonym bleiben möchte. Diskretion und Interessenwahrung der Parteien haben diese Transaktion des Anlageobjekts stark geprägt. Eine Seniorenresidenz belegt knapp 1800 Quadratmeter der Immobilie, dazu gibt es Büro- und Gewerbeflächen, ein Restaurant, ein öffentliches Parking und auf über 4200 Quadratmetern zahlreiche Wohnungen. Den Verkauf im zweistelligen Millionenbereich eingefädelt und im Mandatsverhältnis abgewickelt hat Misar. «Es war», wie die Parteien unterstreichen, «ein durch und durch professionelles Geschäft, geprägt von Diskretion und Vertrauen, von Kompetenz und Effizienz – und ein Win-win-Abschluss, der alle begeisterte: den Verkäufer, die neuen Besitzer und Swiss Life Immopulse als Vermittler.»

Bis der Deal unter Dach und Fach war, brauchte es nebst Geduld und Durchhaltewillen vor allem eines: viel Know-how. Denn es waren nicht nur umfassende Kenntnisse in der Planung und dem Bau von Liegenschaften,

sondern auch in der Immobilienbewirtschaftung und Vermarktung gefragt. Kurzum, es brauchte die fachliche Kompetenz, die langjährige Erfahrung und den Leistungsausweis von Pascal Misar.

Der Berner lernt Hochbauzeichner, wird dipl. Bauleiter Hochbau, zieht Einfamilienhäuser hoch, Spitalbauten, Überbauungen, wechselt die Seiten und wird bei einer Grossbank Projektmanager, hängt dann noch eine Ausbildung als Immobilienreuhänder an. Er profitiert von der fundierten Ausbildung wie der täglichen Praxis; er lernt bei Anlagestiftungen im In- und Ausland und bei Immobilienfonds das Handwerk auf der Eigentümerseite und erfährt, welchen Ansprüchen und Herausforderungen Dienstleister in der Immobilienwirtschaft für institutionelle und private Eigentümer gewachsen sein müssen. Mit seiner wachsenden Erfahrung wird auch sein Beziehungsnetz umfangreicher und stärker – sein wertvollstes Kapital.



Anlageimmobilien kurz erklärt

Als Anlageimmobilien gelten Objekte, die als Kapitalanlage genutzt werden. Meist handelt es sich um Immobilien, die einen Mietertrag abwerfen und damit eine relative Wertbeständigkeit aufweisen. In der Regel werden diese Liegenschaften durch mehrere Mieter (beispielsweise Wohnungen resp. Büro) oder einen Ankermieter (beispielsweise Detailhandel oder Gewerbe) belegt und erlauben durch meist langfristig ausgelegte Mietverträge eine absehbare Rendite. Der Ertrag, den die Immobilie generiert, kann wie eine Rente betrachtet werden, welche kapitalisiert den Wert des Objekts darstellt. Neben der Lage, dem Zustand einer solchen Immobilie, der Mieterstruktur gilt es ein besonderes Augenmerk auf die Bonität dieser Mieter sowie eine mögliche weitere oder zusätzliche Nutzung der Immobilie zu legen.

Doch als Misar vor einem Jahr 50 Jahre alt wird, fragt er sich: Was nun? Schnell wird ihm klar: «Ich brauche eine neue Herausforderung.» Er sucht eine neue Aufgabe, bei der er von seinem gesamten bisher gesammelten Know-how profitieren kann. So kommt er zu Immopulse. Misar packt die Aufgabe. «Wir merkten schnell, dass die Chemie untereinander stimmt.» Nun führt er ein erfolgreiches Team, das sich für die Vermittlung der Anlageimmobilien (siehe Box) erfolgreich zeichnet – und weil er mehrsprachig aufwächst, betreut er Kunden in allen Sprachregionen der Schweiz.

Dieses umfassende Know-how war auch im Fall der Wohn- und Geschäftsliegenschaft in Biel Gold wert und Misar wusste, dass im Gegensatz zu einem «normalen» Hauskauf bei Geschäftsliegenschaften das Business völlig anders läuft: «Die emotionale Komponente ist beim privaten Eigentum ein wesentlicher Faktor. Im Gegensatz dazu stehen bei den Anlageimmobilien nüchterne Fakten und rationale Entscheide im Vordergrund.»

Der Eigentümer hatte klare Vorstellungen, was Verkaufsmodalitäten und Preis anbelangt, man vereinbart das Mandat und der Bereich Anlageimmobilien bei Swiss Life Immopulse geht ans Werk. Und zwar strukturiert, ohne Lärm am Markt. Es braucht eine präzise Analyse, damit die möglichen Zielkunden direkt angesprochen werden können; die Prüfung eines Objekts durch den Kunden – die sogenannte Due Diligence – ist zeit- und kostenintensiv, nicht selten werden dazu Spezialisten des Kaufinteressenten wie etwa Rechtsanwälte, Bewertungsunternehmen oder Architekten beigezogen. Diesen Aufwand nimmt aber ein möglicher Kaufinteressent nur dann wahr, wenn das angebotene Objekt nicht bereits auf dem Markt breitgeschlagen und durch alle Hände gereicht wurde. Deshalb publiziert Swiss Life Immopulse die Anlageobjekte nicht und macht diese nur ausgewählten Zielkunden zugänglich – Diskretion ist die halbe Miete und das Wissen, wen man als möglichen Käufer anpeilen kann, der Schlüssel zum Erfolg. Doch Misar fügt an: «Swiss Life als Unternehmen hinter Immopulse ist als grösster Immobilieninvestor in der Schweiz einfach eine Marktpotenz. Das öffnet uns Türen.»

Bei jeder Immobilientransaktion braucht es qualitative Arbeit – wie auch die beiden Parteien betonen: «Es braucht das gegenseitige Vertrauen, man muss sich auf Augenhöhe begegnen, sich rasch austauschen und mit

Opportunitäten handeln können. Es geht nicht um einen schnellen Deal, sondern um ein nachhaltiges Geschäft.» Davon profitieren auch alle Berater bei Swiss Life Immopulse. Misar erzählt das Beispiel einer Immobilienexpertin im eigenen Unternehmen: Die gemeinsam erstellte Bewertung führte zum Mandat, das Objekt konnte veräussert werden – und die Kollegin bekam prompt einen Folgeauftrag. Misar: «Anlageimmobilien haben einen Skalierungseffekt. Das haben sowohl die Immobilienexperten als auch die Vorsorgeberater bei Swiss Life verstanden. Swiss Life bringt als mächtiges Netzwerk viel Kraft auf den Boden und erlaubt uns die Differenzierung von Mitbewerbern.»

Aber auch das geht nicht ohne Persönlichkeiten, die davon profitieren, dass sie in ihrem Job lebenslänglich lernen – und wie Pascal Misar die Kunden in allen Phasen einer Transaktion begleiten.

*Wer auf die richtigen Partner setzt,
hat schöne Aussichten auf eine gute Rendite.*

Ab aufs Land!

Es ist eng, hektisch, teuer und Platz für die Kinder hat's ohnehin wenig in der Stadt: Viele Schweizer zieht es wieder in die Dörfer. Nicht nur, weil das Mobile Office die Nähe zum Arbeitsplatz immer weniger wichtig macht. Die eigenen vier Wände auf dem Land sind auch günstiger als eine Bleibe in der teuren City.

In Hagenbuch, einer Ortschaft am äussersten Rand des Kantons Zürich an der Grenze zum Thurgau, so meldete der Tages-Anzeiger unlängst, gibt es noch Wohnungen zu vernünftigen Preisen. 3½-Zimmer-Wohnungen unter 1500 Franken, 4½ Zimmer für 1800 Franken – mit ein Grund, warum sich die Einwohnerschaft in den letzten 30 Jahren auf knapp 1100 Einwohner verdoppelt hat – ohne Probleme. Gemeindepräsidentin Therese Schläpfer freut's: «Das Dorf funktioniert gut. Die soziale Kontrolle greift.»

Auch SRF-Moderatorin Patrizia Laeri bereut ihren Umzug von der Stadt nach Männedorf (ZH) nicht: «Ich selbst wäre nie aufs Land gezogen – aber mein Partner hatte dieses Bedürfnis. Im Nachhinein bin ich ihm dankbar dafür. Der Umzug war etwas vom Besten, was mir passieren konnte.» Auch, so erzählt Laeri, weil das Leben nur ein paar Kilometer ausserhalb der Städte günstiger wird: «Der Umzug war auch eine Entziehungskur für mich – ich bin konsumgefährdet. In der Stadt war so schnell wieder ein Hunderternötli weg, die Versuchungen waren einfach zu gross. Mit Materiellem habe ich mich auch belohnt. Jetzt brauche ich das nicht mehr. Nun ist es für mich eine Belohnung, in den Wald zu gehen.»

Der Traum vom Haus oder vom Refugium auf dem Land manifestiert sich auch in einem banalen Blick auf den Zeitschriftenmarkt: In Deutschland erschien 2005 erstmals das Magazin «Landlust». Auflage heute: über eine Million Exemplare. Die krisengebeutelte Branche rieb sich die Augen, auch im Schweizer Medienhaus Ringier war man beeindruckt. Zuerst wollte man kooperieren, aber die Verhandlungen scheiterten. So brachte Ringier im Frühling 2013 das eigene Produkt auf den Markt: «Landliebe» liegt heute bei einer hohen Auflage von knapp 211 000 Exemplaren mit ungefähr 700 000 Leserinnen und Lesern, dazu gibt's Bücher sowie Radio- und TV-Sendungen – und das stete Grundrauschen eines altbekannten Volksliedes: «Kein schöner Land in dieser Zeit als hier das unsre weit und breit.»

Dem Trend haben sich mittlerweile auch die Stadtplaner verschrieben: Neue Quartiere in den grossen Schweizer Städten werden bewusst als Räume mit kleinzelligen Strukturen gebaut, es gibt Lädli wie den Volg im Dorf, Grünflächen wie auf dem Land, den Platz für die Viehschau, Plätze wie ehemals rund ums Milchhüsli oder Gemeinschaftsräume, wie sie früher die Kirche auf dem Dorfhügel bot. Es gibt also auch das Land in der Stadt.

Der ewige Traum: das Haus im Grünen

Der Trend zurück aufs Land ist nicht neu: Es wiederholt sich, was sich bis Anfang der 1990er-Jahre abspielte. Das Haus im Grünen, in einiger Entfernung zur nächstgrösseren Stadt, galt damals für die meisten als erstrebenswerte Lebensform.



Idylle pur: Der Ortskern von Dörflingen (SH) liegt mitten im Grünen und steht unter Denkmalschutz.

Doch es hilft alles nichts, der Drang nach dem Ländlichen ist offenbar ein Gen, das sich schon in frühen Jahren bei uns festsetzt. Markus Freitag wuchs in einem kleinen Dorf im Hotzenwald in Süddeutschland auf, wohnt heute in Zürich und arbeitet als Direktor des Instituts für Politikwissenschaft und Professor für politische Soziologie an der Universität Bern. Seine Wurzeln, erzählte er unlängst dem MigrosMagazin, lägen zwar «in einer Gemeinde mit 100 Einwohnern, und mit zunehmendem Alter erinnere ich mich gern an die Natur und die Gelassenheit dort zurück. Ich könnte mir durchaus vorstellen, den Lebensabend in ländlicher Umgebung zu verbringen.»

«The long way back home» also, zurück zu den Wurzeln. Freitag ist mit seiner Liebe zum Land nicht allein; fast jeder Zweite träumt von einem Haus auf dem Land, wie eine Studie zeigt – obwohl laut einer Analyse ein durchschnittlicher Schweizer Haushalt acht Jahre lang sparen muss, um den Traum vom eigenen Heim verwirklichen zu können. Das Alter des durchschnittlichen

Immobilienkäufer liegt denn auch mit 48 Jahren vergleichsweise hoch. Das Alter des Erstkäufer einer Immobilie liegt zwischen 35 und 40 Jahren.

Doch einmal auf dem Land, vermissen die Landbewohner kaum etwas: 84 Prozent auf dem Land sind mit den Betreuungsmöglichkeiten im Alter zufrieden; Gleiches gilt für Kindereinrichtungen wie Krippen und Kindergärten: Drei Viertel der Befragten sind zufrieden. Über drei Viertel sind auch mit der medizinischen Versorgung und den Einkaufsmöglichkeiten zufrieden. Und auch ohne direkten Tram- oder S-Bahn-Anschluss schätzen drei Viertel der Eidgenossen den öffentlichen Personennahverkehr: Für sie sind die angebotenen Verbindungen mit Bussen und Regionalzügen ausreichend. Gut zwei Drittel finden das Freizeit- und Kulturangebot sowie die Bildungsmöglichkeiten gut.

Nur ein einziger Punkt kommt bei den Befragten nicht gut an: Mit dem Nachtleben auf dem Land – Fuchs grüsst Hase! – ist nur ein Drittel zufrieden. Aber auch

ohne Halli-Galli hat sich das Dorfleben seit dem Einzug der Städter verändert. Soziologe Freitag: «Man wohnt zwar dort, ist aber mobiler als früher, arbeitet in der Stadt oder der Agglomeration und nimmt nicht mehr unbedingt am sozialen Leben vor Ort teil. Zudem hat man dank Internet von überall Zugang zur Welt.» Allerdings: Landbewohner seien immer noch beharrlicher, bodenständiger und prinzipientreuer als die Städter. Freitag: «Im Dorf stossen die Leute immer aufeinander, ob sie wollen oder nicht – dieses Gesetz des Wiedersehens hat Auswirkungen auf das soziale Miteinander und macht das Dorf zu einem geschlossenen Kreis voller Normen und Konventionen. Wenn sie diese missachten oder anecken, müssen sie mit Sanktionen rechnen. In der Stadt ist die persönliche Freiheit grösser, jeder ist ein Stück weit fremd und nicht «Herr im Haus», mit Ausnahme der Quartiere, wobei auch dort alles weniger verbindlich ist als im Dorf.»

Doch im Vorteilskampf zwischen städtischer Anonymität und dörflicher Kontrolle gewinnt derzeit oft das Land. Die Gratiszeitung 20 Minuten wollte von den Lesern wissen, warum sie das ländliche Leben bevorzugen. «Man müsste mich schon zwingen, wieder in die Stadt zu ziehen», sagte etwa Sandra K. aus Eichberg (SG). «Heute lebe ich in einem gemieteten Haus zusammen mit meiner Mutter und meiner Grossmutter. Ich geniesse die Ruhe und den Garten, wo ich stundenlang lesen oder einfach draussen sein kann. Mein Traum wäre es, irgendwann ein Haus zu kaufen. Perfekt wäre es, wenn es auch noch einen Stall fürs eigene Pferd hätte. Darauf arbeite ich hin.» Und Nicole B. aus Liestal (BL) sagt: «Ich wohne zwar in Liestal, das von seiner Grösse her als Stadt zählt und Kantonshauptort ist. Doch das kleine Mehrfamilienhaus, in dem wir wohnen, ist sehr ländlich gelegen und hat viel Umschwung und einen Garten. Wir sind gern draussen und geniessen die frische Luft mit unseren zwei kleinen Kindern. Ich kenne das richtige Stadtleben nur vom Job her und ich möchte nicht dort wohnen. Je näher man dem Zentrum kommt, desto grauer und hektischer kommt es mir vor. Ich brauche einfach einen Waldrand in meiner Nähe.»

Also doch: «Kein schöner Land in dieser Zeit als hier das unsre weit und breit.»

Zwar arbeiteten auch damals schon viele in der Stadt und der urbane Raum war auch damals schon der Wachstumsmotor der Volkswirtschaft, bilanziert der Think-Tank «Avenir Suisse» im Report «Bye-bye, Babyboomers!» – doch die Landliebe führte damals zu einer veritablen Stadtflucht, die Kernstädte erlebten einen ungeahnten Exodus. Sie schrumpften deutlich: Die Stadt Zürich verlor zwischen 1970 und 1990 gut 60 000 Einwohner, Basel und Bern erging es nicht viel besser. Gleichzeitig setzte in der Agglomeration und auf dem Land ein enormer Bauboom ein; davon zeugen heute Abertausende von angejahrten Einfamilienhäusern in den äusseren Vorortsgürteln der Grossstädte, die in den 1980er-Jahren entstanden. Innerhalb nur eines Jahrzehnts verdoppelten sich die Häuserpreise, Sorgen um ungebremsten Landverschleiss und Zersiedlung beschäftigten erstmals eine breitere Öffentlichkeit. In den 1990er-Jahren drehte der Zeitgeist

und mit ihm die Bewegungsrichtung der Menschen; Urbanität war wieder gefragt, aus «Retour à la nature» wurde «Back to the City». Die Städte begannen wieder zu wachsen, wovon Städteplanner auch heute noch ausgehen – weil die einstigen Babyboomer heute in Rente sind und in die Stadt zurückkehren. Grundsätzlich, meint «Avenir Suisse», sei davon auszugehen, dass heutige Menschen in den späteren Lebensphasen zentral wohnen wollten. Die jungen Pensionäre suchten darum Konsum, Infrastruktur, Kultur, Unterhaltung und nicht zuletzt viele Sozialkontakte. Das wiederum freut viele Junge: Sie beleben die durch den Wegzug der Pensionäre frei werdenden Liegenschaften, sorgen mit Kindernachwuchs dafür, dass die Schulen auf dem Land weiter genutzt werden, und bringen in das dörfliche Leben, die Organisationen und Vereine neuen Schwung und frisches Blut: Landpflege durch Landliebe, gewissermassen.

Ihre Immobilienberater: Engagiert unterwegs für Ihre Zukunft.

Sie tun alles, damit Sie als Kunde rundum zufrieden sind. Mit ihrer umfassenden Kompetenz, ihrer Fokussierung auf die individuellen Bedürfnisse und ihrer unermüdlichen Begeisterung sorgen die Immobilienberater von Swiss Life Impulse erfolgreich für massgeschneiderte Lösungen: vom Verkaufsmandat für privates Wohneigentum über die Vermittlung von Anlageimmobilien bis hin zur Expertise – wie die Beispiele der sechs Experten aus der ganzen Schweiz illustrieren.

Biel-Seeland



Erika Burri

«Ich durfte von einem Generalunternehmer eine bestehende Überbauung zum Abverkauf übernehmen. Dabei begleitete ich als Innenarchitektin den Bauherrn und Generalunternehmer auch einen Tag lang in diverse Ausstellungen, um Baumaterialien für weitere Bauvorhaben zu bestimmen. Beim Mittagessen kamen wir auf seine Zukunftsprojekte zu sprechen, auch auf ein Neubau- und Investorenprojekt im Raum Bern mit drei Mehrfamilienhäusern und einem Investitionsvolumen von über 14 Millionen. Ich konnte den Kunden erneut von Impulse und meiner Kompetenz überzeugen und bekam das Verkaufsmandat. Gemäss dem Wunsch des Verkäufers fand ich ohne öffentliche Aufschaltung im Internet einen neuen Käufer – und durfte zeigen, dass ich mit den Möglichkeiten von Impulse und meinem beruflichen Hintergrund auch grosse Investoren rundum betreuen kann.»

Morges-La Côte



Philippe Cast

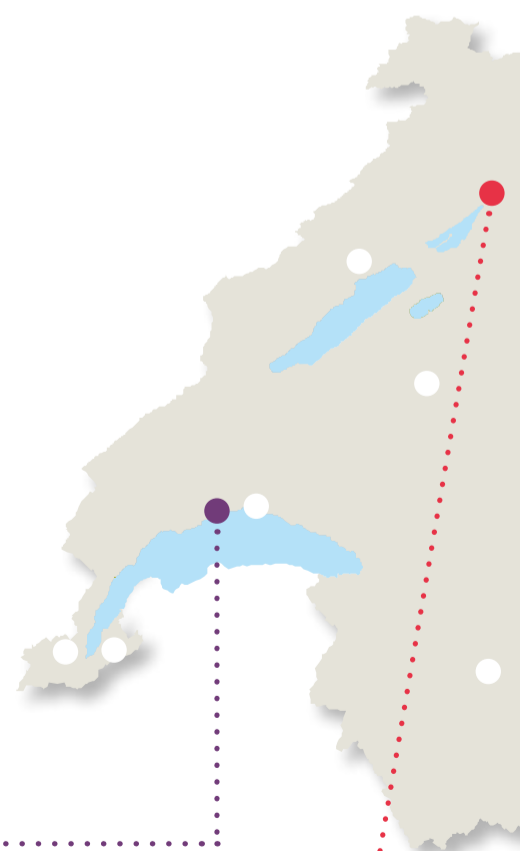
«Ich wurde von einem Swiss Life-Vorsorgeberater gebeten, ein Mietobjekt im Rahmen einer Hypothekarfinanzierung zu bewerten. Nach einem ersten Kontakt bat mich der Eigentümer, eine weitere Immobilie zu bewerten, die er verkaufen wollte. Nach der Schätzung erteilte er mir das Mandat, wünschte jedoch, dass das Objekt nicht öffentlich ausgeschrieben, sondern über unser grosses Netzwerk diskret verkauft werde – was wir problemlos realisieren konnten. Nach diesem Erfolg empfahl er uns auch seiner Schwester, die ebenfalls ein Objekt sowie Bauland mit Entwicklungspotenzial veräussern wollte. Wir konnten alle Verkäufe zum gewünschten Preis in wenigen Monaten realisieren – dank unserem umfangreichen Netzwerk und unserer Kompetenz.»

Luzern



Jens K. Schäfer

«Es begann alles mit einem Verkaufsmandat für ein wunderschönes Bauernhaus in Ruswil (LU), worauf diese Kunden bei mir auch gleich ein neues Objekt in der Stadt Luzern kauften. Letztes Jahr bat mich dieser Kunde, seinen Schwager zu kontaktieren: «Irgendetwas funktioniert nicht beim Verkauf seines Zweifamilienhauses.» Nach einem intensiven Beratungsgespräch durfte ich das Mandat von einem Mitbewerber übernehmen und fand innert Kürze einen passenden Käufer für dieses Generationenhaus. Damit die potenziellen Käufer diese Liegenschaft erwerben konnten, musste aber erst ihre Doppelhaushälfte im Reusstal verkauft werden, welche ebenfalls schon länger bei einem anderen Makler zum Verkauf stand. Auch hier durfte Impulse erfolgreich das Mandat übernehmen. Man könnte meinen, dass die Geschichte hier zu Ende ist – aber auch aus diesem Auftrag durfte ich wieder ein neues Verkaufsmandat abschliessen. Qualität, eine positive Marke mit einem starken Team und Freude am Beruf sind eben der Garant für solch schöne Anekdoten.»



Horgen



Roberto Rotundo

«Durch das grosse Netzwerk bei Swiss Life kam ich durch einen Vorsorgeberater in Kontakt mit dem Eigentümer einer Liegenschaft. Es handelte sich um ein grosses Mehrfamilienhaus mit zwölf Wohnungen am Rand der Gemeinde Wald (ZH). Nach ersten Gesprächen über seine Wünsche haben wir den Kunden eingeladen zum Event «Wie verkaufe ich meine Immobilie». Dieser rundum gelungene Anlass sowie unsere zielgerichteten Gespräche haben ihn schliesslich überzeugt, Immopulse das Verkaufsmandat anzuvertrauen. Wie vom Verkäufer gewünscht, wurde das Objekt nicht öffentlich ausgeschrieben – was einem Erfolg aber absolut nicht hinderlich war: Über mein Netzwerk konnte ich die Liegenschaft zum gewünschten Preis binnen kürzester Zeit verkaufen.»



Aarefa Amini

«Die verrückte Geschichte begann Mitte Februar mit einem Telefonat aus Hongkong: Ein Kunde interessierte sich für eine ausgeschriebene Attikawohnung in Rüschlikon (ZH) – doch ich merkte schon bei diesem ersten Gespräch, dass dieses Objekt für ihn und seine Familie nicht geeignet war. Ich überzeugte den Kunden durch gezielte Fragen für einen neuen Suchauftrag und kontaktierte die Eigentümerin einer Villa in Kilchberg (ZH), für die ich vor gut einem Jahr eine Schätzung machen durfte. Ein Volltreffer: Die Dame sagte mir, meine Anfrage komme wie gerufen, sie habe sich nämlich entschieden, ins Ausland zu ziehen. Auch der interessierte Kunde stimmte nach einer ersten Sicht auf die Eckdaten sofort einer Besichtigung über Face Time zu und flog nach der virtuellen Tour durch das Objekt sofort nach Zürich. Gleich nach der Besichtigung vor Ort bestätigte er die Kaufabsicht. Anfang April wurde die Villa erfolgreich beurkundet.»

Appenzellerland



Esther Brunschwiler

«Meine Kunden wünschten für ihr Eigenheim in Herisau eine Marktwertschätzung. Für den Verkauf ihres geliebten Zuhauses konnten sie sich noch nicht entschliessen, jedoch war der Grundstein für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Swiss Life Immopulse gelegt. Bald folgte eine Bewertung für ein Mehrfamilienhaus, welches ich erfolgreich verkaufen durfte. Zwei weitere Liegenschaften sollten an die Kinder überschrieben werden. Aus diesem Grund erstellte ich auch bei diesen Mehrfamilienhäusern eine Bewertung. Eine Übergabe an die Kinder ist ein Prozess, der gut überlegt und geplant sein will. Deshalb kam meine Einladung für das Seminar «Immobilien verkaufen oder vererben», gerade richtig. Gemeinsam mit unserem erfahrenen Vorsorgespezialisten fanden wir den Weg zu einem glücklichen Übertrag der Liegenschaften in die nächste Generation.»

Appenzellerland

Baden

Basel

Bern Ost

Bern West

Biel-Seeland

Emmental

Fribourg

Fricktal

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 Binz

Zürich City

Zürich Limmatquai

In Anlageimmobilien investieren – gewusst wie!

Immobilien stellen in der Vermögensanlage eine interessante und solide Anlagemöglichkeit dar. Gerade im aktuellen Zinsumfeld verspricht die Investition in «Betongold» eine attraktive Rendite. Swiss Life Immopulse bietet privaten und institutionellen Investoren umfassende Dienstleistungen an.

Eine werthaltige Anlageklasse










Anlageimmobilien sind nicht nur institutionellen Grossinvestoren vorbehalten. Auch vermögende Private und Unternehmer verstehen eine Direktinvestition in Renditeobjekte als werthaltige Anlageklasse mit einer guten Cashflow-Perspektive. Die Abwägung von Risiko und Rendite bei Tiefst- oder sogar Negativzinsen rückt Anlageimmobilien als attraktive Investition und Anlageklasse vermehrt ins Zentrum. Wer eine Anlageperspektive im Immobilienumfeld sieht, wird über die Zeit meist ein Portefeuille aufbauen. Für die Beurteilung einer Investition in ein einzelnes Renditeobjekt wie auch für die Strategie eines Portfolioaufbaus bringen Immobilienexperten mit Beratung und Unterstützung einen Mehrwert.



Solche werthaltigen Anlageimmobilien werden immer beliebter.

Erwerb >>






-  Investitionsbedürfnis formulieren
-  Suchprofil festlegen
-  Market Research
-  Dossierselektion und -prüfung
-  Objektwahl und diverse Abklärungen
-  Immobilienbesichtigung/-bewertung
-  Due Diligence
-  Kauf
-  Übernahme

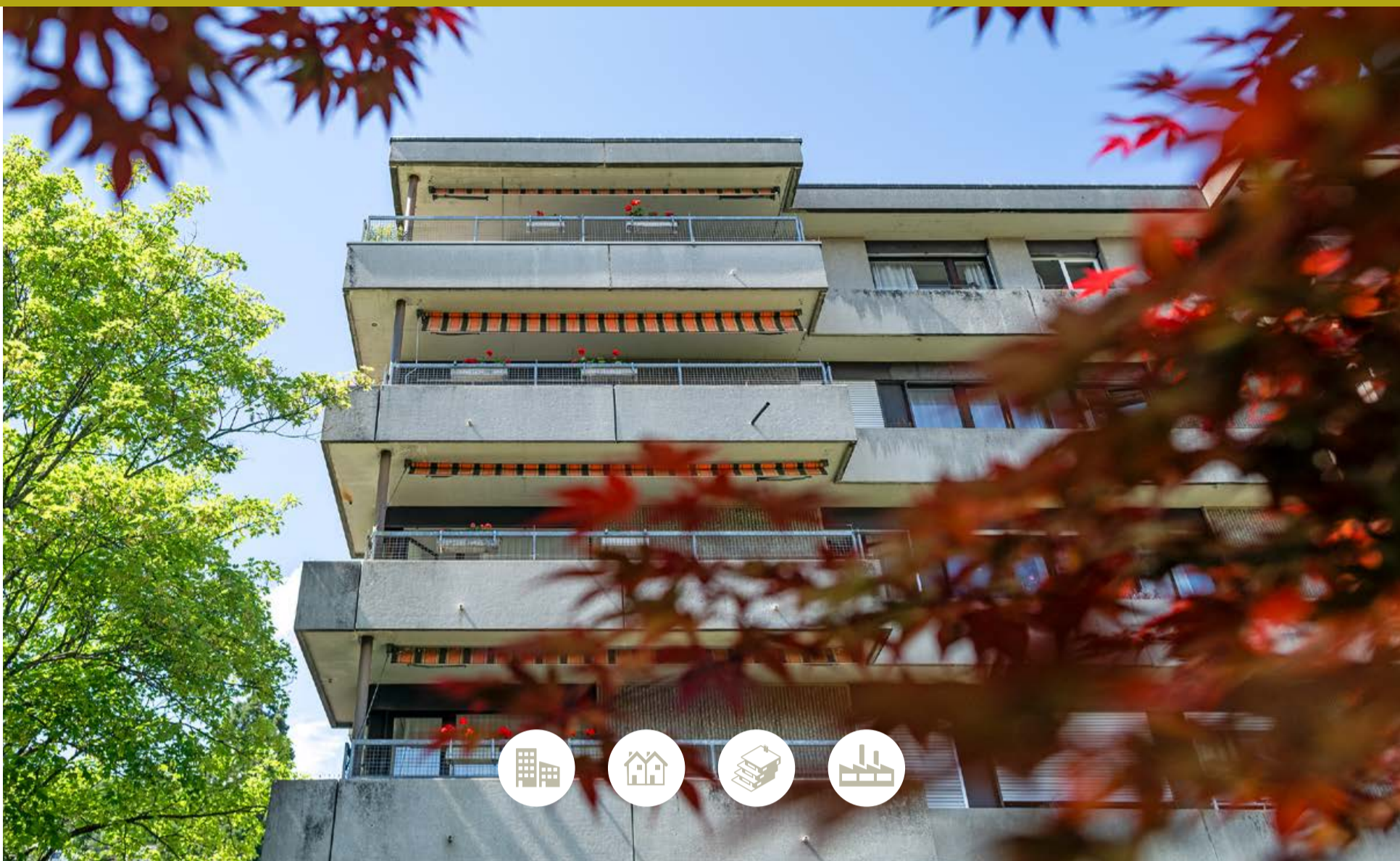
Anlageimmobilien erwerben und veräussern

Der Kauf und Verkauf von Anlageimmobilien als Prozess ist nicht von kurzer Dauer. Beim Erwerb soll die Immobilie auf Faktoren wie Mietzinsbasis, Mietermix und Substanz geprüft werden. Bei der Veräusserung sind Investorenbeziehungen wie auch Verhandlungskompetenz das A und O. Der Erfolg hängt auch hier von der professionellen Vorgehens- und Verhaltensweise ab. Die einzelnen Phasen einer Immobilientransaktion werden wie folgt durchlaufen:

Veräusserung >>



-  Desinvestitionsentscheid fällen
-  Verkaufspreis ermitteln
-  Verkaufsdossier aufsetzen
-  Objektvermarktung festlegen
-  Zielkunden ansprechen
-  Immobilienbesichtigung mit Käufer
-  Due Diligence
-  Verkauf
-  Übergabe



Liefern eine ansprechende Performance: gemischt genutzte Liegenschaften.

Die Vorteile nutzen mit Swiss Life Immopulse

Die Immobilien- und Transaktionsexperten im Geschäftsbereich Anlageimmobilien bieten ihre Dienstleistungen in der Schweiz und Westeuropa an. Kunden kommen in den Genuss einerseits von Expertisen wie Beratungen und Bewertungen und andererseits von Vermittlungen wie Kauf und Verkauf einzelner Anlageimmobilien und Immobilienportfolios. Die Fachkräfte mit langjähriger Erfahrung und ausgewiesener Kompetenz ermöglichen durch Ihr internationales Netzwerk attraktive Immobilieninvestitionen und schnelle Transaktionen. So profitieren Kunden vom richtigen Vorgehen und von der werthaltigen Investition oder erfolgreichen Devestition.



Ihre individuellen Bedürfnisse stehen bei uns im Zentrum.

Sie bei uns als Anlagekunde

Sie als Kunde mit Ihrem Anlagebedürfnis sind uns wichtig. Investitionen in Immobilien sind langfristig und finanziell entscheidend. Diese Nachhaltigkeit soll in die Beratung, Betreuung und Kundenbeziehung einfließen. Professionalität, Diskretion und Erreichbarkeit leben wir jeden Tag. Lernen Sie uns kennen und wir setzen Ihre Ziele gemeinsam um.




Die grosse Freude nach einer erfolgreichen Transaktion



Schöne Aussichten für alle, die sich eine Dachterrasse wünschen.


Vuisternens-en-Ogoz (FR)


Reihenhäuser mit moderner Architektur


 Moderne Eigentumswohnungen

 5 Zimmer

 Aussenparkplätze

 Zentrale, ruhige, sonnige Lage

 89 bis 110 Quadratmeter

 Preis ab CHF 474 000



Lage

Vuisternens-en-Ogoz liegt im Saanebezirk zwischen Bulle und Freiburg, in der Nähe des Greyerzesees. Der Ort zählt rund 1000 Einwohner, was ihm ein ländliches Flair verleiht. Am 1. Januar 2016 schloss sich die Gemeinde mit Corpataux-Magnedens, Farvagny, Le Glèbe und Rossens zur neuen Gemeinde Gibloux zusammen.

Objekt

Die insgesamt acht Wohnungen liegen zwischen einem kleinen Privatweg und der Hauptstrasse im Dorfzentrum von Vuisternens-en-Ogoz. Wählen Sie zwischen einer 4½-Zimmer-Wohnung mit Terrasse und Garten und einer Wohnung im 1. Stock mit eigener begrünter Terrasse. Die zeitgenössische Architektur im Stil von Reihenvillen macht das Projekt sehr attraktiv. Jede Wohnung verfügt über einen Eingangsbereich mit einem Abstellraum oder Keller. Via Eingangshalle gelangt man über den Wohnbereich mit Küche, Ess- und Wohnzimmer zu drei Zimmern, einem Badezimmer und einem Gäste-WC. Der Bau bietet einen hohen Lebensstandard und wird schlüsselfertig geliefert. Die Wärmeerzeugung erfolgt über eine

Wärmepumpe, eine Bodenheizung ist in jeder Wohnung vorhanden.

Für weitere Informationen und eine Besichtigung stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

 Ihr Immobilienberater

Jonathan Schmid
Telefon 026 347 12 74
jonathan.schmid@swisslife.ch

Generalagentur Fribourg
Maison de Montenach 1
1763 Granges-Paccot

www.immopulse.ch








Langendorf (SO)

Ländlich und doch stadtnah



Die Einfamilienhäuser bestechen durch schlichte Eleganz.

-  Vier Einfamilienhäuser im Minergie-Standard
-  Ruhige Lage mit schönen Naherholungsgebieten
-  5½ Zimmer, dreistöckige Bauweise
-  168 Quadratmeter
-  Preis ab CHF 900 000

Lage

Langendorf ist eine kleine Gemeinde im Kanton Solothurn und von wunderschönen Naherholungsgebieten umgeben. Das Zentrum von Solothurn ist in nur fünf Autominuten erreichbar.

Objekt

Auf dem ehemaligen Obstgarten des denkmalgeschützten Biedermeierhauses entstehen vier lichtdurchflutete, grosszügige Einfamilienhäuser im Minergie-Standard. Bei der Innenausstattung sind Ihren individuellen Wünschen und ästhetischen Ansprüchen keine Grenzen gesetzt. Die zugehörigen Sitzplätze erweitern den Wohnbereich optimal. Die 5½ Zimmer und die 168 m² Wohnfläche ergeben eine vielseitige Wohnnutzung für Familien. Der zu jedem Haus dazugehörige Carport bietet Platz für zwei Fahrzeuge.

Ihr Immobilienberater

Francesco Sessa
Telefon 043 255 42 15
francesco.sessa@swisslife.ch

Generalagentur Zürcher Unterland
Schaffhauserstrasse 53
8180 Bülach






www.immopulse.ch

Merligen (BE)

Wohnungen mit unverbaute Seesicht



Am Südhang des Niederhorns herrscht ein mediterranes Klima.

-  Fünf Eigentumswohnungen
-  Zentrale Lage mit unverbaute Seesicht
-  4½ bzw. 5½ Zimmer
-  105 bis 150 Quadratmeter
-  Preis ab CHF 895 000

Lage

Das «Palmendorf» Merligen liegt direkt am Thunersee und gehört zur Gemeinde Sigriswil. Durch die günstige Lage am Südhang des Niederhorns herrscht das ganze Jahr über ein mediterranes Klima.

Objekt

Insgesamt stehen fünf Wohnungen mit Balkon und/oder Terrasse zum Verkauf. Zu jeder Wohnung können zwei Einstellhallenplätze erworben werden. Das Haus an Hanglage bietet eine Wohnung mit 5½ Zimmern und einer Wohnfläche von rund 150 m² mit einem Balkon sowie einer seitlichen Terrasse. Im Ober- und im Dachgeschoss befinden sich jeweils zwei 4½-Zimmer-Wohnungen mit ca. 104 m² Wohnfläche. Sie verfügen über einen Balkon zur Seeseite sowie einen Seitenbalkon. Das gesamte Haus ist rollstuhlgängig und bezugsbereit.

Ihre Immobilienberaterin

Erika Burri
Telefon 032 328 89 80
erika.burri@swisslife.ch

Generalagentur Biel-Seeland
Bahnhofstrasse 54
2502 Biel

www.immopulse.ch


Anlageimmobilien

Sie suchen alternative Investitionsmöglichkeiten? Direktanlagen in Wohn- und Gewerbeliegenschaften bieten attraktive Renditen. Vier Trouvaillen aus unserem Angebot für Sie.

Seengen (AG)

5707 Seengen

>> Mehrfamilienhaus	
>> Bruttorendite	4,56
>> Eigenkapitalrendite geschätzt	7,29
>> Baujahr	2008
>> Anzahl Einheiten	4
>> Anlagevolumen	CHF 2,28 Mio.

 Reto Marugg, Telefon 052 265 75 93




reserviert

S. Antonino (TI)

6592 S. Antonino

>> Mehrfamilienhaus	
>> Bruttorendite	4,26
>> Eigenkapitalrendite geschätzt	13,92
>> Baujahr	2016
>> Anzahl Einheiten	9
>> Anlagevolumen	CHF 4,10 Mio.

 Davide Dellamora, Telefon 091 821 22 51



Altwis (LU)

6286 Altwis

>> Zwei Mehrfamilienhäuser	
>> Bruttorendite	4,88
>> Eigenkapitalrendite geschätzt	7,07
>> Baujahr	2016
>> Anzahl Einheiten	14
>> Anlagevolumen	CHF 5,65 Mio.

 Peter Müller, Telefon 043 284 37 48



verkauft

Dagmersellen (LU)

6252 Dagmersellen

>> Apparthotel	
>> Bruttorendite	11,85 (umsatzabhängig)
>> Eigenkapitalrendite geschätzt	15,52
>> Baujahr	2015
>> Anzahl Einheiten	27
>> Anlagevolumen	CHF 6,50 Mio.

 Peter Müller, Telefon 043 284 37 48




Objekte zum Verlieben

Es gibt sie noch, diese einmaligen Bijoux. 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.

Kallern (AG)

5625 Kallern

>> Einfamilienhaus	
>> Baujahr/Erneuerungsbau	1986/1998
>> Grundstück	1109 m ²
>> Wohnfläche	431 m ²
>> Zimmer	10½
>> Preis	CHF 1,95 Mio.

 Varujan Kubetyan, Telefon 044 744 51 45



Gossau (SG)

9200 Gossau

>> Historische Villa	
>> Baujahr	1905
>> Grundstück	1272 m ²
>> Wohnfläche	527 m ²
>> Zimmer	13
>> Preis	CHF 1,75 Mio.

 Patric Kühn, Telefon 044 925 39 43



Wäldi (TG)

8564 Wäldi

>> Einfamilienhaus	
>> Baujahr	1996
>> Grundstück	1405 m ²
>> Wohnfläche	280 m ²
>> Zimmer	8
>> Preis	CHF 1,78 Mio.

 Rosmarie Obergfell, Telefon 071 677 95 70



St. Peter/Pagig (GR)

7028 St. Peter/Pagig

>> Einfamilienhaus	
>> Bau-/Renovierungsjahr	1975/2008
>> Grundstück	1850 m ²
>> Wohnfläche	130 m ²
>> Zimmer	5½
>> Preis	auf Anfrage

 Roman Jäger, Telefon 071 354 66 90



Vom Haustraum zum Traumhaus



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: Auf diesen Seiten finden Sie eine Auswahl unserer Luxusobjekte.

Colombier (NE)

2013 Colombier



- >> Herrenhaus >> Wohnfläche 500 m² >> Zimmer 11
- >> Baujahr 1910 >> Grundstück 8122 m² >> Preis auf Anfrage

Pascal Quartenoud, Telefon 021 340 08 20

Wettingen (AG)

5430 Wettingen



- >> Luxusvilla >> Wohnfläche 540 m² >> Zimmer 6½
- >> Baujahr 2009 >> Grundstück 1259 m² >> Preis CHF 5,75 Mio.

Christian Schranz, Telefon 056 204 30 84

Luzern (LU)

6006 Luzern



- >> Stadtvilla >> Wohnfläche 250 m² >> Zimmer 8
- >> Baujahr 1939 >> Grundstück 1406 m² >> Preis auf Anfrage

Jens K. Schäfer, Telefon 041 375 02 33

Watt (ZH)

8105 Watt



- >> Einfamilienhaus >> Wohnfläche 230 m² >> Zimmer 5½
- >> Baujahr 2003 >> Grundstück 529 m² >> Preis CHF 1,98 Mio.

Francesco Sessa, Telefon 043 255 42 15

Zumikon (ZH)

8126 Zumikon



» Villa » Wohnfläche 320 m² » Zimmer 8½

» Baujahr 1934 » Grundstück 1283 m² » Preis CHF 4,328 Mio.

Julian Lander, Telefon 044 925 39 72

Buchberg (SH)

8454 Buchberg



» Landhausvilla » Wohnfläche 235m² » Zimmer 6½

» Baujahr 2006 » Grundstück 1147 m² » Preis CHF 2,9 Mio

Patric Kühn, Telefon 044 925 39 43

Stäfa (ZH)

8712 Stäfa



» Villa » Wohnfläche 204m² » Zimmer 6½

» Baujahr 1976 » Grundstück 1625 m² » Preis auf Anfrage

Jens K. Schäfer, Telefon 041 375 02 33

Bäch (SZ)

8806 Bäch



» Maisonette-Wohnung » Wohnfläche 207 m² » Zimmer 5½

» Baujahr 2007 » Terrasse 68 m² » Preis CHF 2,73 Mio.

Aarefa Amini, Telefon 044 727 60 21

Islisberg (AG)

8905 Islisberg



» Villa » Wohnfläche 346 m² » Zimmer 12

» Baujahr 2010 » Grundstück 1029 m² » Preis CHF 3,56 Mio.

Livio Corrado, Telefon 044 944 50 69

Oberrieden (ZH)

8942 Oberrieden



» Terrassenhaus » Wohnfläche 185 m² » Zimmer 5½

» Baujahr 2005 » Terrasse 85 m² » Preis CHF 2,97 Mio.

Aarefa Amini, Telefon 044 727 60 21

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 Morgins (VS)



11 Vérossaz (VS)



12 La Chaux-de-Fonds (NE)



13 Evilard (BE)



14 Sutz (BE)



15 Gümligen (BE)



1 Epalinges (VD)



5 Mont-sur-Rolle (VD)



6 St-Cergue (VD)



7 St-Cergue (VD)



8 La Sarraz (VD)



15 Gümligen (BE)



2 Grandvaux (VD)



3 Bursins (VD)



4 Mont-sur-Rolle (VD)



16 Gümligen (BE)



17 Kehrsatz (BE)



18 Diessbach b. Büren (BE)



19 Urtenen-Schönbühl (BE)



20 Gündlichwand (BE)



21 Grächen (VS)



22 Grächen (VS)



23 Reigoldswil (BL)



24 Hölstein (BL)



25 Läuelfingen (BL)



26 Langendorf (SO)



27 Huttwil (BE)



28 Laufenburg (AG)



29 Baden (AG)

1
1066 Epalinges
7½ Zimmer
WF 160 m²
VP 1,39 Mio.

2
1091 Grandvaux
5½ Zimmer
WF 220 m²
VP 1,95 Mio.

3
1183 Bursins
5½ Zimmer
WF 150 m²
VP 1,19 Mio.

4
1185
Mont-sur-Rolle
6 Zimmer
WF 140 m²
VP 1,38 Mio.

5
1185
Mont-sur-Rolle
3½ Zimmer
WF 90 m²
VP 770000

6
1264 St-Cergue
3 Zimmer
WF 45 m²
VP 290000

7
1264 St-Cergue
1½ Zimmer
WF 34 m²
VP 192000

8
1315 La Sarraz
6½ Zimmer
WF 130 m²
VP 695000

9
1728 Rossens
5½ Zimmer
WF 160 m²
VP 790000

10
1875 Morgins
3½ Zimmer
WF 74 m²
VP 435000

11
1891 Vérossaz
4 Zimmer
WF 120 m²
VP 310000

12
2300 La Chaux-
de-Fonds
5½ Zimmer
WF 210 m²
VP 890000

13
2533 Evilard
8 Zimmer
WF 192 m²
VP 895000

14
2572 Sutz
7½ Zimmer
WF 308 m²
VP auf Anfrage

15
3073 Gümligen
3½ Zimmer
WF 87 m²
VP 595000

16
3073 Gümligen
4½ Zimmer
WF 95 m²
VP 690000

17
3122 Kehrsatz
5½ Zimmer
WF 133 m²
VP 1,05 Mio.

18
3264 Diessbach
b. Büren
11 Zimmer
WF 326 m²
VP 990000

19
3322 Urtenen-
Schönbühl
5½ Zimmer
WF 153 m²
VP 886000

20
3815
Gündlichwand
5½ Zimmer
WF 128 m²
VP 625000

21
3925 Grächen
3½ Zimmer
WF 83 m²
VP 250000

22
3925 Grächen
2½ Zimmer
WF 57 m²
VP 160000

23
4418 Reigoldswil
8 Zimmer
WF 180 m²
VP 890000

24
4434 Hölstein
9 Zimmer
WF 180 m²
VP 1,29 Mio.

25
4448
Läuelfingen
5½ Zimmer
WF 160 m²
VP 840000

26
4513 Langendorf
5½ Zimmer
WF 170 m²
VP 900000

27
4950 Huttwil
5½ Zimmer
WF 164 m²
VP 650000

28
5080 Laufenburg
5 Wohnungen
WF 300 m²
VP 990000

29
5400 Baden
Restaurant mit
Wohnung
NF 176 m²
VP 980000



30 Gebenstorf (AG)



37 Menziken (AG)



44 Schattdorf (UR)



31 Neuenhof (AG)



38 Luzern (LU)



45 Hospental (UR)



32 Mägenwil (AG)



39 Ruswil (LU)



46 Camorino (TI)



33 Mellingen (AG)



40 Malters (LU)



47 S. Antonino (TI)



34 Seon (AG)



41 Dagmersellen (LU)



48 Gordola (TI)



35 Birrwil (AG)



42 Dagmersellen (LU)



49 Ronco sopra Ascona (TI)



36 Gränichen (AG)



43 Zug (ZG)



50 Brione sopra Minusio (TI)



51

Tegna (TI)



52

Comologno (TI)



53

Avegno (TI)



54

Claro (TI)



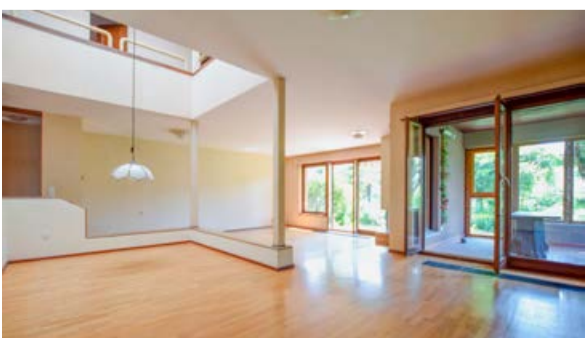
55

Chiggiogna (TI)



56

Sigirino (TI)



57

Vezia (TI)



58

Ponte Cremenaga (TI)



59

Sur (GR)



60

Latsch (GR)



61

St. Moritz (GR)



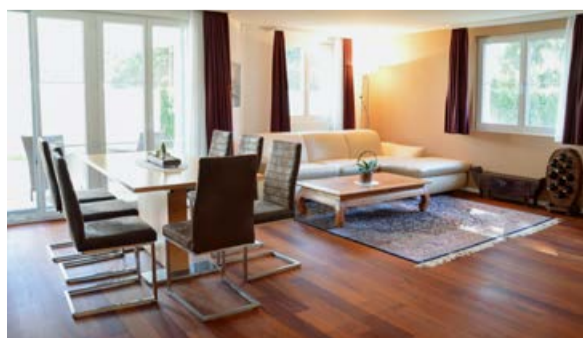
62

Regensdorf (ZH)



63

Adlikon b. Regensdorf (ZH)



64

Neerach (ZH)

30
5412 Gebenstorf
8½ Zimmer
WF 200 m²
VP 1,2 Mio.

31
5432 Neuenhof
7½ Zimmer
WF 176 m²
VP 1,63 Mio.

32
5506 Mägenwil
3½ Zimmer
WF 74 m²
VP 320000

33
5507 Mellingen
5½ Zimmer
WF 126 m²
VP 650000

34
5703 Seon
6½ Zimmer
WF 140 m²
VP auf Anfrage

35
5708 Birrwil
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP 915000

36
5722 Gränichen
5½ Zimmer
WF 151 m²
VP 855000

37
5737 Menziken
4½ Zimmer
WF 138 m²
VP 759000

38
6006 Luzern
6½ Zimmer
WF 212 m²
VP 1,79 Mio.

39
6017 Ruswil
6½ Zimmer
WF 174 m²
VP 1,05 Mio.

40
6102 Malters
4½ Zimmer
WF 134 m²
VP 925000

41
6252
Dagmersellen
6½ Zimmer
WF 145 m²
VP 1,35 Mio.

42
6252
Dagmersellen
4½ Zimmer
WF 109 m²
VP 665000

43
6300 Zug
3½ Zimmer
WF 62 m²
VP 1,35 Mio.

44
6467 Schattdorf
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 770000

45
6493 Hospental
Hotel mit
Tankstelle
VP 1,1 Mio.

46
6528 Camorino
6½ Zimmer
WF 210 m²
VP 1,295 Mio.

47
6592 S. Antonino
3½ Zimmer
WF 91 m²
VP 491000

48
6596 Gordola
10 Zimmer
WF 286 m²
VP 990000

49
6622 Ronco
sopra Ascona
5½ Zimmer
WF 190 m²
VP 1,65 Mio.

50
6645 Brione
sopra Minusio
Grundstücks-
fläche 3354 m²
VP 2,95 Mio.

51
6652 Tegna
Grundstücks-
fläche 1613 m²
VP 1,5 Mio.

52
6663 Comologno
3 Wohnungen
WF 138 m²
VP 525000

53
6670 Avegno
4½ Zimmer
WF 125 m²
VP 1,05 Mio.

54
6702 Claro
9 Zimmer
WF 240 m²
VP 1,05 Mio.

55
6764 Chiggiogna
6½ Zimmer
WF 230 m²
VP 575000

56
6806 Sigirino
4½ Zimmer
WF 85 m²
VP 730000

57
6943 Vezia
5½ Zimmer
WF 250 m²
VP 1,035 Mio.

58
6996
Ponte Cremenaga
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 730000

59
7456 Sur
5½ Zimmer
WF 110 m²
VP 300000

60
7484 Latsch
3½ Zimmer
WF 85 m²
VP 550000

61
7500 St. Moritz
4½ Zimmer
WF 115 m²
VP 1,2 Mio.

62
8105 Regensdorf
4½ Zimmer
WF 180 m²
VP 1,49 Mio.

63
8106 Adlikon
b. Regensdorf
3½ Zimmer
WF 110 m²
VP 920000

64
8173 Neerach
3½ Zimmer
WF 100 m²
VP 760000



65 Neunkirch (SH)



72 Küsnacht (ZH)



79 Fahrweid (ZH)



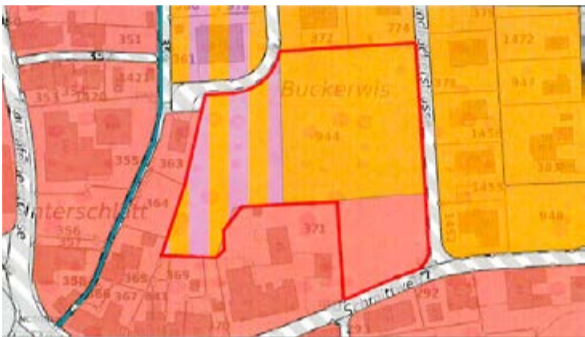
66 Beringen (SH)



73 Männedorf (ZH)



80 Widen (AG)



67 Schlatt (TG)



74 Stäfa (ZH)



81 St. Gallen (SG)



68 Ermatingen (TG)



75 Uerikon (ZH)



82 Rehetobel (AR)



69 Winterthur (ZH)



76 Horgen (ZH)



83 Appenzell (AI)



70 Weinfelden (TG)



77 Gross (SZ)



84 Appenzell (AI)



71 Buchackern (TG)



78 Walenstadtberg (SG)



85 Herisau (AR)



86 Herisau (AR)



87 Gossau (SG)



88 Flawil (SG)



89 Uzwil (SG)



90 Uzwil (SG)



91 Frasnacht (TG)



92 Widnau (SG)



93 Rebstein (SG)



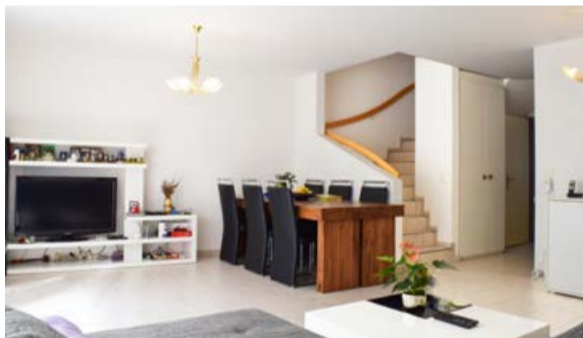
94 Altstätten (SG)



95 Sevelen (SG)



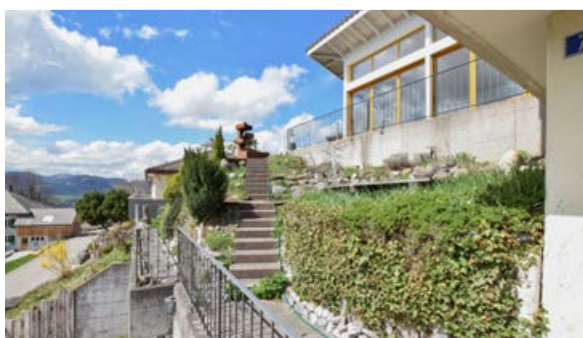
96 Schaanwald (FL)



97 Wil (SG)



98 Weingarten-Kalthäusern (TG)



99 Oberhelfenschwil (SG)

65
8213 Neunkirch
4½ Zimmer
WF 150 m²
VP 690000

66
8222 Beringen
5½ Zimmer
WF 142 m²
VP 965000

67
8252 Schlatt
Grundstücks-
fläche 8450 m²
VP 4,816 Mio.

68
8272 Ermatingen
4½ Zimmer
WF 170 m²
VP 1,3 Mio.

69
8404 Winterthur
5 Zimmer
WF 100 m²
VP 650000

70
8570 Weinfelden
5½ Zimmer
WF 196 m²
VP 1,6 Mio.

71
8586 Buchackern
5½ Zimmer
WF 216 m²
VP 645000

72
8700
Küsnacht
2½ Zimmer
WF 101 m²
VP 1,63 Mio.

73
8708 Männedorf
4½ Zimmer
WF 128 m²
VP 1,56 Mio.

74
8712 Stäfa
5½ Zimmer
WF 120 m²
VP 1,16 Mio.

75
8713 Uerikon
4½ Zimmer
WF 123 m²
VP 1,65 Mio.

76
8810 Horgen
3½ Zimmer
WF 110 m²
VP 1,28 Mio.

77
8841 Gross
4½ Zimmer
WF 107 m²
VP 615000

78
8881
Walenstadtberg
5½ Zimmer
WF 101 m²
VP 795000

79
8951 Fahrweid
6½ Zimmer
WF 150 m²
VP 1,35 Mio.

80
8967 Widen
4½ Zimmer
WF 156 m²
VP 940000

81
9008 St. Gallen
6 Zimmer
WF 148 m²
VP 1,69 Mio.

82
9038 Rehetobel
Grundstücks-
fläche 1880 m²
VP 282000

83
9050 Appenzell
5½ Zimmer
WF 190 m²
VP auf Anfrage

84
9050 Appenzell
6½ Zimmer
WF 136 m²
VP auf Anfrage

85
9100 Herisau
5½ Zimmer
WF 139 m²
VP auf Anfrage

86
9100 Herisau
5½ Zimmer
WF 92 m²
VP auf Anfrage

87
9200 Gossau
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 650000

88
9230 Flawil
8 Zimmer
WF 210 m²
VP 690000

89
9240 Uzwil
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 550000

90
9240 Uzwil
12 Zimmer
WF 210 m²
VP 870000

91
9320 Frasnacht
5½ Zimmer
WF 125 m²
VP 590000

92
9443 Widnau
6½ Zimmer
WF 250 m²
VP 1,4 Mio.

93
9445 Rebstein
4½ Zimmer
WF 95 m²
VP 390000

94
9450
Altstätten
Laden mit
3 Wohnungen
WF 200 m²
VP 1,7 Mio.

95
9475 Sevelen
5 Zimmer
WF 100 m²
VP 1,25 Mio.

96
9486 Schaanwald
4½ Zimmer
WF 170 m²
VP 930000

97
9500 Wil
6 Zimmer
WF 127 m²
VP 845000

98
9508 Weingarten-
Kalthäusern
6½ Zimmer
WF 200 m²
VP 1,34 Mio.

99
9621 Ober-
helfenschwil
7½ Zimmer
WF 175 m²
VP 980000



SwissLife

