

IMMOPULSE

Bäuerliches Gehöft

Landwirtschaftlicher Wohnraum

Ferienland Schweiz

Ferien im Wandel der Zeit

117 Wunsch- immobilien für Sie

*Ein Auszug aus unserem
aktuellen Immobilienportfolio*

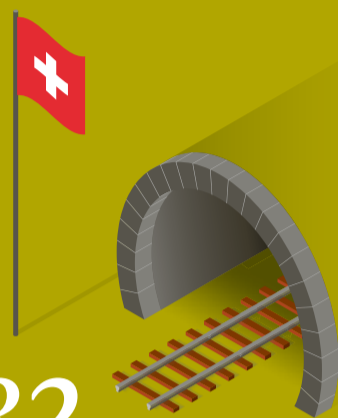
Schweizer und ihre Ferien

Die Idee Ferien zu machen, gibt es noch nicht so lange. Heute sieht es aber jeder als sein Recht, regelmässig eine Auszeit zu nehmen. Dieses Recht ist sogar gesetzlich verankert. Wie es dazu kam und was es sonst noch rund um die Ferien in der Schweiz zu wissen gibt, lesen Sie hier.



44 %

aller Betten in der Schweiz betreffen die sogenannte Parahotellerie: kommerziell bewirtschaftete Ferienwohnungen, Kollektivunterkünfte und Campingplätze.



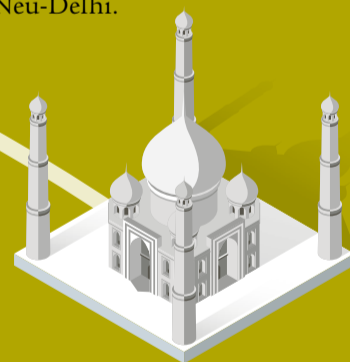
1882

begann in der Schweiz der Tourismus mit der Eröffnung des Gotthardtunnels.



7 000 km

ist die Länge aller markierten Skipisten in der Schweiz. Dies entspricht ungefähr der Strecke von Bern nach Neu-Delhi.



1841

organisierte der Brite Thomas Cook Pauschalreisen und entwickelte so den Massentourismus, um die Arbeiter von der Ginflasche wegzubringen.



65 000 km

Wanderwege stehen in der Schweiz für die beliebteste Freizeit- und Sportaktivität der Schweizer zur Verfügung. Das ist mehr als anderthalbmal um die Erde.

420 000

Zweitwohnungen gibt es in der Schweiz – das sind fast 12% aller Wohnungen. In den Kantonen Wallis und Graubünden beträgt der Anteil sogar über 35%.

12 %





Liebe Leserin, lieber Leser

Wer von uns hat es nicht schon erlebt? Wir kommen in unseren wohlverdienten Ferien an einen wunderbaren Ort und verlieben uns schnurstracks – in die einzigartige Wohnung, das schlichtweg perfekte Haus, die wunderbare Umgebung und das entdeckungsreiche Hinterland.

Hier, so sagen und denken wir, hier lässt es sich gut leben. Und nach und nach reift die Vorstellung, am Feriendomizil Wohneigentum zu haben.

Doch aufgepasst: So relaxt man in der ersten Phase dieses Projektes noch ist, so unabdingbar ist ein klarer Kopf bei der Konkretisierung: Will ich ein ganzes Haus, eine Wohnung – oder wäre vielleicht auch eine Wohnung mit Hotelservice oder eine neue Ferienart wie Airbnb eine Option? Ist der Traum vom Zweitwohnsitz überhaupt zu finanzieren – und falls ja: Vermieten wir die Immobilie, wenn wir sie nicht selber nutzen? Und was, wenn das Objekt zu gross wird, weil die Kinder ausgeflogen sind – lässt sich der Traum von einst auch wertbringend veräussern?

Ein gründlicher Fakten-Check vor der Umsetzung des Traums mag einen Albtraum verhindern – doch wer sich auf das Abenteuer Zweitwohnung einlässt, tut gut daran, einen Spezialisten beizuziehen: Was hat das Objekt für eine Geschichte? Wie sind die Bedingungen vor Ort? Welche Vorteile, welche Nachteile sieht ein Ortskundiger – nüchtern und fernab unseres Traums?

Unsere über 60 Immobilienberater sind Experten, die wissen, wo die Chancen und die Risiken liegen. Für uns ist ein Mandat zum Erwerb einer Zweitwohnung oder eines Ferienhauses darum mehr als ein Auftrag: eine Verpflichtung, Sie zu einer langfristigen und guten Entscheidung zu führen.

Philipp Urech
Geschäftsführer Swiss Life Impopulse



SwissLife

Impressum

Herausgeber Swiss Life **Verantwortlich** Philipp Urech, Geschäftsführer Swiss Life Impopulse **Redaktion** Angela Grandjean, 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** 67 500 deutsch, 8 000 französisch, 2 000 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 und Seiten 4/5: Simon Opladen; Seite 3: www.showtruck-marketing.com; Seiten 6/7: fotolia.com und freepik.com; Seiten 10/11: freepik.com alle übrigen Bilder: Swiss Life.

Vom Hippie-Bus zum Luxushotel

Früher war's ein selbst ausgebauter Bus, heute ist es ein fahrbares Hotel, das an den tollsten Orten dieses Planeten abgestellt werden kann: Das Wohnmobil ist ein stetes Abenteuer auf vier Rädern.



Ein Wohnmobil der Extraklasse: Ein Kraftpaket mit 500 PS, das sich nicht übersehen lässt.

Der VW-Bus war für uns Hobbybastler ein wahrer Traum: Wir installierten Schränke und Kästchen und Wasserbecken und setzten auf das Dach eine leicht erhöhte Polyesterhaube. Der Bulli lief prächtig, bis in die verwinkelten und teils übertunnelten Gassen eines Dorfes hoch über der ligurischen Küste, wo wir in diesem heissen Sommer 1980 an einem frühen Sonntagmorgen heillos feststeckten.

Es ging weder vorwärts noch rückwärts, auch links und rechts kein Zentimeter Platz und es dauerte bis gegen Mittag, bis der Bus unter gütiger Mithilfe der ganzen Dorfbewölkerung und ein paar Stossgebeten zum unsichtbaren Himmel ziemlich ramponiert mit einem veritablen Dachschaden die Fahrt fortsetzen konnte.

Das war gestern. Wer sich heute ein Wohnmobil erwirbt, kauft ein Hotel auf vier Rädern. Ein Shuttle von einem anderen Stern ist beispielsweise der «eleMMent Viva», den die Firma Marchi Mobile aus Wien baut. Der schneeweisse Luxusliner offeriert für gut zweieinhalb Millionen Franken sämtliche aus einem Privatjet gewohnten Annehmlichkeiten: verstellbare bequemste

Ledersessel, Relax- und Ruhezonen, Hightech-Küche und Konferenzraum mitsamt Marmortoiletten.

Etwas günstiger kommt mit gegen 300 000 Franken der «Palace» von Morelo mit Fahrgestellen renommierter Lastwagenhersteller, neun verschiedenen Längen, Dieselmotoren bis zu 279 PS und einer gasbefeuelten Warmwasser-Zentralheizung. Wer die riesige Heckklappe des Palace 100 GS öffnet, kann in der fahrzeugeigenen Garage sogar einen Smart parken. Mittig liegt der Eingang mit elektrisch ausfahrbarer Treppe; links und rechts davon befinden sich Service- und Ladeklappen. Das Bad lässt keine Wünsche offen; über der Fahrerkabine befindet sich ein elektrisch verstellbares Hubbett, mit dem sich die Schlafplätze erweitern lassen; Luxus pur bietet auch der Küchenblock.

Doch egal, mit wie viel PS die mehr oder minder teure Ferienwohnung auf vier Rädern unterwegs ist: Das Abenteuer reist stets mit – bloss heutzutage mit serienmässigen Warnsystemen, die verhindern, dass man wie vor fast vierzig Jahren mit dem Wohnmobil stecken bleibt ...

In vino veritas

Ein Haus verkaufen? Für einen Fachmann kein Problem.
Doch einen ganzen Bauernhof, Stück für Stück, einzeln?
Ein Haus mit zwei Wohnungen, eine Scheune, eine Obstplantage,
etwas Bauland? Wer sich das zutraut, braucht nicht nur
viel Fachwissen, sondern neben einem Verkäufer, der dem Berater
zusehends blind vertraut, auch ein besonderes Händchen
für die unterschiedliche Käuferschaft.



Die grosszügige Scheune gehört jetzt einem anderen Bauern, der gleichzeitig Bauunternehmer ist.



35 000 Quadratmeter Obstplantagen inklusive Baumbeständen und Material werden nach längerem Verhandeln ebenfalls verkauft.



Die beiden geräumigen Wohnungen mit Sántis-Blick sind schnell verkauft.

So stellt man sich einen Bauern vor: Christian Huber, bald 60, ist ein Baum von einem Mann, athletisch, das offene Gesicht braun gegerbt, Hände, die arbeiten können. Neben ihm steht, auf Augenhöhe, Stefan Egger, der Immobilienberater; ein gelernter Handwerker, der mit beiden Beinen auf dem Boden steht: «Bei uns hat es vom ersten Moment an gepasst», sagt Huber. Will heissen: Ein Grundvertrauen als Voraussetzung für ein gedeihliches Geschäft.

Der Thurgauer, der sich 2010 ein paar Hügelzüge entfernt vom Elternhaus in Englishofen mit dem «Weingut Huber» einen Traum erfüllte, hatte zuvor schon bei einem Makler versucht, den Hof abzustossen. «Da ging gar nichts», sagt er kurz. Doch wie es seine Art ist, hadert er nicht mit dem Scheitern, sondern sucht den Erfolg. Er erinnert sich an seinen Duzfreund Daniel Staub, Swiss Life-Generalagent in Weinfelden, der seinem Kunden Huber den hauseigenen Immopulse-Berater Egger empfiehlt.

So begann im Frühjahr 2016 mit einer Auslegeordnung, was ein gutes Jahr später erfolgreich abgeschlossen wird. «Um Erfolg zu haben», sagt Immobilienberater Egger, «muss man mit dem Kunden auf einer Wellenlänge sein.»

Die Auslegeordnung war klar: Huber, mit seinem kleinen, aber feinen Weingut in Götighofen neben dem Tagwerk als Obstbauer auf den Geschmack gekommen, träumt von einem zusätzlichen grösseren Weingut im Piemont. Der Verkaufserlös des elterlichen Hofes soll mithelfen, den Traum zu finanzieren. Egger, der nun

die Preisvorstellungen des Verkäufers kennt, macht sich ans Werk: Wie gewünscht versucht er, das Objekt en bloc zu verkaufen. Es gibt Interessenten. Bloss: Es bleibt bei Interessenten.

*«Um Erfolg zu haben,
muss man mit dem Kunden auf
einer Wellenlänge sein.»*

Aber Huber will die Sache nun über die Bühne bringen, einen Schlussstrich ziehen, endgültig Abschied nehmen von dem, was lange Jahre sein Leben und seine Heimat gewesen ist. Immobilienfachmann Egger zeigt auf, dass die Verkaufschancen sehr viel höher liegen, wenn das Premium-Objekt in Einzelfiletstücke zerlegt wird und die Vermarktung dadurch zielgruppenspezifisch angegangen werden kann.

Interessenten für die beiden geräumigen, modern ausgebauten 9½- und 5½-Zimmer-Wohnungen mit südseitigen Balkons und herrlichem Sántisblick gibt es genügend: Das grosszügige Raumangebot und die ländliche Idylle überzeugen, ein Arzt und ein Elektriker sind letztlich die beiden glücklichen Parteien, die vor kurzem in das ursprünglich um 1892 errichtete Objekt eingezogen sind.

So weit, so gut. Ins einstige Doppelhaus wurden getrennte Strom-, Wasser- und Heizungsähler eingebaut, die beiden Wohnungen wurden neu vermessen, im Grundbuch hat nun alles seine Richtigkeit, die Vorplätze wurden vom Geometer neu markiert, das dazugehörige Wiesland auch.

Doch da ist noch mehr zu verkaufen:

Eine Scheune.

Eine Baulandparzelle.

Eine riesige Obstplantage.

Immobilienberater Egger profitiert von seinem handwerklichen Know-how und seinem fein austarierten Netzwerk. Er findet einen Interessenten, auch er Bauer und gleichzeitig noch Bauunternehmer, für die Scheune, verhandelt mit den Behörden über die Ausnutzungsziffer des Objektes und erreicht, dass in der Immobilie mehrere Wohnungen eingebaut werden können – sofern, auch dies ein Ergebnis von Verhandlungen mit der Denkmalpflege – die Fassade der verwinkelten Baute mit breiter Laube und Sichtbackstein-Mauerwerk erhalten bleibt. Pech nur: Die Hausbank des Käufers lehnt die Finanzierung ab. Kein Problem für Egger: Er findet eine andere Bank, die das Potenzial richtig einschätzt und das Projekt finanziert.

Bleibt also noch die Baulandparzelle und die Obstplantage. Egger, mittlerweile längst tief in der Materie des bürgerlichen Bodenrechts zu Hause, füllt Formular um Formular aus, verhandelt mit dem Landwirtschaftsamt, den Banken, dem Bundesamt für Landwirtschaft und den zugeordneten kantonalen Stellen, schlängelt sich durch Gesetze, Sachpläne, Erlasse, Vorschriften, veranlasst Umzonungen, verhandelt weiter mit Interessenten. Ein Nachbar erwirbt schliesslich das Bauland, um seine Parzelle zu arrondieren.

Fast geschafft. Noch 35 000 Quadratmeter Obstplantagen. Hier geht es nicht nur um das Kulturland, das zu einem vom Kanton festgeschriebenen Preis verkauft werden kann. Dazu kommen noch die Bäume auf der Plantage, die vorhandenen Hagelnetze gegen mögliche Unwetter. Wieder endlose Abklärungen mit Gemeinde und Kanton, Formulare, Rückfragen. Irgendwann die Lösung: Ein Grossteil der Plantage wird en bloc verkauft, ein zweiter, kleinerer Teil separat.

Verkäufer Huber ist begeistert, Berater Egger ebenso. «Eine Heidenübung!», sagen beide und strahlen dabei über das ganze Gesicht: Alle Verträge in trockenen Tüchern, alles perfekt filetiert und neu verortet, alles regel- und gesetzeskonform erledigt und ein extrem anspruchsvoller Deal unter Dach und Fach.

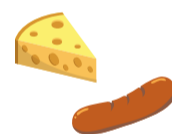
Demnächst wird Wein- und Obstbauer Huber seinen wunderschön hergerichteten alten US-Pick-up aus dem Weingut ausfahren, runter zum alten Elternhaus fahren und dort mit neuen Besitzern und Immobilienberater Egger auf die gelungene Transaktion anstossen: In vino veritas – im Wein liegt die Wahrheit!



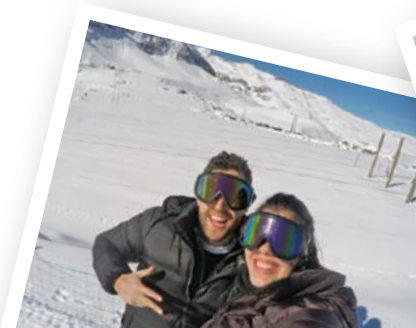
Das Geschäft wird mit Handschlag besiegelt:
Die Scheune ist in neuen Händen.



Ferienland Schweiz



Was mit Wallfahrten in der Antike begann, ist in der Schweiz erst seit etwas mehr als einem halben Jahrhundert gesetzlich verankert: Ferien sind heute Massenware – doch erst die Eisenbahn und die Flugzeuge ermöglichten hierzulande den Tourismus für jedermann.





Das Internet hat das Ferienangebot revolutioniert

Buchungsplattformen ermöglichen heute nicht nur grössere Transparenz, sondern auch kurzfristigere Entscheide. Fast 90 Prozent der Schweizer Haushalte haben Zugang zum WorldWideWeb.

Neben den bewährten Angeboten wie beispielsweise Feriendörfer wie reka.ch, Campingplätzen, Jugendherbergen, Bed and Breakfast oder Bauernhof-Ferien (myswitzerland.com) oder Interhome (myhome.interhome.com) sind in jüngster Zeit auch neuere Dienstleistungen dazugekommen:

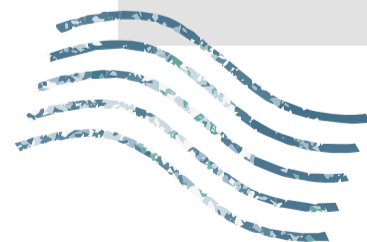


Private Gastgeber teilen ihre normalerweise selbst bewohnten Unterkünfte nicht nur in der Schweiz, sondern in weiteren 190 Ländern und über 65 000 Städten. Mit der Angabe von Ferienziel und Feriendaten ist eine Vielzahl von Unterkünften zu entdecken. Der 2008 in San Francisco gegründete Community-Marktplatz hat mittlerweile über 160 Millionen Menschen beherbergt.



Ähnlich funktioniert Couchsurfing, ein ebenfalls internetbasiertes Gastfreundschaftsnetzwerk, dessen mehr als 10 Millionen (bezahlpflichtige) Mitglieder die Webseite nutzen, um eine kostenlose Unterkunft auf Reisen zu finden oder selbst eine Unterkunft anzubieten.

Zudem fusioniert die zunehmende Mobilität und Vernetzung mit rasant fortschreitender Technologie – in Zukunft wird man noch mehr digital unterwegs sein. Standortbezogene Dienste ermöglichen das Einchecken in Restaurants oder Hotels, womit Freunde im sozialen Netzwerk informiert sind, an welchem Ort man sich befindet. Augmented Reality wird sich zudem zum Orientierungsinstrument entwickeln und bietet Reisenden eine neue Freiheit: Man kann ohne die Empfehlungen eines Anbieters ein verstecktes Weingut in der Toskana entdecken – beispielsweise über wikitude.com.



1,14 Milliarden Menschen, teilte die Welttourismusorganisation UNWTO unlängst mit, haben im letzten Jahr irgendwo und irgendwie Ferien verbracht und die Zahl der Ferienmacher wird sich bis 2030 fast verdoppeln. Europa bleibt dabei weiterhin die meistbesuchte Region der Welt – und mittendrin die Schweiz, das Ferienparadies schlechthin. Wir sind ja schliesslich auch Ferien-Weltmeister: 87 Prozent leisten sich Ferien, immerhin jeder Dritte bleibt auch in den schönsten Tagen des Lebens in der Schweiz.

Doch was heute selbstverständlich ist, musste hart erungen werden. Die Wallfahrten im alten Ägypten zu den Tempeln der Götter gelten als erste echte Reisen; Christoph Kolumbus öffnete mit der Wiederentdeckung der «Neuen Welt» 1492 die Dimension der Seereisen. Nach den Pilgerwegen im Mittelalter – etwa von Einsiedeln entlang den Alpen nach Südfrankreich über die Pyrenäen nach Spanien (Santiago de Compostela) – war dann die sogenannte Grand Tour (Kavaliersreise) für den Adel im 16. Jahrhundert ein Muss: Die britischen Adelskreise schickten ihren Nachwuchs auf eine meist mehrjährige Reise nach Europa, meistens nach Italien. Dort galt jedoch nicht Dolce far niente, sondern strenges Programm. Es ging darum, Bildung und Sprachkenntnisse zu erweitern, Kontakte zu knüpfen sowie Prestige und Weltläufigkeit zu erwerben. Jahrhunderte später zogen die Handwerker mit einer ähnlichen Tradition nach – die Walz der Zimmerleute gibt es noch heute.

Ferien im eigentlichen Sinn sind eine durch und durch europäische Erfindung. Noch heute gibt es beispielsweise in den USA kein Urlaubsgesetz und die Geschichte in der Schweiz verdeutlicht, wie Ferien vom Luxusgut zum Allgemeingut der Bevölkerung wurden. Bereits 1879 gab es das erste Ferienreglement für Bundesbeamte – etwa zur selben Zeit, wie sich damals in der Oberschicht ein Trend etablierte, der als Vorläufer der heutigen Ferien gilt: Mit der fortschreitenden Industrialisierung wuchs auch in den wohlhabenden Kreisen zunehmend die Erkenntnis und das Bemühen, sich selbst und seinem Körper Sorge zu tragen. Sommerfrische, Bergluft oder Kurreise sind die Schlagworte von damals. Doch noch waren Ferien nur einer privilegierten Oberschicht vorbehalten. Sie alle legitimierten ihre Ferien als klassische Auszeit, um dem Körper Erholung zu verschaffen.

Körperlich tätige Arbeitnehmer hingegen hatten bis nach dem Ersten Weltkrieg keine Ferien – mit Ausnahme der Bähnler: Der Eisenbahnverein gründete 1898 die «Erholungsstation Schweizerischer Eisenbahner Grubisbalm» oberhalb Vitznau an der Rigi. Schon 1913 legten die Bähnler mit einem zweiten Erholungsheim oberhalb Brissago am südlichsten Zipfel der Schweiz nach, 1930 kam noch ein Hotel im Waadtland dazu. Handwerker und Angestellte allerdings, damals ohnehin meist nur auf Zeit beschäftigt, mussten noch lange auf Ferienheime oder gar bezahlte Ferientage warten: Erst mit dem Aufbau einer Stammebelegschaft hatten auch die Arbeitgeber ein Interesse daran, dass ihre Ange-

stellten sich ab und an ein paar Tage lang erholen konnten – für eine Ferienreise allerdings reichte das Budget nie und nimmer; das Grösste waren zu jener Zeit Reisen zu den Verwandten oder ein halbpatziges Dolce far niente im eigenen Schrebergarten.

So richtig in Fahrt kam das Schweizer Ferienwesen erst mit einer Krise: Nach der Hyperinflation in Deutschland, bei der im November 1923 für einen US-Dollar 4,2 Billionen Reichsmark bezahlt werden mussten, dem Schwarzen Freitag vom 29. Oktober 1929 mit dem Börsencrash in den USA und einer globalen Wirtschaftskrise, welche auch die Schweiz erfasste, blieben die ausländischen Gäste dem Ferienland Schweiz fern, das sich seit Anfang des 19. Jahrhunderts als begehrtes Ferienland positioniert hatte. Dazu kam die einheimische Krise, von der vorab die Landwirtschaft und die exportorientierten Branchen (Uhren-, Maschinen- und Seidenindustrie) betroffen waren.

Der Schweizer Hotellerie, bis dato ein Markenzeichen für Grandesse und Luxus, fehlten so in der Weltwirtschaftskrise urplötzlich die Gäste. Es war Migros-Gründer Gottlieb Duttweiler, der damals vorschlug, die freien Hotelbetten billig an Schweizerinnen und Schweizer zu vermieten. Er giesst die Idee in einen Plan; «Hotelplan», das spätere Unternehmen war geboren. Bereits im Juni 1935 fuhr der erste Hotelplan-Extrazug nach Lugano, eine Woche kostete damals, alles inbegriffen, 65 Franken. Bereits im ersten Jahr werden insgesamt 52 648 Wochenarrangements verkauft, doch den Hoteliers ist der Siegeszug von Duttli suspekt. Der Hotelverband verbündet sich mit den Gewerkschaften, denen Duttli mit seinen Schalmeyenklängen vom sozialen Kapital ebenfalls suspekt ist. So entsteht die Schweizerische Reisekasse, die sich damals noch als «Organisation für Sozialtourismus» bezeichnete und bei der die Hoteliers die Preise ihrer Hotelbetten wieder frei bestimmen konnten.

Bis die Reka aber ihre typischen Feriendörfer mit Ferienwohnungen lancieren kann, vergehen nochmals Jahrzehnte: Nach dem Krieg nämlich waren Ferienwohnungen verpönt; erst mit dem gewandelten Stellenwert der Familie, die in den 50er- und 60er-Jahren zum gesellschaftlichen Leitmodell wurde, schaffte auch die klassische Ferienwohnung hierzulande den Durchbruch – einhergehend mit dem Konsens, dass es den Familienfrauen damals auch zugemutet werden konnte, in einer Ferienwohnung zu kochen und zu putzen ...

Bloss: Selbst wenn heute Ferien zu einem grossen Teil Zweck der Arbeit sind, damit man sich die Auszeit leisten kann, sind die Schweizer, was die Feriendauer angeht, konservativ geblieben. Im Arbeitsgesetz von 1966 wurde das Recht auf Ferien erstmals auf nationaler Ebene gesetzlich verankert, doch scheiterten alle Bestrebungen, den Ferienanspruch, der heute normalerweise bei vier Wochen liegt, auszuweiten. 2012 lehnte der Souverän mit 66,5% einen Ferienanspruch von sechs Wochen deutlich ab.



Mit der perfekten Vermarktung zum individuellen Erfolg

60 Immopulse-Immobilienberater in der ganzen Schweiz sorgen bei Swiss Life Immopulse täglich dafür, dass Wohn- und Ferienträume in Erfüllung gehen. Dabei sind nebst fachlicher Kompetenz und fundierten Vermarktungskennntnissen auch Sozialkompetenz und lokale Marktkenntnisse entscheidend für den Erfolg. Sechs Immobilienberater erzählen hier stellvertretend aus ihrem Alltag.

Locarno



Antje Skodock

«Ein gutes Beispiel für die effiziente Zusammenarbeit von Vorsorge- und Immobilienberater ist der Verkauf von einigen 1000 Quadratmetern Land in Minusio aus einer Erbschaft. Die insgesamt 13 Parteien waren sich über das Vorgehen nicht einig, bis sich eine von Swiss Life empfohlene Anwältin einschaltete und eine Partei ausbezahlt wurde. Es war für alle eine hoch emotionale Sache, als klar wurde, dass sich alle weiteren zwölf Erbberechtigten hinter den Verkaufsvorschlag stellten. Ich konnte die Parzelle ziemlich rasch erfolgreich vermarkten. Und den Tag, an dem alle zwölf Parteien, der Käufer, der Vorsorgeberater und ich an einem Tisch sassen und der Verkauf beurkundet wurde, werde ich nie mehr vergessen – wie auch der Vorsorgeberater, der schon tags darauf ein Folgegeschäft abschliessen konnte, bei dem er den aufgeteilten Verkaufserlös platzieren konnte.»

Zürcher Unterland



Francesco Sessa

«Es war ein kniffliger Auftrag: Ich durfte eine Wohnung in Zürich-Wollishofen mit einer bestehenden und eher teuren Hypothek verkaufen. Es gab unzählige Besichtigungen – doch letztlich sagten alle Interessenten wegen der zwingenden Übernahme der Hypothek ab. Nach circa drei Monaten zeigte ich einem Ehepaar die Wohnung und sie verliebten sich sogleich in das Objekt. Auch mit der Übernahme der Hypothek waren sie einverstanden. Eine letzte Hürde: Ihre Immobilie in Horgen war noch nicht verkauft und sie hatten den Auftrag bereits einem anderen Makler anvertraut. Sie waren jedoch von uns dermassen begeistert, dass sie dem Mitbewerber den Auftrag wieder entzogen und uns das Mandat übergaben. In kürzester Zeit konnten wir ihr Haus in Horgen erfolgreich verkaufen und so war auch die Finanzierung der Wohnung in Wollishofen gesichert.»

Lausanne



David De Luca

«Meine Geschichte beschreibt, wie ich in ein paar Wochen fünf Kunden bedienen durfte. Einer meiner Kunden war im Besitze von Land direkt beim Bahnhof. Nach Erhalt der Baubewilligung für vier Villen bat er mich, das Grundstück für ihn zu verkaufen. Zwei Tage später durfte ich es für einen lokalen Entwickler aus dem Immopulse-Netzwerk reservieren und knappe zwei Monate später konnte der Kauf notariell beurkundet werden. In der Folge schenkte mir der Käufer sein Vertrauen und beauftragte mich mit dem Verkauf der Villen. Innerhalb von zwei Wochen waren alle vier Immobilien reserviert und kurz darauf im Besitze neuer Eigentümer. So schnell kann es gehen, wenn das Produkt, der Preis, die Vermarktung und der Verkauf Hand in Hand arbeiten.»



Thurgau



Manuel Gervilla

«Vertrauen und eine gute Kommunikation bilden die Basis in einer guten Partnerschaft – auch beim Maklermandat mit Sorglospaket: Ein rüstiges Rentnerpaar wünschte eine Veränderung. Raus aus dem in die Jahre gekommenen Einfamilienhaus und rein in eine altersgerechte Wohnung. Mit fast 80 Jahren ist es nicht immer einfach, die einzelnen Phasen und deren Auswirkung im Verkaufsprozess zu verstehen. Durch regelmässige Sitzungen konnte ich Schritt für Schritt die Verkäufer erfolgreich durch den Prozess begleiten. Bei der Planung der nächsten Aktivität habe ich sehr auf das Wohlbefinden der Verkäufer geachtet. Den Zeitpunkt für die Eigentumsübertragung haben wir vertraglich so flexibel gestaltet, dass sie in Ruhe nach einer passenden Wohnung suchen konnten. Empfehlungen für zuverlässige Zügel- und Reinigungsunternehmen wurden sehr geschätzt und die Verkäufer waren sehr froh, dass alles nach Plan und reibungslos über die Bühne ging.»



Rosmarie Oberfell

«Beim Erstgespräch mit dem Kunden fiel mir sofort die einzigartige Aussicht auf den See auf. Das Objekt war aber von einem anderen Makler erfolglos zu einem zu hohen Preis auf den Markt gebracht worden. Nach einer umfassenden Schätzung und Preisanpassung räumten wir die Wohnung komplett leer und strichen sie neu. So konnte ich unsere Vermarktungsstrategie mit einem realistischen Preis, kompletten Unterlagen und attraktiven Bildern umsetzen. Es reicht aber nicht, mit ein paar Fotos ein Gefühl für eine Immobilie zu vermitteln: Die Geschichten rund um die Immobilie sind ebenso wichtig. Bei den Besichtigungen konnte ich zur spannenden Geschichte und zu den Freizeitmöglichkeiten der Region Antworten liefern – ein auswärtiges Paar war schnell entschlossen, der Kauf konnte innerhalb weniger Wochen erfolgreich abgeschlossen werden.»



Appenzellerland



Roman Jaeger

«Beim Verkauf eines wunderschönen Appenzeller Hauses mit Sicht auf Säntis und Hoher Kasten konnte ich durch eine seriöse Schätzung und eine ausführliche Marktanalyse nicht nur einen realistischen Verkaufspreis vorschlagen, sondern auch das richtige Käufersegment ansteuern und die optimale Vermarktung für dieses Objekt koordinieren. Meine Begeisterung und Leidenschaft für das Appenzellerland und das schöne Objekt konnte ich in die Besichtigungen einfließen lassen. So fand sich innerhalb weniger Wochen ein Käufer, der genau in dieses Haus passte – was mir einmal mehr bewies: Der Schlüssel zum Erfolg ist nicht nur die richtige Einschätzung im Markt und gutes Marketing, sondern auch die Leidenschaft für Region und Objekt und die Freude am Beruf als Immobilienberater.»

- 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

Von Hausraum zum Traumhaus – auch für die Ferien

Wer träumt nicht vom eigenen Ferienhaus? Dass es beim Kauf von Wohneigentum am Feriendomizil einiges zu beachten gibt, versteht sich von selbst. Welche Themen Sie jedoch in welcher Entscheidungsphase unter die Lupe nehmen sollten, das lesen Sie hier.



Idee/Vorhaben

Das ganze Jahr über Sonne, der See vor der Haustüre und die Berge vor Augen. Ob Badewelten, Wanderwege oder Skipisten – viele Schweizerinnen und Schweizer träumen von der eigenen Ferienwohnung oder dem eigenen Ferienhaus. Wer oft in derselben Region Urlaub macht, verspürt irgendwann einmal das Bedürfnis, hier Wohneigentum zu erwerben. Die Feriendestination wird zum Zweitwohnsitz. Aber muss es denn wirklich Wohneigentum sein? Oder wäre aus ökonomischen Überlegungen ein Hotelzimmer, eine Mietwohnung, eine Wohnung mit Hotelservice oder gar ein Wohnwagen nicht geeigneter? Vielleicht ist es auch eine der modernen Ferienformen wie Airbnb oder Home Sharing? Am Anfang ist es wichtig, die eigenen Bedürfnisse zu kennen und sich über das verfügbare Budget und die Marktsituation am Feriendomizil bewusst zu sein.

Konkretisierung

Ist die Feriendestination einmal ausgemacht und steht der Wunsch nach einer eigenen Ferienimmobilie fest, so ist vor der Suche einer solchen noch einiges zu klären: Wie viel Eigenkapital bringe ich mit und was für ein Budget steht mir zur Verfügung? Eine Zweitimmobilie stellt ein Luxusgut dar und hier verlangen Finanzinstitute meist 40% Eigenkapital. Auch die von den Banken erwartete Tragbarkeit sollte im Vorfeld geprüft werden. Vor dem Kauf sollten Sie sich zusätzlich mit folgenden Themen auseinandersetzen: Will ich die Ferienimmobilie vermieten, kann ich sie baulich verändern, welche Gefahren gehe ich ein und was sind die Voraussetzungen für einen späteren Wiederverkauf?



Fakten-Check

-
- Budget**
-
- Kaufen, teilen oder mieten?**
-
- Selber nutzen oder auch vermieten?**
-
- Tragbarkeit**
-
- Hypothek**
-
- Kostenfolgen**
-
- Wiederverkauf**
-
- Wertentwicklung**
-
- Gefahren**



Ferienglück

Damit die Erholung und das Ferienglück nicht von finanziellen, juristischen oder administrativen Sorgen getrübt werden, ist eine neutrale Beratung eines Immobilienexperten immer gut investiertes Geld. Swiss Life Impopulse kennt die lokalen Gegebenheiten der Schweiz, schafft Transparenz und steht Ihnen mit Fachkompetenz zur Seite. Unsere Immobilienberater verhelfen Ihnen zur langfristig richtigen Entscheidung, sei es bei der Wahl der Ferienimmobilie, bei der Werthaltigkeit oder bei der Finanzierung. Fragen Sie nach unseren Dienstleistungen, so dass Sie Ihren Urlaub in vollen Zügen geniessen können.



Objektwahl/Kauf

Jetzt geht es um die Suche nach einer passenden Ferienresidenz. Dabei können Immobilienportale im Internet hilfreich sein oder Aushänge und Beschilderungen vor Ort weisen auf käufliche Objekte hin. Bei der Wahl der künftigen Ferienimmobilie müssen nicht nur der Zustand und der Preis ins Auge gefasst werden. Neben dem Genuss von Ferien im Wunschdomizil sind weitere Kosten zu kalkulieren und im Budget zu berücksichtigen: Handänderungs- und Notariatskosten beim Kauf, Unterhalt und Nebenkosten, Hypothekarzinsen, Kurtaxen, Steuern und weitere Unkosten im Laufe der Zeit. Und natürlich darf man für das Feriendomizil auch eine Steuererklärung ausfüllen.






Preiswerte, helle und grosszügig angelegte Wohnungen mit zeitloser Architektur


Menziken (AG)


Ankommen, entspannen und geniessen

 Moderne Eigentumswohnungen

 2½ bis 4½ Zimmer

 Tiefgarage

 Zentral gelegen

 68 bis 110 Quadratmeter

 Preis ab CHF 290 000.-



Im Zentrum der Gemeinde Menziken im Kanton Aargau entsteht an begehrter und ruhiger Lage das moderne Mehrfamilienhaus ADVENIRE. Die von einheimischer Architektenhand geplante und auszuführende Immobilie umfasst preiswerte, helle und grosszügig angelegte 2½-, 3½- und 4½-Zimmer-Eigentumswohnungen. Diese Wohnräume, für deren Bau nur regionale Unternehmer berücksichtigt und beauftragt werden, überzeugen nicht nur mit ihrer ansprechenden, zeitlosen Architektur, sondern auch mit einem hochwertigen Innenausbau: Induktionsplatten, Granitabdeckung in den Küchen, begehbare Duschen mit Regenwasserfallbrausen, Holzparkett in den Zimmern und Feinsteinzeugplatten im Wohnbereich sowie ein überdurchschnittlicher Elektroausbau sind hier eine Selbstverständlichkeit. Die Eigentumswohnungen im Erdgeschoss verfügen über reichlich Rasenfläche und einen gedeckten Sitzplatz.

Die darüber liegenden grossen gedeckten Balkone bieten eine herrliche Aussicht auf die grüne Landschaft und den Stierenberg. Zudem laden ein gemeinsamer Kinderspielplatz und diverse Begegnungs- und Sitzmöglichkeiten mit einem Aussencheminée zum Spielen oder einfach nur zum Verweilen ein.



 Ihr Immobilienberater

Christian Schranz
Telefon 056 204 30 84
christian.schranz@swisslife.ch

Generalagentur Baden
Täfernstrasse 1a, 5405 Baden-Dättwil

www.immopulse.ch



Moderne Eigentumswohnungen optimal eingebettet in der Natur

Bigorio (TI)

Residenza 101 – moderner Stil garantiert!

-  Moderne Eigentumswohnungen
-  4½ Zimmer
-  Mit zwei Garagenplätzen und Abstellplatz
-  Ausblick auf den Luganersee
-  ab 177 Quadratmeter
-  Preis ab CHF 1 230 000.-

Im kleinen Dorf Bigorio in der Gemeinde Capriasca nördlich von Lugano liegt in schöner ländlicher Umgebung an einem Berghang die Residenza 101. Die moderne Immobilie umfasst vier 4½-Zimmer-Wohnungen und zeichnet sich durch Exklusivität und Modernität sowie ihre ruhige Lage im Grünen aus. In einer Umgebung, in der moderne Baukunst auf grüne Natur trifft, entsteht der Eindruck, als wäre die Residenz direkt aus dem steilen Gelände entsprungen. Jede Wohnung besteht aus einem Block aus Zimmern mit Toilette und einem grossen offenen Raum mit Wohnzimmer und Wohnküche mit viel natürlichem Licht.

Die Wohnzimmer und die Terrassen sind aussen am Gebäude angegliedert, damit jede Wohnung möglichst viel Privatsphäre und einen optimalen Ausblick auf den Luganersee geniesst. Im Preis inbegriffen sind zwei Garagenparkplätze sowie ein Aussenabstellplatz. Ver-

waltungsdienstleistungen, Schulen, Geschäfte, Restaurants und ein Sport- und Badezentrum findet man in nächster Nähe in Tesserete. Die nächste Bushaltestelle befindet sich im Dorf Sala Capriasca, ca. 15 Minuten von der Residenza 101 entfernt.

Die Residenz wurde mit viel Liebe zum Detail entworfen und ist optimal in die umgebende Natur mit ihren Wäldern eingebettet.



Ihre Immobilienberaterin

Evita Zaverdjiev
Telefon 091 911 99 35
evita.zaverdjiev@swisslife.ch

Generalagentur Lugano
Via Nassa 5, 6901 Lugano

www.immopulse.ch




Anlageimmobilien

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

Arbon (TG)

9320 Arbon

- » Mehrfamilienhaus
- » **Bruttorendite** 5,01
- » **Eigenkapitalrendite geschätzt** 7,73
- » **Bau-/Renovierungsjahr** 1910/2016
- » **Anzahl Einheiten** 9
- » **Anlagevolumen** CHF 2,09 Mio.

 Roberto Bernal, Telefon 071 228 60 90



Bättwil (SO)

4412 Bättwil

- » Gewerbeliegenschaft
- » **Bruttorendite** 7,58
- » **Eigenkapitalrendite geschätzt** 8,52
- » **Baujahr** 1995
- » **Vermietbare Fläche** 1064 m²
- » **Anlagevolumen** CHF 3,3 Mio.


 Pascal Misar, Telefon 043 284 46 83



Bachenbülach (ZH)

8184 Bachenbülach

- » Bürogebäude
- » **Bruttorendite** 5,37
- » **Eigenkapitalrendite geschätzt** 10,45
- » **Baujahr** 1983
- » **Vermietbare Fläche** 3891 m²
- » **Anlagevolumen** CHF 11 Mio.

 Karl-Heinz Funke, Telefon 043 284 46 81



Biel (BE)

2502 Biel

- » Wohn-/Geschäftsliegenschaft
- » **Bruttorendite** 5,45
- » **Eigenkapitalrendite geschätzt** 8,7
- » **Baujahr** 1973
- » **Vermietbare Fläche** 6614 m²
- » **Anlagevolumen** CHF 26 Mio.

 Pascal Misar, Telefon 043 284 46 83




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 Wolfgang (GR)

7265 Davos Wolfgang

>> Maiensäss	
>> Bau-/Renovierungsjahr	1700/1992
>> Grundstück	546 m ²
>> Wohnfläche	80 m ²
>> Zimmer	4
>> Preis	CHF 1,79 Mio.

 Sascha Schober, Telefon 081 258 38 29



Wiedlisbach (BE)

4537 Wiedlisbach

>> Einfamilienhaus	
>> Bau-/Renovierungsjahr	1977/1997
>> Grundstück	1280 m ²
>> Wohnfläche	360 m ²
>> Zimmer	5½
>> Preis	CHF 1,32 Mio.


 Massimo Casagrande, Telefon 061 926 56 11



Grächen (VS)

3925 Grächen

>> Chalet	
>> Bau-/Renovierungsjahr	1974/2016
>> Balkon	20 m ²
>> Wohnfläche	56 m ²
>> Zimmer	3½
>> Preis	CHF 315 000


 Marco Michels, Telefon 062 838 28 74



Malvaglia (TI)

6713 Malvaglia

>> Chalet	
>> Renovierungsjahr	1990
>> Grundstück	1991 m ²
>> Wohnfläche	74 m ²
>> Zimmer	5
>> Preis	CHF 340 000

 Massimo Dozio, Telefon 091 821 22 51



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.

St. Gallen (SG)

9014 St. Gallen



>> **Stadtvilla** >> **Wohnfläche** 281 m² >> **Zimmer** 6½
 >> **Baujahr** 2017 >> **Grundstück** 736 m² >> **Preis** CHF 2,85 Mio.

Roberto Bernal, Telefon 071 228 60 90

Lupfig (AG)

5242 Lupfig



>> **Villa** >> **Wohnfläche** 225 m² >> **Zimmer** 7½
 >> **Baujahr** 1978 >> **Grundstück** 922 m² >> **Preis** CHF 1,58 Mio.

Massimo Casagrande, Telefon 061 926 56 11

Bellinzona (TI)

6503 Bellinzona



>> **Villa mit Pool** >> **Wohnfläche** 500 m² >> **Zimmer** 10½
 >> **Baujahr** 1973 >> **Grundstück** 1813 m² >> **Preis** CHF 3,15 Mio.

Massimo Dozio, Telefon 091 821 22 51

Malvaglia (TI)

6713 Malvaglia



>> **Historische Villa** >> **Wohnfläche** 350 m² >> **3 Wohnungen**
 >> **Baujahr** 1904 >> **Grundstück** 2832 m² >> **Preis** CHF 2,09 Mio.

Massimo Dozio, Telefon 091 821 22 51

Richterswil (ZH)

8805 Richterswil



- >> Villa mit Seeblick >> Wohnfläche 245 m² >> Zimmer 7½
- >> Baujahr 1992 >> Grundstück 883 m² >> Preis auf Anfrage


 Maya Kessler, Telefon 041 819 83 77

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 48

Gutenswil (ZH)

8605 Gutenswil



- >> Landhausvilla >> Wohnfläche 230 m² >> Zimmer 6
- >> Baujahr 2001 >> Grundstück 717 m² >> Preis CHF 2,69 Mio.

 Livio Corrado, Telefon 044 944 50 69

Weinfelden (TG)

8570 Weinfelden



- >> Landhausvilla >> Wohnfläche 240 m² >> Zimmer 8
- >> Baujahr 1975 >> Grundstück 1232 m² >> Preis auf Anfrage

 Stefan Egger, Telefon 071 677 95 78

Mauren (TG)

8576 Mauren



- >> Villa mit Park >> Wohnfläche 450 m² >> Zimmer 15
- >> Baujahr 1835 >> Grundstück 4619 m² >> Preis CHF 2,99 Mio.

 Rosmarie Obergfell, Telefon 071 677 95 70

Winterthur (ZH)

8400 Winterthur



- >> Designervilla >> Wohnfläche 324 m² >> Zimmer 7½
- >> Baujahr 2010 >> Grundstück 767 m² >> Preis auf Anfrage

 Reto Marugg, Telefon 052 265 75 93

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 Yvonand (VD)



10 Neirivue (FR)



11 Lessoc (FR)



1 Aubonne (VD)



5 Le Vaud (VD)



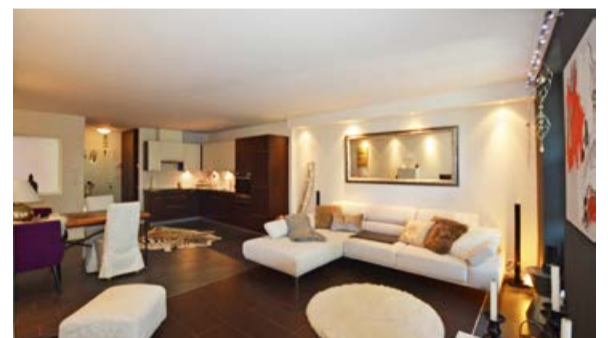
12 Veytaux (VD)



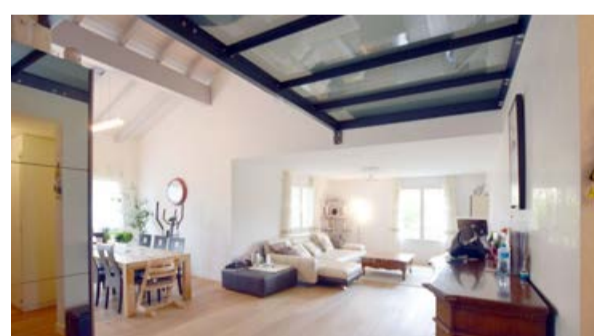
2 Rolle (VD)



6 Versoix (GE)



13 Boudry (NE)



3 Bernex (GE)



7 Penthaz (VD)



14 Cormondrèche (NE)



4 Nyon (VD)



8 Orbe (VD)



15 Herrenschwanden (BE)



16 Rizenbach (BE)



23 Dittingen (BL)



17 Kleingurmels (FR)



24 Läuelfingen (BL)



18 Herzogenbuchsee (BE)



25 Läuelfingen (BL)



19 Burgdorf (BE)



26 Ormalingen (BL)



20 Brenzikofen (BE)



27 Riedholz (SO)



21 Allschwil (BL)



28 Niederbipp (BE)



22 Arlesheim (BL)



29 Niederbipp (BE)

1	12	22
1170 Aubonne	1820 Veytaux	4144 Arlesheim
4½ Zimmer	5½ Zimmer	6½ Zimmer
WF 150 m ²	WF 135 m ²	WF 185 m ²
VP 1,05 Mio.	VP 970 000	VP 2,05 Mio.
2	13	23
1180 Rolle	2017 Boudry	4243 Dittingen
4 Zimmer	3½ Zimmer	6½ Zimmer
WF 123 m ²	WF 100 m ²	WF 185 m ²
VP 1,39 Mio.	VP 585 000	VP 1,195 Mio.
3	14	24
1233 Bernex	2036	4448
7½ Zimmer	Cormondrèche	Läuelfingen
WF 257 m ²	5½ Zimmer	5 Zimmer
VP 1,985 Mio.	WF 120 m ²	WF 130 m ²
	VP 747 000	VP 837 000
4	15	25
1260 Nyon	3037 Herrens-	4448
4½ Zimmer	schwanden	Läuelfingen
WF 136 m ²	6 Zimmer	7 Zimmer
VP 1,43 Mio.	WF 363 m ²	WF 185 m ²
5	16	26
1261 Le Vaud	3206 Rizenbach	4466
6½ Zimmer	Gewerbe	Ormalingen
WF 175 m ²	BR 8,21%	4½ Zimmer
VP 1,09 Mio.	EK-Rendite	WF 180 m ²
6	17	27
1290 Versoix	3212	4533 Riedholz
5 Zimmer	Kleingurmels	7 Zimmer
WF 115 m ²	4½ Zimmer	WF 170 m ²
VP 1,195 Mio.	WF 162 m ²	VP 890 000
7	18	28
1303 Penthaz	3360	4704 Niederbipp
6½ Zimmer	Herzogenbuchsee	4½ Zimmer
WF 170 m ²	8 Zimmer	WF 118 m ²
VP 1,3 Mio.	WF 200 m ²	VP 480 000
8	19	29
1350 Orbe	3400 Burgdorf	4704 Niederbipp
5 Zimmer	Gewerbe	6½ Zimmer
WF 130 m ²	und MFH	WF 150 m ²
VP 390 000	Grundstücks-	VP 750 000
9	20	
1462 Yvonand	3671 Brenzikofen	
4½ Zimmer	8½ Zimmer	
WF 100 m ²	WF 305 m ²	
VP 610 000	VP auf Anfrage	
10	21	
1669 Neirivue	4123 Allschwil	
4½ Zimmer	4½ Zimmer	
WF 123 m ²	WF 145 m ²	
VP 780 000	VP 1,4 Mio.	



30 Zofingen (AG)



37 Hergiswil (NW)



44 Baar (ZG)



31 Aarau Rohr (AG)



38 Alpnach Dorf (OW)



45 Baar (ZG)



32 Meisterschwanden (AG)



39 Lungern (OW)



46 Schattdorf (UR)



33 Egliswil (AG)



40 Ufhusen (LU)



47 Attinghausen (UR)



34 Egliswil (AG)



41 Triengen (LU)



48 Buseno (GR)



35 Seengen (AG)



42 Zug (ZG)



49 Magadino (TI)



36 Unterkulm (AG)



43 Oberägeri (ZG)



50 Arcegno (TI)



51

Orselina (TI)



52

Brione sopra Minusio (TI)



53

Brione sopra Minusio (TI)



54

Minusio (TI)



55

Osco (TI)



56

Taverne (TI)



57

Morbio Inferiore (TI)



58

Morbio Inferiore (TI)



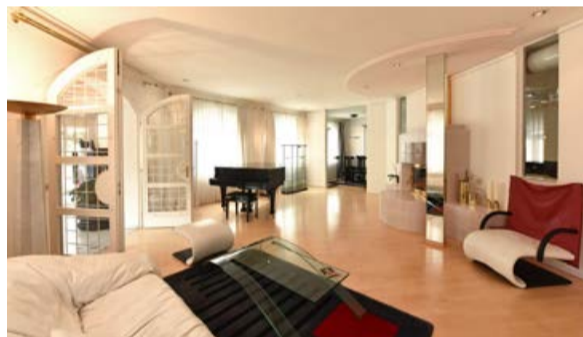
59

Comano (TI)



60

St. Peter (GR)



61

Obersaxen-Meierhof (GR)



62

Falera (GR)



63

Thusis (GR)



64

Nufenen (GR)

30
4800 Zofingen
7½ Zimmer
WF 290 m²
VP 2,1 Mio.

31
5032 Aarau Rohr
4½ Zimmer
WF 96 m²
VP 590000

32
5616 Meisterschwanden
5½ Zimmer
WF 170 m²
VP 1,04 Mio.

33
5704 Egliswil
7½ Zimmer
WF 186 m²
VP 775000

34
5704 Egliswil
6½ Zimmer
WF 205 m²
VP 1,44 Mio.

35
5707 Seengen
4½ Zimmer
WF 122 m²
VP 895000

36
5726 Unterkulm
4½ Zimmer
WF 100 m²
VP 379000

37
6052 Hergiswil
3½ Zimmer
WF 115 m²
VP 975000

38
6055 Alpnach Dorf
3½ Zimmer
WF 100 m²
VP 584000

39
6078 Lungern
7½ Zimmer
WF 200 m²
VP 570000

40
6153 Ufhusen
8 Zimmer
WF 130 m²
VP 775000

41
6234 Triengen
4½ Zimmer
WF 164 m²
VP 1,145 Mio.

42
6300 Zug
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP 1,53 Mio.

43
6315 Oberägeri
Gewerbe
Nutzfläche 86 m²
VP 560000

44
6340 Baar
4½ Zimmer
WF 122 m²
VP 1,15 Mio.

45
6340 Baar
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP auf Anfrage

46
6467 Schattdorf
4½ Zimmer
WF 136 m²
VP 810000

47
6468 Attinghausen
7½ Zimmer
WF 203 m²
VP 1,15 Mio.

48
6542 Buseno
3 Zimmer
WF 101 m²
VP 520000

49
6573 Magadino
5 Zimmer
WF 228 m²
VP 1,15 Mio.

50
6618 Arcegno
6 Zimmer
WF 213 m²
VP 1,75 Mio.

51
6644 Orselina
6 Zimmer
WF 288 m²
VP 1,95 Mio.

52
6645 Brione sopra Minusio
4½ Zimmer
WF 93 m²
VP 749000

63
7430 Thusis
3½ Zimmer
WF 63 m²
VP 240000

64
7437 Nufenen
2½ Zimmer
WF 50 m²
VP 208000

53
6645 Brione sopra Minusio
Bauland
Grundstücksfläche 3354 m²
VP 2,95 Mio.

54
6648 Minusio
3 Zimmer
WF 50 m²
VP 440000

55
6763 Osco
5 Zimmer
WF 70 m²
VP 435000

56
6807 Taverne
5½ Zimmer
WF 177 m²
VP 990000

57
6834 Morbio Inferiore
4½ Zimmer
WF 126 m²
VP 445000

58
6834 Morbio Inferiore
5 Zimmer
WF 270 m²
VP 1,198 Mio.

59
6949 Comano
3½ Zimmer
WF 82 m²
VP 648000

60
7028 St. Peter
3½ Zimmer
WF 67 m²
VP 490000

61
7134 Obersaxen-Meierhof
5½ Zimmer
WF 170 m²
VP 840000

62
7153 Falera
3½ Zimmer
WF 88 m²
VP 1,09 Mio.

63
7430 Thusis
3½ Zimmer
WF 63 m²
VP 240000

64
7437 Nufenen
2½ Zimmer
WF 50 m²
VP 208000



65 Ardez (GR)



72 Kleinandelfingen (ZH)



79 Bäch (SZ)



66 Buchs (ZH)



73 Romanshorn (TG)



80 Pfäffikon (SZ)



67 Adliswil (ZH)



74 Romanshorn (TG)



81 Horgen (ZH)



68 Uitikon Waldegg (ZH)



75 Filzbach (GL)



82 Wollerau (SZ)



69 Uitikon Waldegg (ZH)



76 Schwanden (GL)



83 Gross (SZ)



70 Rafz (ZH)



77 Thalwil (ZH)



84 Oberterzen (SG)



71 Winterthur (ZH)



78 Richterswil (ZH)



85 Affoltern am Albis (ZH)



86

Oetwil an der Limmat (ZH)



93

St. Peterzell (SG)



87

St. Gallen (SG)



94

Kradolf (TG)



88

St. Gallen (SG)



95

Wittenbach (SG)



89

Eggersriet (SG)



96

Altenrhein (SG)



90

Appenzell (AI)



97

Rebstein (SG)



91

Niederteufen (AR)



98

Wil (SG)



92

Teufen (AR)



99

Bütschwil (SG)

65
7546 Ardez
7½ Zimmer
WF 158 m²
VP 690000

76
8762 Schwanden
4½ Zimmer
WF 100 m²
VP 420000

89
9034 Eggersriet
5½ Zimmer
WF 110 m²
VP 660000

66
8107 Buchs
5½ Zimmer
WF 220 m²
VP 1,38 Mio.

77
8800 Thalwil
4½ Zimmer
WF 233 m²
VP 1,69 Mio.

90
9050 Appenzell
5½ Zimmer
WF 190 m²
VP auf Anfrage

67
8134 Adliswil
4½ Zimmer
WF 82 m²
VP auf Anfrage

78
8805 Richterswil
5½ Zimmer
WF 120 m²
VP 1,15 Mio.

91
9052
Niederteufen
5½ Zimmer
WF 160 m²
VP auf Anfrage

68
8142 Uitikon
Waldegg
4½ Zimmer
WF 184 m²
VP 2,17 Mio.

79
8806 Bäch
4½ Zimmer
WF 101 m²
VP 870000

92
9053 Teufen
4½ Zimmer
WF 148 m²
VP 1,35 Mio.

69
8142 Uitikon
Waldegg
5½ Zimmer
WF 180 m²
VP 1,79 Mio.

80
8808 Pfäffikon
3½ Zimmer
WF 207 m²
VP 2,95 Mio.

93
9127 St. Peterzell
4½ Zimmer
WF 126 m²
VP 745000

70
8197 Rafz
6½ Zimmer
WF 190 m²
VP 1,39 Mio.

81
8810 Horgen
5 Zimmer
Grundstücks-
fläche 370 m²
VP 1,48 Mio.

94
9214 Kradolf
6½ Zimmer
WF 260 m²
VP 1,248 Mio.

71
8408 Winterthur
6½ Zimmer
WF 160 m²
VP 1,2 Mio.

82
8832 Wollerau
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 1,13 Mio.

95
9300 Wittenbach
8½ Zimmer
WF 197 m²
VP 998000

72
8451
Kleinandelfingen
5½ Zimmer
WF 145 m²
VP 688000

83
8841 Gross
4½ Zimmer
WF 107 m²
VP 695000

96
9423 Altenrhein
7½ Zimmer
WF 237 m²
VP 1,63 Mio.

73
8590
Romanshorn
6½ Zimmer
WF 180 m²
VP 1,09 Mio.

84
8884 Oberterzen
5½ Zimmer
WF 87 m²
VP 350000

97
9445 Rebstein
8½ Zimmer
WF 380 m²
VP 940000

74
8590
Romanshorn
3½ Zimmer
WF 93 m²
VP 550000

85
8910 Affoltern
am Albis
7½ Zimmer
WF 227 m²
VP 1,75 Mio.

98
9500 Wil
5½ Zimmer
WF 120 m²
VP 580000

75
8757 Filzbach
6½ Zimmer
WF 148 m²
VP 495000

86
8955 Oetwil
an der Limmat
4½ Zimmer
WF 151 m²
VP 1,18 Mio.

99
9606 Bütschwil
7½ Zimmer
WF 200 m²
VP 940000

87
9010 St. Gallen
Bauland
WF 1007 m²
VP auf Anfrage

88
9014 St. Gallen
6½ Zimmer
WF 223 m²
VP 1,7 Mio.



SwissLife

