

IMMOPULSE



Investir dans l'immobilier

Réaliser des rendements grâce à l'immobilier de placement

S'installer à la campagne

Les régions rurales ont à nouveau la cote en Suisse

120 biens immobiliers pour vous

Extrait de notre portefeuille immobilier actuel

Le saviez-vous?

Que cela soit dit: ville et campagne ont ceci en commun qu'il fait bon y vivre. Les différences entre ces deux cadres de vie sont pourtant multiples. En voici quelques-unes, exprimées en chiffres.



650

associations font vivre les costumes traditionnels et les danses populaires suisses.



77 %

de la superficie de la Suisse est constituée de régions rurales.

14 %



de plus: les couples mariés sont plus nombreux à la campagne qu'à la ville.

1 Suisse sur 2

préfère, aujourd'hui, vivre à la périphérie des villes ou dans un village.



2,8 cm

de moins: les habitants des campagnes sont en moyenne plus petits que les habitants des villes.



1,6 x

moins de consultations: les habitants des campagnes se rendent moins souvent chez le médecin que les citadins.



Chers lecteurs

Six conseillers en immobilier actifs un peu partout en Suisse partagent avec nous des anecdotes qui reflètent toute la diversité des paysages de notre pays et des situations de nos vies: qu'il s'agisse de conseiller un client qui se trouve en Asie, de vendre une maison dans le village de Suisse comptant le plus grand nombre d'agriculteurs ou d'estimer la valeur d'un bien en Suisse romande, les conseillers en immobilier d'Immopulse répondent à tous les vœux de leurs clients.

Et ce n'est pas tout: forts d'un vaste savoir-faire et d'un colossal réseau de relations, nos conseillères et conseillers en immobilier ont toute l'expertise nécessaire pour mener à bien des affaires complexes, par exemple la commercialisation et la vente de nouvelles constructions, de biens de luxe, d'immeubles de placement et de portefeuilles immobiliers.

Oui, l'équipe d'experts de Swiss Life Immopulse fournit un service tout-en-un: conseil, expertises (estimations immobilières et contrôles préalables p. ex.) achat et vente de biens isolés ou de portefeuilles immobiliers. Non seulement les clients profitent de leurs compétences, de leur réseau et de leur expérience, mais ils peuvent aussi compter sur leur engagement, leur discrétion et sur un suivi personnalisé.

Philipp Urech

Directeur Swiss Life Immopulse



Impressum

Editeur Swiss Life **Responsable** Philipp Urech, directeur Swiss Life Immopulse
Rédaction Angela Grandjean, Simon Leu, Kristina Coric **Mise en page**
 Swiss Life Graphics & Visuals **Soutien rédactionnel** Mediaform | Christoph
 Grenacher **Adresse de la rédaction/Commandes** Swiss Life, Magazine
 IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, case postale, 8022 Zurich,
 immopulse@swisslife.ch **Lectorat et traduction** Swiss Life Language Services
Impression et envoi Engelberger Druck AG, Stans **Tirage** 41 200 en
 allemand, 7000 en français, 1800 en italien **Parution** biannuelle
Clause juridique Les informations fournies dans cette publication sur les
 produits et les prestations ne s'assimilent pas à des offres au sens juridique
 du terme. Aucune correspondance ne sera échangée au sujet des concours
 et des tirages. Tout recours juridique est exclu. **Illustrations** image de
 couverture, pages 4/5 et 11: Simon Opladen; page 3: roseghhof.ch; page 7:
 luftbilder-der-schweiz.ch; page 10: Fotolia; toutes les autres illustrations:
 Swiss Life

Bon pour la santé et le porte-monnaie:

La vente à la ferme en plein essor

Fruits, légumes, viande, fleurs, pain, produits laitiers, confitures, sirops et autres produits du terroir: plus de 12 000 paysans suisses proposent leurs produits en vente directe, à la ferme ou sur Internet. Certains livrent même à domicile les denrées commandées en ligne!



Fraîchement cueillis: Ursula Riggenschach vend les produits de la ferme Roseghhof.

Les denrées rivalisent de fraîcheur. Le chaland accède aux produits facilement. Grâce à la vente directe et non-stop, les magasins à la ferme remplissent ces deux exigences de façon exemplaire. Farmy.ch, le marché en ligne pour faire ses courses auprès du producteur directement, va encore plus loin et livre les produits à domicile au moyen de véhicules électriques, gage supplémentaire d'écologie et d'économie.

La vente à la ferme constitue aujourd'hui un secteur d'activité important pour nos paysans et peut représenter jusqu'à 15% du revenu de l'exploitation. L'emplacement de la ferme est néanmoins déterminant, a confié récemment Andreas Hass, président de la chambre d'agriculture des deux Bâle, à la *Basler Zeitung*. Il estime que la vente directe vaut uniquement la peine si elle est gérée avec professionnalisme et que l'exploitation se situe à proximité d'une agglomération urbaine ou d'un grand axe routier. Autrement dit, il ne suffit pas de proposer de bons produits. L'expérience client joue un rôle tout aussi crucial. Un service de restauration peut par exemple y contribuer, car il permet de mettre en valeur les produits sous une forme cuisinée.

Ainsi, dans le canton de Bâle-Campagne, les agriculteurs proposant des produits en vente directe ont collaboré avec l'Office cantonal du tourisme pour établir une carte mentionnant leurs exploitations. Cette carte très appréciée permet d'inclure à une excursion la visite d'un marché à la ferme ou un repas dans un restaurant à la ferme. Et cela fonctionne.

Autre avantage: chez le producteur, les denrées de base (fruits et légumes par exemple) sont souvent meilleur marché que dans le commerce de détail. Sans compter que les produits écoulés en vente directe n'ont pas subi de transformation industrielle, ajoute Stéphanie Delz, exploitante d'un magasin à la ferme à Möhlin (AG): «Tout est préparé et emballé à la main.» La viande aussi est très souvent moins chère à la ferme qu'au supermarché, même s'il faut dans ce cas tenir compte des coûts liés à l'abattage, au conditionnement et à l'étiquetage. En effet, grâce à la vente directe, la marge du commerce intermédiaire disparaît. Sur tout, la viande achetée à la ferme présente trois atouts majeurs: saveur, fraîcheur et provenance garantie!

L'immobilier *en guise d'investissement*

Pour réaliser de bons rendements à partir d'un placement immobilier, il faut notamment de vastes connaissances du domaine, de l'expérience, un réseau international et un accès aux données du marché les plus récentes. Les professionnels de Swiss Life Immopulse réunissent toutes ces conditions et veillent au succès durable des investissements immobiliers.



Entre experts: Pascal Misar conseille un client.

Pascal Misar (50 ans), responsable du secteur des immeubles de placement chez Swiss Life Immopulse, rencontre le représentant de l'acheteur – une société fiduciaire genevoise qui souhaite rester anonyme – en ville de Bienne, devant un grand immeuble à usage mixte. La discrétion et la sauvegarde des intérêts mutuels ont joué un rôle central dans cette transaction. Pascal Misar était mandaté pour vendre un objet abritant une résidence pour personnes âgées de près de 1800 m², des bureaux et des surfaces commerciales, un restaurant, un parking public et plus de 4200 m² d'appartements. La transaction se chiffre en dizaines de millions de francs. «Discrétion, confiance, efficacité et compétence, l'affaire a été gérée avec grand professionnalisme, confient les parties prenantes. En fin de compte, tout le monde est gagnant et enthousiaste: le vendeur, le nouvel acquéreur et Swiss Life Immopulse en tant qu'intermédiaire.»

Conclure cette transaction a nécessité de la patience, de la persévérance et, surtout, beaucoup de savoir-faire. De vastes connaissances en matière de construction et de

planification immobilière, mais aussi dans les domaines de l'exploitation et de la commercialisation de biens immobiliers, étaient requises. Bref, il fallait toute l'expertise, toute l'expérience et toutes les qualifications de Pascal Misar.

Ce Bernois a d'abord suivi une formation de dessinateur en bâtiment. Devenu conducteur de travaux, il dirige chantier après chantier – des maisons familiales, des hôpitaux, des lotissements – avant de changer de camp pour devenir chef de projet dans une grande banque. Là, il obtient encore un diplôme fédéral d'administrateur de biens immobiliers. Il met sa solide formation à profit dans son travail quotidien; dans des fondations de placement en Suisse et à l'étranger ainsi qu'au sein de fonds immobiliers, il apprend le métier du point de vue du propriétaire et découvre les exigences et les défis auxquels doivent répondre les prestataires de l'économie immobilière à l'égard des propriétaires institutionnels et privés. A mesure qu'il accumule de l'expérience, son réseau relationnel se développe et se raffermi. C'est son capital le plus précieux.



Qu'est-ce qu'un immeuble de placement?

Sont considérés comme des immeubles de placement les biens immobiliers qui sont détenus dans une optique de placement. Il s'agit en général d'immeubles dégageant un revenu locatif et offrant ainsi une relative stabilité financière. La plupart du temps, ces biens sont occupés par plusieurs locataires (appartements et bureaux p. ex.) ou par un locataire principal (commerce de détail ou PME p. ex.) et permettent de dégager un rendement prévisible grâce à des contrats de bail conclus généralement à long terme. Le rendement généré par le bien immobilier peut être considéré comme une rente qui, capitalisée, représente la valeur de l'immeuble. Outre l'emplacement, l'état et la structure locative du bien, il convient de prêter attention à la solvabilité des locataires ainsi qu'aux possibilités d'affecter le bien immobilier à d'autres usages, alternatifs ou complémentaires.

Pourtant, il y a un an, au moment de fêter ses 50 ans, Pascal Misar s'interroge: et maintenant? Très vite, il comprend qu'il a besoin d'un nouveau défi. Il se met donc à la recherche d'une activité qui lui permettra d'utiliser tout le savoir-faire amassé jusque-là. Sa quête le mène chez Immopulse, où il prend sa mission à bras-le-corps. «Nous avons très vite constaté qu'entre nous, l'alchimie fonctionne.» Il dirige désormais avec succès une équipe spécialisée dans le courtage d'immeubles de placement (cf. encadré ci-dessus). Plurilingue, il prend en charge des mandats dans toutes les régions de Suisse.

Son vaste savoir-faire s'est à nouveau révélé utile dans le cas de ce bien résidentiel et commercial à Bienne. Pascal Misar le sait: vendre une «simple» maison et vendre un bien commercial sont deux choses totalement différentes. «Dans le cas d'une propriété privée, la composante émotionnelle est un facteur essentiel. Dans le cas d'un immeuble de placement par contre, les faits objectifs et les décisions rationnelles priment.»

Le propriétaire s'était fait une idée précise des modalités de vente et du prix. Le mandat conclu, Swiss Life Immopulse s'est aussitôt mise à l'œuvre, procédant de façon structurée, sans faire de bruit sur le marché. Une analyse précise permet de s'adresser directement à des clients potentiels. Le client procède aussi à un contrôle préalable du bien; c'est un processus long et coûteux au cours duquel l'acheteur intéressé fait souvent intervenir ses propres spécialistes – avocats, experts en estimation immobilière et architectes par exemple. Or, l'acheteur potentiel n'accepte pas d'encourir de tels coûts si le bien a déjà été commercialisé loin à la ronde et mis entre toutes les mains. Voilà pourquoi Swiss Life Immopulse ne publie pas d'offres pour des immeubles de placement, mais les fait connaître uniquement à des clients potentiels triés sur le volet. Pascal Misar ajoute toutefois: «Immopulse fait partie de la famille Swiss Life, qui est le plus grand investisseur immobilier en Suisse. C'est une force sur le marché, cela nous ouvre des portes.»

Toute transaction immobilière requiert un travail de qualité. Les parties au contrat le confirment: «La confiance doit être mutuelle et les échanges, rapides. Il faut traiter d'égal à égal et être réactif lorsqu'une opportunité se présente. Il ne s'agit pas de conclure l'affaire à

la va-vite, mais d'aboutir à une opération durable.» Tous les conseillers de Swiss Life Immopulse en profitent également. Pascal Misar évoque à ce sujet l'exemple d'une experte immobilière travaillant dans l'entreprise: ils ont établi ensemble l'estimation du bien, ce qui a conduit le vendeur à lui octroyer le mandat, qui s'est finalement soldé par la vente de l'immeuble. Quant à sa collègue, un nouveau mandat lui a vite été confié. «Les immeubles de placement profitent d'effets d'échelle. Les experts et les conseillers en immobilier de Swiss Life l'ont bien compris. Avec son imposant réseau, Swiss Life fournit une base solide qui nous permet de nous différencier de nos concurrents.», explique Pascal Misar.

Cela serait néanmoins impossible sans ces personnes qui mettent à profit les connaissances acquises au gré de leur travail quotidien et qui, comme Pascal Misar, accompagnent les clients dans toutes les phases d'une transaction.

*Lorsqu'on mise sur le bon partenaire,
les perspectives de rendement sont bonnes.*

S'installer à la campagne

Peu d'espace, beaucoup d'agitation, des prix exorbitants et pas de place pour les enfants: de nombreux Suisses quittent la ville pour partir vivre à la campagne. Grâce au télétravail, la proximité du lieu de travail perd de son importance. Et surtout, les prix de l'immobilier sont plus abordables dans les villages que dans les centres-villes.

Hagenbuch est une petite commune à la frontière entre le canton de Zurich et la Thurgovie. Comme le constatait récemment le quotidien *Tages-Anzeiger*, on y trouve encore des appartements à un prix raisonnable: moins de 1500 francs pour un 3½ pièces, 1800 francs pour un 4½ pièces. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles le nombre d'habitants y a presque doublé, ces 30 dernières années. Hagenbuch compte aujourd'hui près de 1100 habitants, ce qui ne pose aucun problème, mais réjouit bien au contraire la maire du village, Therese Schläpfer: «La commune fonctionne bien. Le contrôle social produit son effet.»

Parmi ces citadins partis s'installer à la campagne, on trouve Patrizia Laeri, animatrice de la télévision suisse-allemanique, qui vit aujourd'hui à Männedorf (ZH). Elle ne regrette pas d'avoir franchi le pas: «Personnellement, je n'aurais pas fait ce choix, mais mon compagnon en ressentait le besoin. Avec le recul, je lui en suis reconnaissante. Ce déménagement est l'une des meilleures choses qui me soient arrivées.» A quelques kilomètres des grandes villes, la vie est déjà bien meilleur marché, constate-t-elle: «Pour moi, ce déménagement s'est apparenté à une cure de désintoxication: j'ai tendance à me laisser happer par la société de consommation. En ville, on a si vite fait de dépenser 100 francs

par-ci, 100 francs par-là. La tentation était trop grande! Les biens matériels me servaient de récompense. Aujourd'hui, je n'en ai plus besoin. Une promenade en forêt, voilà ma récompense.»

Le rêve d'une maison ou d'un refuge au vert se reflète jusque dans les titres de presse. Paru pour la première fois en 2005 en Allemagne, le magazine «Landlust» (envie de campagne) est aujourd'hui tiré à plus d'un million d'exemplaires. Un petit miracle dans un secteur par ailleurs dévasté. Impressionné, le groupe de presse suisse Ringier a d'abord voulu coopérer avec le titre allemand, mais les négociations ayant échoué, Ringier a finalement lancé, au printemps 2013, son propre produit sur le marché suisse-allemanique: «Landliebe», pour les amoureux de la campagne. Il compte près de 700 000 lectrices et lecteurs, pour un tirage de 211 000 exemplaires. Des livres et des chansons, des émissions télévisées et des formats radiophoniques complètent le tableau et n'ont de cesse de nous le répéter: le bonheur est dans le pré.

Les urbanistes se sont entre-temps ralliés à cette tendance: dans les grandes villes suisses, les nouveaux quartiers sont conçus sous la forme d'espaces indépendants composés de petites structures. On y trouve des

Un rêve éternel: une maison au vert

Retourner vivre à la campagne n'est pas un phénomène nouveau: c'était aussi la tendance jusqu'au début des années 1990. A l'époque déjà, la plupart des gens aspiraient à vivre à l'écart des grandes villes, dans une maison de campagne.



Idyllique: classé monument historique, le centre du village de Dörflingen (SH) est sis dans un écrin de verdure.

petits magasins qui rappellent l'épicerie du village, des espaces verts comme à la campagne, une place où peut se tenir le marché et des espaces partagés remplissant la même fonction communautaire que, naguère, l'église plantée sur la colline. Bref, la campagne s'invite en ville.

Qu'à cela ne tienne: le besoin de se mettre au vert semble s'imprégner dans nos gènes dès notre plus jeune âge. Markus Freitag a grandi dans un petit village du sud de l'Allemagne. Il vit aujourd'hui à Zurich et dirige l'institut des sciences politiques de l'Université de Berne, où il est aussi professeur de sociologie politique. Comme il l'a récemment confié dans les colonnes de *Migros Magazine*, il a néanmoins ses racines «dans une commune de 100 habitants. Plus le temps passe, plus j'aime à me rappeler sa nature et son calme. Je pourrais tout à fait imaginer passer mes vieux jours dans un environnement rural.»

C'est donc d'un retour aux sources qu'il s'agit. La campagne, Markus Freitag n'est pas seul à l'aimer. Près d'une personne sur deux aimerait avoir une maison au

vert, a révélé une étude, même si selon une analyse, un ménage suisse doit épargner pendant huit ans avant de pouvoir concrétiser son rêve de devenir propriétaire. Les acheteurs immobiliers sont d'ailleurs âgés de 48 ans en moyenne, ce qui est relativement élevé. L'âge moyen des primo-accédants oscille entre 35 et 40 ans.

Rien, ou presque, ne manque aux rats des villes convertis en rats des champs: 84% des habitants des campagnes sont satisfaits des possibilités de prise en charge pour les personnes âgées. Idem pour les structures d'accueil d'enfants, crèches et garderies par exemple: trois quarts des sondés en sont satisfaits. En matière de soins médicaux et de commerces également, plus de 75% des personnes interrogées se déclarent satisfaites. Même sans RER ni tramway, trois quarts des Suisses s'estiment bien desservis par les transports en commun: les services de bus et les trains régionaux sont pour eux suffisants. Enfin, plus de deux tiers des sondés jugent bonne l'offre dans les domaines de la culture, des loisirs et de la formation.

S'il est un point où le bât blesse, c'est celui de la vie nocturne: seul un tiers des sondés l'estime satisfaisante à la campagne. Sans branle-bas, l'arrivée des citadins a pourtant transformé la vie villageoise. «Certes, les gens vivent à la campagne, mais ils sont plus mobiles qu'avant, travaillent en ville ou dans les agglomérations et ne participent pas forcément à la vie sociale du village. Sans compter qu'avec Internet, nous restons toujours connectés au reste du monde.», explique le sociologue Markus Freitag, avant d'ajouter que les habitants des campagnes sont plus persévérants, plus pragmatiques et plus fidèles à leurs principes que les citadins. «Dans un village, on ne peut pas éviter l'autre. Qu'on le veuille ou non, on finira par se revoir. Cela a des répercussions sur la vie sociale du village, qui est de facto un cercle fermé avec ses normes et ses conventions. Les ignorer ou les bousculer, c'est s'exposer à des sanctions. La liberté individuelle est plus grande en ville, car on y garde une certaine distance. Nul n'est 'maître à bord', sauf peut-être dans les quartiers, mais là aussi, tout est moins contraignant que dans un village.»

Dans le match entre anonymat citadin et contrôle villageois, c'est aujourd'hui souvent la campagne qui l'emporte. Le journal gratuit *20 minutes* a demandé à ses lecteurs pourquoi ils préfèrent vivre à la campagne. «Retourner vivre en ville? Il faudrait m'y forcer!», s'est par exemple exclamée Sandra K. d'Eichberg (SG). «Aujourd'hui, j'habite dans une grande maison que je loue avec ma mère et ma grand-mère. J'apprécie le calme et le jardin où je peux passer des heures à lire ou à profiter du grand air, tout simplement. Mon rêve serait d'acheter une maison. Avec une étable pour accueillir quelques chevaux, ce serait parfait. Et j'y travaille!» Nicole B., qui réside à Liestal (BL), a quant à elle déclaré: «De par sa taille, Liestal est certes considérée comme une ville. C'est d'ailleurs le chef-lieu du canton. Mais notre petite maison familiale est entourée de nature, nous avons un grand jardin et nous sentons vraiment à la campagne. Nous passons beaucoup de temps à l'extérieur à profiter du grand air avec nos deux jeunes enfants. La vie urbaine, je ne la connais que par mon travail. Non, je n'aimerais pas habiter en ville. La grisaille, l'agitation du centre-ville, ce n'est pas pour moi! J'ai besoin de vivre près d'un coin de forêt.»

Cela semble donc se confirmer: le bonheur est dans le pré.

Comme aujourd'hui, ils étaient nombreux à travailler en ville et les centres urbains servaient déjà de moteur à la croissance économique, constate Avenir Suisse dans un rapport intitulé «Bye-bye-Babyboomers». C'est pourtant à un véritable exode urbain qu'on avait assisté alors, la population fuyant les grandes villes pour s'installer à la campagne. Et les villes de se contracter nettement: entre 1970 et 1990, Zurich a perdu plus de 60 000 habitants. Même chose à Bâle et à Berne. Pendant ce temps, l'activité de construction a connu un formidable essor dans les agglomérations et les régions rurales, comme en témoignent aujourd'hui ces milliers de maisons datant des années 1980 à la frontière des grandes villes. En dix ans seulement, les prix des maisons ont doublé. Alerté par l'extension urbaine, un large public s'est préoccupé de l'utilisation effrénée du sol. Ainsi, les années 1990 ont signé un tournant dans l'esprit des gens: l'urbanisation étant à

nouveau au goût du jour, on ne quittait plus la ville pour la campagne, mais plutôt la campagne pour la ville. Les villes ont alors renoué avec la croissance. Et comme les nouveaux retraités ont tendance à revenir s'installer en ville, elles devraient continuer de grandir, estiment les urbanistes. Avenir Suisse parvient d'ailleurs à la même conclusion: en quête de consommation, d'infrastructures, de culture, de divertissement et de contacts sociaux, les jeunes retraités se sont rapprochés des centres pour y passer leurs vieux jours. Et la jeune génération y trouve aussi son compte: les jeunes s'installent dans les biens immobiliers laissés vacants par les retraités, l'arrivée de familles assure la pérennité des écoles et ce nouveau monde apporte du sang frais qui ragaillardit la vie du village et de ses associations. Autrement dit, les campagnes vivent parce qu'on aime y vivre.

Vos conseillers en immobilier: *engagés partout pour votre avenir.*

Ils font tout pour vous satisfaire pleinement en tant que clients. Forts de leur grande expertise, axés sur les besoins individuels et toujours passionnés par ce qu'ils font, les conseillers en immobilier de Swiss Life Immopulse proposent des solutions sur mesure: du mandat de vente d'un logement privé à la distribution d'immeubles de placement en passant par les expertises immobilières. C'est ce que démontrent ces six anecdotes racontées par six experts actifs un peu partout en Suisse.

Bienne-Seeland



Erika Burri

«Un entrepreneur général m'a mandatée pour la vente d'un lotissement existant. En tant qu'architecte d'intérieur, j'ai aussi accompagné le maître d'ouvrage et l'entrepreneur général durant toute une journée dans diverses expositions afin de les aider à choisir les matériaux pour d'autres projets de construction. Autour du repas de midi, nous avons discuté de ses projets futurs, notamment d'un projet de construction de trois immeubles locatifs dans la région de Berne, portant sur un volume d'investissement de plus de 14 millions de francs. J'ai pu convaincre le client qu'Immopulse et moi-même réunissions toutes les compétences recherchées pour la vente de ces biens. Et il m'a confié le mandat. Le vendeur voulait trouver un acquéreur sans publier d'annonces sur Internet. J'y suis parvenue et lui ai ainsi prouvé qu'avec le potentiel d'Immopulse et mon arrière-plan professionnel, je peux aussi m'occuper de gros investisseurs.»

Morges-La Côte



Philippe Cast

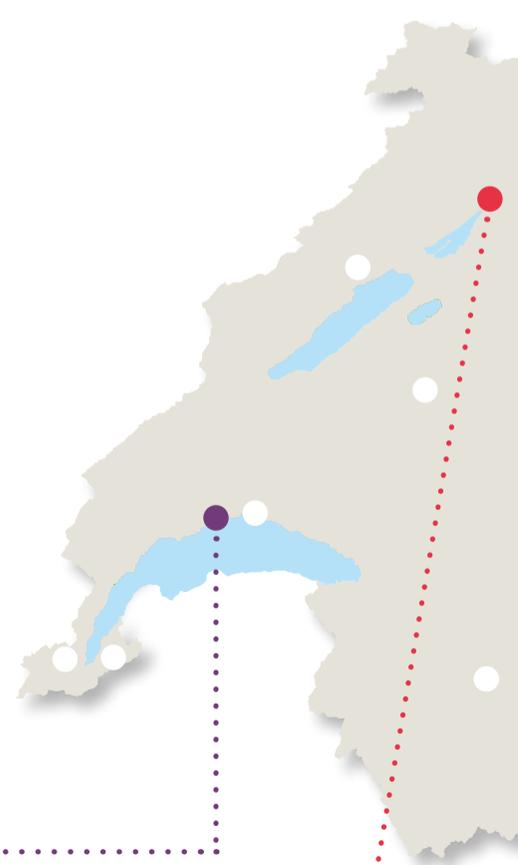
«Un conseiller en prévoyance de Swiss Life m'a demandé d'évaluer un bien locatif dans le cadre d'un financement hypothécaire. Après une première prise de contact, le propriétaire m'a chargé d'évaluer un autre immeuble qu'il souhaitait vendre. J'ai donc effectué l'estimation, et dans la foulée, il m'a mandaté pour vendre le bien, en précisant toutefois qu'il ne voulait pas lancer un appel d'offres public. Il voulait profiter de notre vaste réseau pour procéder à la vente discrètement, ce que nous avons réalisé sans problème. Sur ce, le client a recommandé nos services à sa sœur, qui cherchait également à vendre un bien immobilier ainsi qu'un terrain constructible avec potentiel de développement. En quelques mois à peine, nous sommes parvenus à mener à bien toutes ces ventes au prix voulu, grâce à notre vaste réseau et à notre compétence.»

Lucerne



Jens K. Schäfer

«Tout a commencé par un mandat de vente d'une magnifique ferme à Ruswil (LU). Là-dessus, les clients ont aussi acheté par mon intermédiaire un nouveau bien immobilier en ville de Lucerne. L'année passée, ce client m'a demandé de prendre contact avec son beau-frère: «Il s'escrime à vendre une maison jumelle, mais quelque chose ne tourne pas rond.» J'ai donc rencontré le beau-frère lors d'un long entretien de conseil, à l'issue duquel j'ai repris le mandat confié auparavant à un concurrent. En peu de temps, j'ai trouvé un acquéreur pour cette maison intergénérationnelle. Mais pour pouvoir acquérir ce bien, l'acheteur devait d'abord vendre sa maison mitoyenne dans la vallée de la Reuss. Lui aussi avait mandaté un courtier depuis quelque temps déjà pour procéder à cette vente. Et dans ce cas aussi, Immopulse a repris le mandat et mené la vente à bien. Vous pensez peut-être que l'histoire s'arrête ici. Eh bien non! De fil en aiguille, j'ai encore obtenu un nouveau mandat de vente. Un service de qualité, une marque jouissant d'une bonne réputation et une équipe de choc qui aime son métier: ainsi naissent de telles anecdotes.»



Horgen



Roberto Rotundo

«Par l'intermédiaire du vaste réseau de Swiss Life, un conseiller en prévoyance m'a mis en contact avec le propriétaire d'un bien immobilier. Il s'agissait d'un grand immeuble locatif de douze appartements situé en bordure de la commune de Wald (ZH). Je me suis entretenu avec le client pour mieux cerner ses besoins, puis nous l'avons convié à une séance d'information sur le thème «Comment vendre mon bien immobilier?». Cette manifestation de qualité et nos discussions qui allaient droit au but l'ont finalement convaincu de confier un mandat de vente à Immopulse. Le vendeur ne voulait pas mettre le bien en vente publiquement, ce qui n'a nullement entravé notre succès: grâce à mon réseau, j'ai pu vendre son bien immobilier rapidement et au prix voulu.»



Aarefa Amini

«C'est une histoire un peu folle qui a commencé début février par un coup de téléphone en provenance de Hong-Kong: le client s'intéressait à un appartement en attique à Rüschlikon (ZH), pour lequel nous avions publié une petite annonce. Mais dès notre premier entretien téléphonique, je me suis rendu compte que le bien en question ne convenait pas du tout au client et à sa famille. Je lui ai donc posé quelques questions ciblées pour le convaincre de me confier un mandat de recherche. Dans un éclair de lucidité, j'ai pris contact avec la propriétaire d'une villa à Kirchberg qui, un an auparavant, m'avait chargée d'évaluer sa maison. Et que m'a-t-elle répondu? Mon appel arrivait à point nommé, car elle avait entre-temps décidé de déménager à l'étranger. Après avoir jeté un œil aux données du bien, mon client de Hong-Kong a accepté sans hésiter d'en faire une visite virtuelle via FaceTime. Séduit, il a sauté dans le premier avion pour Zurich. Nous nous sommes rendus à Kirchberg pour faire le tour du futur propriétaire. La visite terminée, il m'a confirmé vouloir acheter ce bien. Début avril, la vente a été authentifiée.»

Pays d'Appenzell



Esther Brunschwiler

«Mes clients voulaient faire estimer la valeur de leur maison à Herisau. Ils n'étaient pas encore prêts à se séparer de ce nid douillet, mais cette estimation a permis d'établir la confiance, base d'une collaboration fructueuse avec Swiss Life Immopulse. Quelque temps plus tard, ils m'ont chargée d'évaluer un immeuble locatif, que j'ai ensuite vendu avec succès. Puis, c'est de la transmission de deux biens immobiliers aux enfants qu'il a été question. Pour préparer le terrain, j'ai procédé à l'estimation de ces immeubles locatifs. La transmission d'un bien immobilier aux enfants est un processus qui doit être mûrement réfléchi et minutieusement planifié. L'occasion était donc idéale pour les inviter à un séminaire «Bien immobilier: léguer ou vendre?». En collaboration avec un spécialiste en prévoyance aguerri, nous avons trouvé une solution adéquate pour transmettre ces immeubles à la génération suivante.»

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

Investir dans l'immobilier – selon les règles de l'art!

Les biens immobiliers constituent un placement intéressant et solide pour les investisseurs. Les taux d'intérêt étant très bas, investir dans la pierre permet d'espérer un rendement attrayant. Swiss Life Immopulse offre des prestations de service complètes pour les privés comme pour les investisseurs institutionnels.

Une classe d'actifs durable

Les placements immobiliers ne sont pas réservés aux grands investisseurs institutionnels. Les particuliers fortunés et les entrepreneurs aussi considèrent les investissements directs dans des objets de rendement comme un placement de valeur offrant de bonnes perspectives en termes de trésorerie. Dans un contexte de taux d'intérêt très bas – voire négatifs –, le rapport entre risques et rendement met en évidence l'immobilier de placement comme un investissement attrayant. Cette classe d'actifs est ainsi au cœur de l'attention. Un investisseur qui entrevoit des perspectives de placement dans le domaine immobilier se construira souvent un portefeuille au fil du temps. Qu'il s'agisse d'évaluer un placement dans un bien de rendement isolé ou de mettre en place une stratégie pour la constitution d'un portefeuille, les conseils et l'appui d'experts en immobilier apportent une plus-value.



De tels immeubles de placement de valeur ont la cote.

Achat >>



-  Formulation du besoin d'investissement
-  Définition du profil de recherche
-  Etudes de marché
-  Sélection et examen des dossiers
-  Choix d'un bien, diverses clarifications
-  Visite et évaluation du bien
-  Contrôle préalable
-  Acquisition
-  Reprise du bien

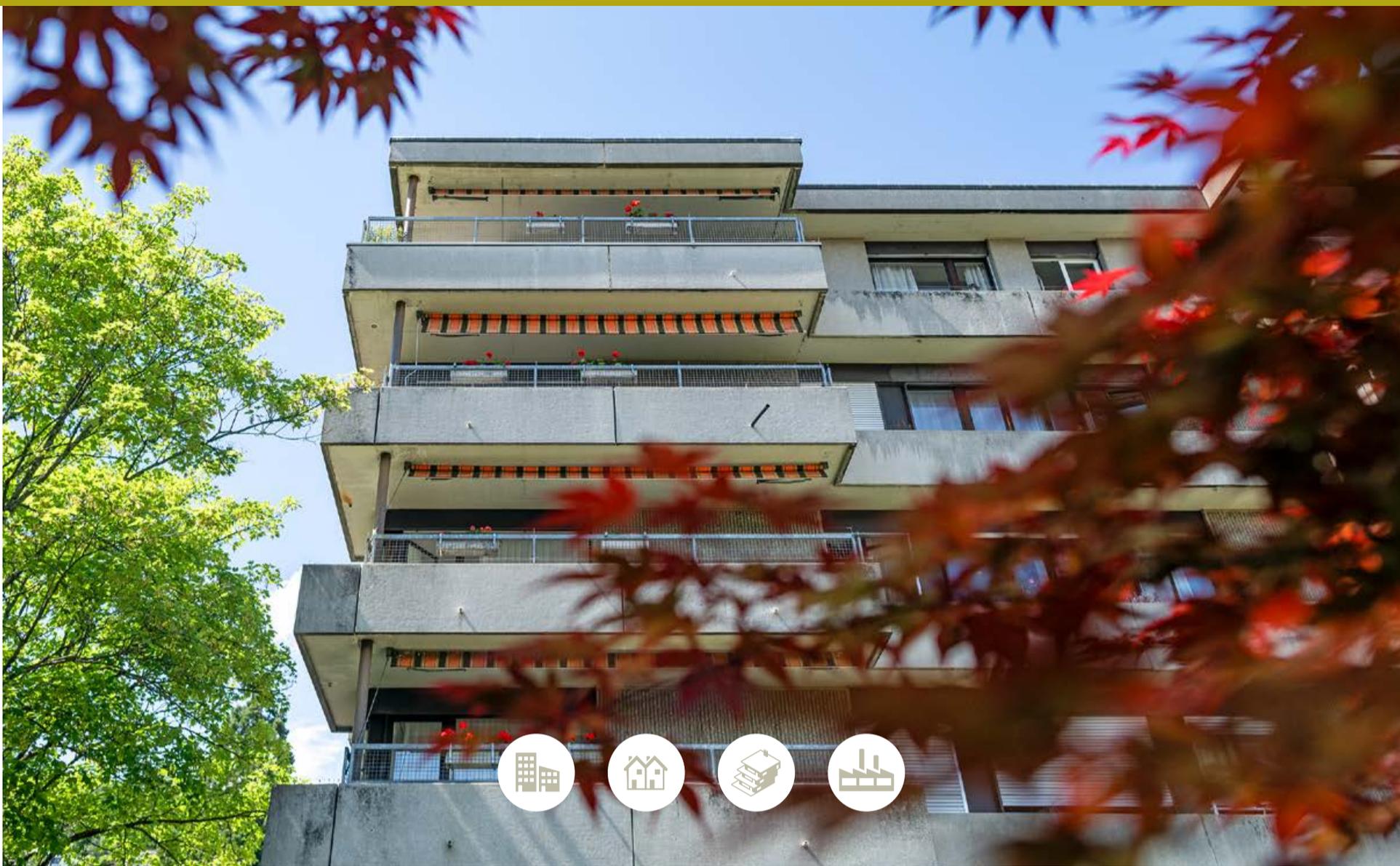
Acheter et vendre des immeubles de placement

Le processus d'achat et de vente d'immeubles de placement n'est pas de courte durée. L'acquéreur doit d'abord examiner le bien immobilier sous plusieurs angles, par exemple la base locative, le mix de locataires et la substance. Pour le vendeur, les relations avec les investisseurs et la compétence de négociation sont cruciales. Un comportement et des processus professionnels constituent la base du succès. Une transaction immobilière se compose des phases suivantes:

Vente >>



-  Décision de désinvestir
-  Détermination du prix de vente
-  Etablissement du dossier de vente
-  Définition des méthodes de commercialisation
-  Contacts avec la clientèle cible
-  Visite du bien par l'acheteur
-  Contrôle préalable
-  Vente
-  Remise du bien



Une performance convaincante: les immeubles à usage mixte.

Bénéficiaire d'avantages avec Swiss Life Immopulse

Les experts en immobilier et en transactions du secteur des immeubles de placement proposent leurs services en Suisse et en Europe occidentale. Les clients bénéficient d'une part de leur expertise par le biais de conseils et d'estimations immobilières par exemple, et d'autre part de leur services d'intermédiaire pour l'achat et la vente d'immeubles de placement et de portefeuilles immobiliers. Forts d'une longue expérience, de compétences attestées et d'un réseau international, ces spécialistes facilitent des transactions rapides et des investissements immobiliers attrayants. Le client profite d'une démarche adéquate pour investir avec une valeur ajoutée ou pour désinvestir avec succès.



Vos besoins individuels sont au cœur de nos préoccupations.

Vos besoins en tant qu'investisseur

Nous accordons de l'importance à vos besoins d'investissement. L'immobilier est un placement durable qui implique des conséquences financières. Conseil, suivi et relations clients doivent donc être empreints de durabilité. Professionnalisme, discrétion et disponibilité sont nos maîtres mots. Faisons donc connaissance, afin de concrétiser ensemble vos objectifs.



Chaque transaction menée à bien est un sujet de réjouissance.



De belles perspectives pour quiconque rêve d'une terrasse sur le toit.

Vuisternens-en-Ogoz (FR)

Maisons en rangée à l'architecture moderne

 Appartements en propriété modernes

 5 pièces

 Places de parc extérieures

 Situation centrale, calme et ensoleillée

 De 89 à 110 m²

 Prix à partir de 474 000 francs



Emplacement

Vuisternens-en-Ogoz se situe dans le district de la Sarine, entre Bulle et Fribourg, près du lac de la Gruyère. Cette localité d'environ 1000 habitants possède un charme tout campagnard. Depuis le 1^{er} janvier 2016, suite à la fusion avec Corpataux-Magnedens, Farvagny, Le Glèbe et Rossens, elle est intégrée à la commune de Gubloux.

chauffage est assuré par une pompe à chaleur, avec chauffage au sol dans chaque appartement.

Je suis à votre disposition pour tout complément d'information et pour une visite.



Bien

Cet ensemble de huit appartements au total se situe au centre du village de Vuisternens-en-Ogoz, en bordure d'un petit chemin privatif et de la route principale. Vous avez le choix entre un appartement de 4½ pièces avec terrasse et jardin et un appartement au 1^{er} étage avec terrasse privative végétalisée. L'architecture contemporaine rappelle celle des villas jumelées, rendant ce projet très attrayant. Chaque appartement dispose d'un hall d'entrée prolongé par un espace de rangement ou une cave. Le hall donne accès à la pièce à vivre avec les espaces cuisine, salle à manger et salon, ainsi qu'à trois chambres, une salle de bain et un WC visiteurs. Cette construction de standing est livrée clé en main. Le

 **Votre conseiller en immobilier**

Jonathan Schmid

Téléphone 026 347 12 74
jonathan.schmid@swisslife.ch

Agence générale Fribourg
Maison de Montenach 1
1763 Granges-Paccot

www.immopulse.ch

Langendorf (SO)

La campagne aux portes de la ville



Ces maisons familiales respirent l'élégance et la sobriété.

-  Quatre maisons individuelles aux normes Minergie
-  Situation calme et environnée de nature
-  5½ pièces, construction à trois étages
-  168 m²
-  Prix à partir de 900 000 francs

Emplacement

Langendorf est une petite commune dans le canton de Soleure, située dans une région magnifique et environnée de nature. Le centre de Soleure est à cinq minutes de route seulement.

Bien

Quatre maisons vastes et lumineuses répondant aux normes Minergie seront érigées dans l'ancien verger d'une maison de style Biedermeier classée monument historique. Vous avez le choix des finitions pour aménager et sublimer votre nouvelle demeure. Un bel espace extérieur prolonge la pièce à vivre. Avec 5½ pièces et 168 m² de surface habitable, elles s'adaptent à tous les besoins des familles. Chaque maison comporte en outre un abri pour voiture pouvant accueillir deux véhicules.

Votre conseiller en immobilier

Francesco Sessa

Téléphone 043 255 42 15
francesco.sessa@swisslife.ch

Agence générale Zürcher Unterland
Schaffhauserstrasse 53
8180 Bülach

www.immopulse.ch

Merligen (BE)

Appartements avec vue dégagée sur le lac



Un climat méditerranéen règne sur le versant sud du Niederhorn.

-  Cinq appartements en propriété
-  Situation centrale et vue dégagée sur le lac
-  4½ ou 5½ pièces
-  De 105 à 150 m²
-  Prix à partir de 895 000 francs

Emplacement

Sis au bord du lac de Thoune et surnommé parfois le «village aux palmiers», Merligen fait partie de la commune de Sigriswil. Grâce à sa situation favorable sur le versant sud du Niederhorn, le village jouit d'un climat méditerranéen à longueur d'année.

Bien

Au total, cinq appartements avec balcon et/ou terrasse sont à vendre. Possibilité d'acheter jusqu'à deux places de parc intérieures par appartement. La maison construite à flanc de coteau comprend un appartement de 5½ pièces d'une surface habitable d'environ 150 m² avec balcon et terrasse latérale. Les deux étages supérieurs accueillent chacun deux appartements de 4½ d'une surface habitable d'environ 104 m². Ils disposent tous les quatre d'un balcon donnant sur le lac et d'un balcon latéral. L'immeuble tout entier est accessible en fauteuil roulant et habitable immédiatement.

Votre conseillère en immobilier

Erika Burri

Téléphone 033 225 93 36
erika.burri@swisslife.ch

Agence générale Biel-Seeland
Bahnhofstrasse 54
2502 Bienne

www.immopulse.ch

Immeubles de placement

Vous cherchez des possibilités d'investissement alternatives? Un placement direct dans des immeubles résidentiels ou commerciaux vous garantit des revenus intéressants. Nous avons sélectionné quatre biens pour vous.

Seengen (AG)

5707 Seengen

- » Immeuble locatif
- » Rendement brut 4,56
- » Rendement des capitaux propres estimé 7,29
- » Année de construction 2008
- » Nombre d'unités 4
- » Volume de placement 2,28 mio. CHF

 Reto Marugg, tél. 052 265 75 93



réservé

S. Antonino (TI)

6592 S. Antonino

- » Immeuble locatif
- » Rendement brut 4,26
- » Rendement des capitaux propres estimé 13,92
- » Année de construction 2016
- » Nombre d'unités 9
- » Volume de placement 4,10 mio. CHF

 Davide Dellamora, tél. 091 821 22 51



Altwis (LU)

6286 Altwis

- » 2 immeubles locatifs
- » Rendement brut 4,88
- » Rendement des capitaux propres estimé 7,07
- » Année de construction 2016
- » Nombre d'unités 14
- » Volume de placement 5,65 mio. CHF

 Peter Müller, tél. 043 284 37 48



vendu

Dagmersellen (LU)

6252 Dagmersellen

- » Appart'hôtel
- » Rendement brut 11,85 (en fonction du chiffre d'affaires)
- » Rendement des capitaux propres estimé 15,52
- » Année de construction 2015
- » Nombre d'unités 27
- » Volume de placement 6,50 mio. CHF

 Peter Müller, tél. 043 284 37 48



Biens immobiliers coup de cœur

Il reste encore quelques-uns de ces bijoux extraordinaires. Ces raretés se distinguent non seulement par leur situation enviable, mais aussi par leur charme et leur style architectural particulier. Quatre biens coup de cœur choisis pour vous.

Kallern (AG)

5625 Kallern

- » Maison individuelle
- » Année de construction/rénovation 1986/1998
- » Terrain 1109 m²
- » Surface habitable 431 m²
- » Pièces 10½
- » Prix 1,95 mio. CHF

 Varujan Kubetyan, tél. 044 744 51 45



Gossau (SG)

9200 Gossau

- » Villa historique
- » Année de construction 1905
- » Terrain 1272 m²
- » Surface habitable 527 m²
- » Pièces 13
- » Prix 1,75 mio. CHF

 Patric Kühn, tél. 044 925 39 43



Wäldi (TG)

8564 Wäldi

- » Maison individuelle
- » Année de construction 1996
- » Terrain 1405 m²
- » Surface habitable 280 m²
- » Pièces 8
- » Prix 1,78 mio. CHF

 Rosmarie Obergfell, tél. 071 677 95 70



St. Peter/Pagig (GR)

7028 St. Peter/Pagig

- » Maison individuelle
- » Année de construction/rénovation 1975/2008
- » Terrain 1850 m²
- » Surface habitable 130 m²
- » Pièces 5½
- » Prix sur demande

 Roman Jäger, tél. 071 354 66 90



Du rêve immobilier à l'immobilier de vos rêves

Vaste piscine intérieure, espace sauna rustique ou cave à vins raffinée: la signification du bien haut de gamme est différente pour chacun de nous. Pour Swiss Life Immopulse, il s'agit de biens immobiliers qui sortent de l'ordinaire dans des lieux exceptionnels. Laissez-vous convaincre: vous trouverez désormais dans ces pages une sélection de nos biens haut de gamme.

Résidences
exclusives

Colombier (NE)

2013 Colombier



>> Maison de maître >> Surface habitable 500 m² >> Pièces 11
>> Année de construction 1910 >> Terrain 8122 m² >> Prix sur demande

 Pascal Quartenoud, tél. 021 340 08 20

Wettingen (AG)

5430 Wettingen



>> Villa de luxe >> Surface habitable 540 m² >> Pièces 6½
>> Année de construction 2009 >> Terrain 1259 m² >> Prix 5,75 mio. CHF

 Christian Schranz, tél. 056 204 30 84

Lucerne (LU)

6006 Lucerne



>> Maison de ville >> Surface habitable 250 m² >> Pièces 8
>> Année de construction 1939 >> Terrain 1406 m² >> Prix sur demande

 Jens K. Schäfer, tél. 041 375 02 33

Watt (ZH)

8105 Watt



>> Maison individuelle >> Surface habitable 230 m² >> Pièces 5½
>> Année de construction 2003 >> Terrain 529 m² >> Prix 1,98 mio. CHF

 Francesco Sessa, tél. 043 255 42 15

Zumikon (ZH)

8126 Zumikon



>> Villa >> Surface habitable 320 m² >> Pièces 8½
 >> Année de construction 1934 >> Terrain 1283 m² >> Prix 4,328 mio. CHF

 Julian Lander, tél. 044 925 39 72

Buchberg (SH)

8454 Buchberg



>> Villa de campagne >> Surface habitable 235 m² >> Pièces 6½
 >> Année de construction 2006 >> Terrain 1147 m² >> Prix 2,9 mio. CHF

 Patric Kühn, tél. 044 925 39 43

Stäfa (ZH)

8712 Stäfa



>> Villa >> Surface habitable 204 m² >> Pièces 6½
 >> Année de construction 1976 >> Terrain 1625 m² >> Prix sur demande

 Jens K. Schäfer, tél. 041 375 02 33

Bäch (SZ)

8806 Bäch



>> Appartement en duplex >> Surface habitable 207 m² >> Pièces 5½
 >> Année de construction 2007 >> Terrasse 68 m² >> Prix 2,73 mio. CHF

 Aarefa Amini, tél. 044 727 60 21

Islisberg (AG)

8905 Islisberg



>> Villa >> Surface habitable 346 m² >> Pièces 12
 >> Année de construction 2010 >> Terrain 1029 m² >> Prix 3,56 mio. CHF

 Livio Corrado, tél. 044 944 50 69

Oberrieden (ZH)

8942 Oberrieden



>> Maison en terrasse >> Surface habitable 185 m² >> Pièces 5½
 >> Année de construction 2005 >> Terrasse 85 m² >> Prix 2,97 mio. CHF

 Aarefa Amini, tél. 044 727 60 21

99

biens immobiliers pour vous

Les pages suivantes vous présentent quelques-unes des offres de notre portefeuille immobilier actuel à l'échelle nationale. Pour de plus amples renseignements et d'autres offres, rendez-vous sur notre page Internet et consultez notre catalogue immobilier en ligne. Les fonctions de recherche et de filtrage vous permettront de trouver rapidement le bien que vous cherchez.

www.immopulse.ch/biens-immobiliers-disponibles



9

Rossens (FR)



10

Morgins (VS)



11

Vérossaz (VS)



1

Epalinges (VD)



5

Mont-sur-Rolle (VD)



12

La Chaux-de-Fonds (NE)



2

Grandvaux (VD)



6

St-Cergue (VD)



13

Evilard (BE)



3

Bursins (VD)



7

St-Cergue (VD)



14

Sutz (BE)



4

Mont-sur-Rolle (VD)



8

La Sarraz (VD)



15

Gümligen (BE)



16 Gümligen (BE)



23 Reigoldswil (BL)



17 Kehrsatz (BE)



24 Hölstein (BL)



18 Diessbach b. Büren (BE)



25 Läuelfingen (BL)



19 Urtenen-Schönbühl (BE)



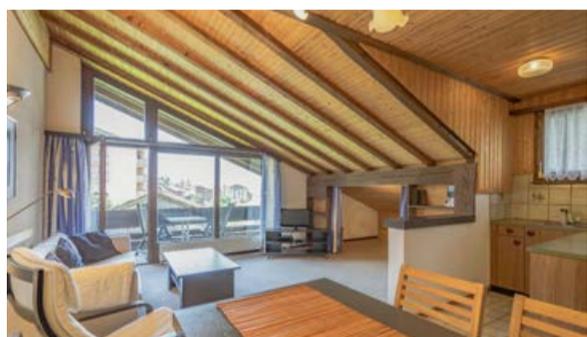
26 Langendorf (SO)



20 Gündlichwand (BE)



27 Huttwil (BE)



21 Grächen (VS)



28 Laufenburg (AG)



22 Grächen (VS)



29 Baden (AG)

| | | |
|---|---|--|
| 1 1066 Epalinges 7½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 1,39 mio. | 11 1891 Vérossaz 4 pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 310 000 | 20 3815 Gündlichwand 5½ pièces Surf. hab. 128 m ² Prix 625 000 |
| 2 1091 Grandvaux 5½ pièces Surf. hab. 220 m ² Prix 1,95 mio. | 12 2300 La Chaux-de-Fonds 5½ pièces Surf. hab. 210 m ² Prix 890 000 | 21 3925 Grächen 3½ pièces Surf. hab. 83 m ² Prix 250 000 |
| 3 1183 Bursins 5½ pièces Surf. hab. 150 m ² Prix 1,19 mio. | 13 2533 Evilard 8 pièces Surf. hab. 192 m ² Prix 895 000 | 22 3925 Grächen 2½ pièces Surf. hab. 57 m ² Prix 160 000 |
| 4 1185 Mont-sur-Rolle 6 pièces Surf. hab. 140 m ² Prix 1,38 mio. | 14 2572 Sutz 7½ pièces Surf. hab. 308 m ² Prix sur demande | 23 4418 Reigoldswil 8 pièces Surf. hab. 180 m ² Prix 890 000 |
| 5 1185 Mont-sur-Rolle 3½ pièces Surf. hab. 90 m ² Prix 770 000 | 15 3073 Gümligen 3½ pièces Surf. hab. 87 m ² Prix 595 000 | 24 4434 Hölstein 9 pièces Surf. hab. 180 m ² Prix 1,29 mio. |
| 6 1264 St-Cergue 3 pièces Surf. hab. 45 m ² Prix 290 000 | 16 3073 Gümligen 4½ pièces Surf. hab. 95 m ² Prix 690 000 | 25 4448 Läuelfingen 5½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 840 000 |
| 7 1264 St-Cergue 1½ pièces Surf. hab. 34 m ² Prix 192 000 | 17 3122 Kehrsatz 5½ pièces Surf. hab. 133 m ² Prix 1,05 mio. | 26 4513 Langendorf 5½ pièces Surf. hab. 170 m ² Prix 900 000 |
| 8 1315 La Sarraz 6½ pièces Surf. hab. 130 m ² Prix 695 000 | 18 3264 Diessbach b. Büren 11 pièces Surf. hab. 326 m ² Prix 990 000 | 27 4950 Huttwil 5½ pièces Surf. hab. 164 m ² Prix 650 000 |
| 9 1728 Rossens 5½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 790 000 | 19 3322 Urtenen-Schönbühl 5½ pièces Surf. hab. 153 m ² Prix 886 000 | 28 5080 Laufenburg 5 appartements Surf. hab. 300 m ² Prix 990 000 |
| 10 1875 Morgins 3½ pièces Surf. hab. 74 m ² Prix 435 000 | | 29 5400 Baden Restaurant avec appartement Surf. hab. 176 m ² Prix 980 000 |



30 Gebenstorf (AG)



37 Menziken (AG)



44 Schattdorf (UR)



31 Neuenhof (AG)



38 Lucerne (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 Zoug (ZG)



50 Brione sopra Minusio (TI)



51 Tegna (TI)



52 Comologno (TI)



53 Avegno (TI)



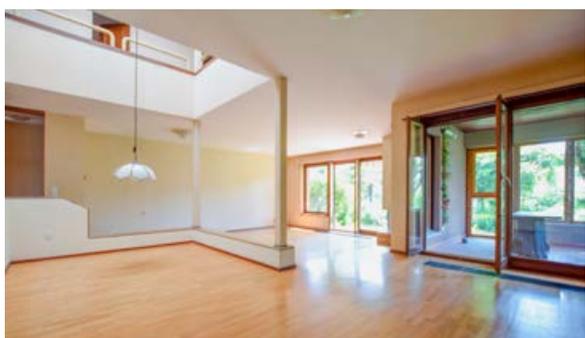
54 Claro (TI)



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 pièces Surf. hab. 200 m ² Prix 1,2 mio. | 42 6252 Dagmersellen 4½ pièces Surf. hab. 109 m ² Prix 665 000 | 55 6764 Chiggiogna 6½ pièces Surf. hab. 230 m ² Prix 575 000 |
| 31 5432 Neuenhof 7½ pièces Surf. hab. 176 m ² Prix 1,63 mio. | 43 6300 Zoug 3½ pièces Surf. hab. 62 m ² Prix 1,35 mio. | 56 6806 Sigirino 4½ pièces Surf. hab. 85 m ² Prix 730 000 |
| 32 5506 Mägenwil 3½ pièces Surf. hab. 74 m ² Prix 320 000 | 44 6467 Schattdorf 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 770 000 | 57 6943 Vezia 5½ pièces Surf. hab. 250 m ² Prix 1,035 mio. |
| 33 5507 Melligen 5½ pièces Surf. hab. 126 m ² Prix 650 000 | 45 6493 Hospental Hôtel avec station-service Prix 1,1 mio. | 58 6996 Ponte Cremenaga 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 730 000 |
| 34 5703 Seon 6½ pièces Surf. hab. 140 m ² Prix sur demande | 46 6528 Camorino 6½ pièces Surf. hab. 210 m ² Prix 1,295 mio. | 59 7456 Sur 5½ pièces Surf. hab. 110 m ² Prix 300 000 |
| 35 5708 Birrwil 4½ pièces Surf. hab. 130 m ² Prix 915 000 | 47 6592 S. Antonino 3½ pièces Surf. hab. 91 m ² Prix 491 000 | 60 7484 Latsch 3½ pièces Surf. hab. 85 m ² Prix 550 000 |
| 36 5722 Gränichen 5½ pièces Surf. hab. 151 m ² Prix 855 000 | 48 6596 Gordola 10 pièces Surf. hab. 286 m ² Prix 990 000 | 61 7500 St. Moritz 4½ pièces Surf. hab. 115 m ² Prix 1,2 mio. |
| 37 5737 Menziken 4½ pièces Surf. hab. 138 m ² Prix 759 000 | 49 6622 Ronco sopra Ascona 5½ pièces Surf. hab. 190 m ² Prix 1,65 mio. | 62 8105 Regensdorf 4½ pièces Surf. hab. 180 m ² Prix 1,49 mio. |
| 38 6006 Lucerne 6½ pièces Surf. hab. 212 m ² Prix 1,79 mio. | 50 6645 Brione sopra Minusio Terrain 3354 m ² Prix 2,95 mio. | 63 8106 Adlikon b. Regensdorf 3½ pièces Surf. hab. 110 m ² Prix 920 000 |
| 39 6017 Ruswil 6½ pièces Surf. hab. 174 m ² Prix 1,05 mio. | 51 6652 Tegna Terrain 1613 m ² Prix 1,5 mio. | 64 8173 Neerach 3½ pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 760 000 |
| 40 6102 Malters 4½ pièces Surf. hab. 134 m ² Prix 925 000 | 52 6663 Comologno 3 appartements Surf. hab. 138 m ² Prix 525 000 | |
| 41 6252 Dagmersellen 6½ pièces Surf. hab. 145 m ² Prix 1,35 mio. | 53 6670 Avegno 4½ pièces Surf. hab. 125 m ² Prix 1,05 mio. | |
| | 54 6702 Claro 9 pièces Surf. hab. 240 m ² Prix 1,05 mio. | |



réservé

65

Neunkirch (SH)



72

Küsnacht (ZH)



réservé

79

Fahrweid (ZH)



66

Beringen (SH)



réservé

73

Männedorf (ZH)



80

Widen (AG)



67

Schlatt (TG)



74

Stäfa (ZH)



81

Saint-Gall (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)



93 Rebstein (SG)



87 Gossau (SG)



94 Altstätten (SG)



88 Flawil (SG)



95 Sevelen (SG)



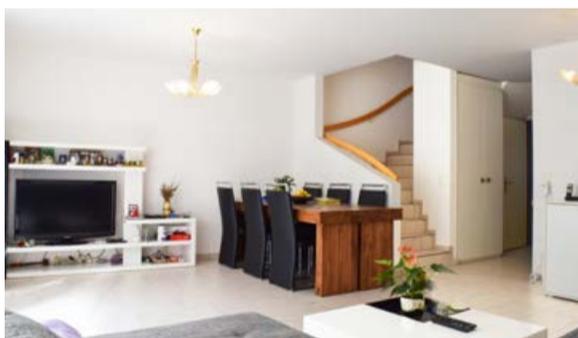
89 Uzwil (SG)



96 Schaanwald (FL)



90 Uzwil (SG)



97 Wil SG (SG)



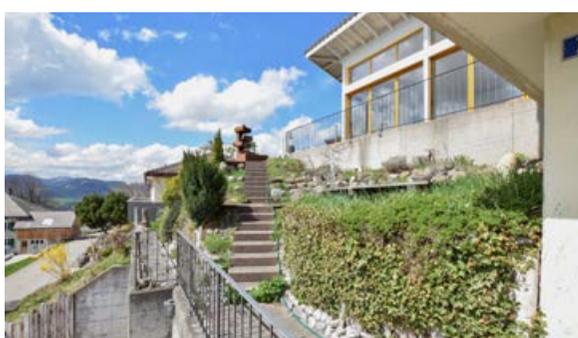
91 Frasnacht (TG)



98 Weingarten-Kalthäusern (TG)



92 Widnau (SG)



99 Oberhelfenschwil (SG)

65
8213 Neunkirch
4½ pièces
Surf. hab. 150 m²
Prix 690 000

66
8222 Beringen
5½ pièces
Surf. hab. 142 m²
Prix 965 000

67
8252 Schlatt
Terrain 8450 m²
Prix 4,816 mio.

68
8272 Ermatingen
4½ pièces
Surf. hab. 170 m²
Prix 1,3 mio.

69
8404 Winterthour
5 pièces
Surf. hab. 100 m²
Prix 650 000

70
8570 Weinfelden
5½ pièces
Surf. hab. 196 m²
Prix 1,6 mio.

71
8586 Buchackern
5½ pièces
Surf. hab. 216 m²
Prix 645 000

72
8700 Küsnacht
2½ pièces
Surf. hab. 101 m²
Prix 1,63 mio.

73
8708 Männedorf
4½ pièces
Surf. hab. 128 m²
Prix 1,56 mio.

74
8712 Stäfa
5½ pièces
Surf. hab. 120 m²
Prix 1,16 mio.

75
8713 Uerikon
4½ pièces
Surf. hab. 123 m²
Prix 1,65 mio.

76
8810 Horgen
3½ pièces
Surf. hab. 110 m²
Prix 1,28 mio.

77
8841 Gross
4½ pièces
Surf. hab. 107 m²
Prix 615 000

78
8881
Walenstadtberg
5½ pièces
Surf. hab. 101 m²
Prix 795 000

79
8951 Fahrweid
6½ pièces
Surf. hab. 150 m²
Prix 1,35 mio.

80
8967 Widen
4½ pièces
Surf. hab. 156 m²
Prix 940 000

81
9008 Saint-Gall
6 pièces
Surf. hab. 148 m²
Prix 1,69 mio.

82
9038 Rehetobel
Terrain 1880 m²
Prix 282 000

83
9050 Appenzell
5½ pièces
Surf. hab. 190 m²
Prix sur demande

84
9050 Appenzell
6½ pièces
Surf. hab. 136 m²
Prix sur demande

85
9100 Herisau
5½ pièces
Surf. hab. 139 m²
Prix sur demande

86
9100 Herisau
5½ pièces
Surf. hab. 92 m²
Prix sur demande

87
9200 Gossau
4½ pièces
Surf. hab. 120 m²
Prix 650 000

88
9230 Flawil
8 pièces
Surf. hab. 210 m²
Prix 690 000

89
9240 Uzwil
4½ pièces
Surf. hab. 120 m²
Prix 550 000

90
9240 Uzwil
12 pièces
Surf. hab. 210 m²
Prix 870 000

91
9320 Frasnacht
5½ pièces
Surf. hab. 125 m²
Prix 590 000

92
9443 Widnau
6½ pièces
Surf. hab. 250 m²
Prix 1,4 mio.

93
9445 Rebstein
4½ pièces
Surf. hab. 95 m²
Prix 390 000

94
9450 Altstätten
Magasin avec
3 appartements
Surf. hab. 200 m²
Prix 1,7 mio.

95
9475 Sevelen
5 pièces
Surf. hab. 100 m²
Prix 1,25 mio.

96
9486 Schaanwald
4½ pièces
Surf. hab. 170 m²
Prix 930 000

97
9500 Wil
6 pièces
Surf. hab. 127 m²
Prix 845 000

98
9508
Weingarten-
Kalthäusern
6½ pièces
Surf. hab. 200 m²
Prix 1,34 mio.

99
9621 Ober-
helfenschwil
7½ pièces
Surf. hab. 175 m²
Prix 980 000



SwissLife

