

Lo sapevate?

Una cosa è sicura: si vive bene sia in campagna che in città – ecco cosa accomuna le due esperienze. Ma non mancano le differenze: la verifica dello stato di fatto lo dimostra con i numeri.



77%

territorio svizzero occupato da regioni rurali.



650

associazioni di costumi tradizionali registrate in Svizzera e dedicate in particolare alla danza popolare.



Uno su due

Svizzeri che attualmente desiderano vivere in periferia o in paese

14%

di coppie sposate in più in campagna che in città.



2,8 cm

in meno: in media gli abitanti della campagna sono più bassi di chi vive in città.



in meno: gli abitanti della campagna vanno meno dal dottore rispetto a chi vive in città.



Gentili lettori

Le sei storie dei nostri consulenti immobiliari provenienti da tutta la Svizzera sono tanto varie quanto il paesaggio del nostro Paese e tanto diverse quanto ogni nostra giornata. Clienti provenienti dall'Asia, case nel paese con il maggior numero di agricoltori in Svizzera o mandati di stima: i consulenti immobiliari di Immopulse si sono dimostrati all'altezza di ogni esigenza dei clienti.

E non solo: grazie al vasto know-how e all'ampia rete di relazioni, i nostri consulenti immobiliari sono anche esperti in grado di gestire operazioni complesse di commercializzazione e vendita di nuove costruzioni, immobili di lusso e d'investimento, nonché di portafogli immobiliari.

Il team di esperti di Swiss Life Immopulse offre un ventaglio completo di servizi: consulenza, perizie (per es. stima o due diligence), acquisto e vendita di singoli immobili e di interi portafogli immobiliari. Oltre ad avvantaggiarsi della competenza, della rete di contatti e dell'esperienza, i clienti possono contare su impegno, discrezione e assistenza individuale.

Philipp Urech

/ Mul

Direttore Swiss Life Immopulse



Impressur

Editore Swiss Life Responsabile Philipp Urech, direttore Swiss Life Immopulse Redazione Angela Grandjean, Simon Leu, Kristina Coric Layout Swiss Life Graphics & Visuals Supporto redazionale Mediaform | Christoph Grenacher Indirizzo della redazione/Ordinazioni Swiss Life, rivista IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, Casella postale, 8022 Zurigo, immopulse@swisslife.ch Lettorato e traduzione Swiss Life Language Services Stampa e spedizione Engelberger Druck AG, Stans Tiratura 41 200 tedesco, 7000 francese, 1800 italiano Pubblicazione Due volte all'anno Avviso legale Le informazioni sui servizi e sui prodotti fornite nella presente pubblicazione non costituiscono un'offerta in termini giuridici. Non viene tenuta alcuna corrispondenza in merito a concorsi. Sono escluse le vie legali. Crediti fotografici Copertina, pagine 4/5 e 11: Simon Opladen; pagina 3: rosegghof.ch; pagina 7: luftbilderder-schweiz.ch; pagina 10: Fotolia; tutte le altre immagini: Swiss Life

Conveniente e sano

Il negozio della fattoria: un vero boom

Frutta, verdura, carne, fiori, pane, latticini o prodotti fatti in casa come confetture e sciroppo: sono oltre 12 000 gli agricoltori svizzeri che vendono i loro prodotti direttamente in fattoria – e di recente i loro negozi on-line ne consegnano alcuni persino direttamente ai clienti!



Prodotti freschi dall'orto al negozio: Ursula Riggenbach della fattoria Rosegghof presenta la sua merce.

Torodotti devono essere i più freschi del mercato. E il consumatore deve potervi accedere nel modo più comodo possibile: i negozi delle fattorie soddisfano agevolmente entrambi i criteri, dato che i prodotti sono da loro stessi coltivati e realizzati e che gli orari di apertura sono di 24 ore al giorno. Il negozio on-line della fattoria Farmy va addirittura oltre: offre consegne a domicilio con veicoli elettrici, puntando così ancora di più su ecologia ed economia.

I negozi delle fattorie sono ormai diventati un'importante attività economica dei nostri agricoltori, che consente loro di generare in media fino al 15% del reddito complessivo. A questo fine però, come ha dichiarato di recente sul Basler Zeitung Andreas Hass, presidente dell'Unione degli agricoltori di Basilea Campagna, è decisiva «l'ubicazione della fattoria». La commercializzazione diretta sembra infatti essere allettante solo se la fattoria si trova in prossimità di un agglomerato o di un'arteria di grande traffico – e se viene gestita in modo professionale. Ovvero: l'offerta dei prodotti deve sì essere adeguata, ma a giocare un ruolo importante è anche l'esperienza del cliente, che viene ad esem-

pio arricchita da una gradevole esposizione di prodotti pronti in un'area gastronomica annessa. Per esempio, nel Cantone Basilea Campagna, gli agricoltori che gestiscono negozi si sono associati all'ente del turismo cantonale: una cartina delle fattorie e dei loro negozi sta riscontrando un grande successo e la proposta di combinare escursioni a visite di negozietti o a soste nei ristoranti delle fattorie sta dando i suoi frutti.

E c'è di più: di solito acquistare prodotti di base come frutta e verdura in fattoria è più conveniente che nel commercio al dettaglio. Inoltre, i prodotti venduti nelle fattorie non sono trasformati in modo industriale, afferma l'agricoltrice e responsabile del negozio di una fattoria Stéphanie Delz di Möhlin (AG). «Tutto è fatto e impacchettato a mano.» Anche la carne è spesso più conveniente in fattoria che nel commercio tradizionale, anche se ci sono costi addizionali di macellazione, confezionamento ed etichettatura. Infatti vengono meno le spese associate alle attività di intermediazione, e la carne della fattoria ha tre vantaggi imbattibili: la garanzia dell'origine, il sapore e la freschezza!

Investire in immobili

Chi desidera ottenere buoni rendimenti con gli immobili d'investimento necessita in modo particolare di ampie conoscenze specialistiche ed esperienza, di una rete internazionale di contatti e di un accesso ai dati più aggiornati sul mercato. Soddisfacendo questi presupposti, i professionisti di Swiss Life Immopulse si assicurano che gli investimenti in immobili siano in grado di promettere risultati duraturi.



Colloqui tra esperti: Pascal Misar offre la sua consulenza specialistica

ascal Misar (50 anni), responsabile del settore Immobili d'investimento presso Swiss Life Immopulse, ha un appuntamento con un rappresentante del reparto vendite di una società fiduciaria che desidera rimanere anonimo. Discrezione e rispetto degli interessi delle parti hanno giocato un ruolo fondamentale nelle transazioni per questo oggetto d'investimento. Una residenza per anziani occupa quasi 1800 metri quadri dell'immobile, nel quale si trovano anche superfici adibite a ufficio e a destinazione commerciale, un ristorante, un parcheggio pubblico e numerosi appartamenti distribuiti su più di 4200 metri quadri. La vendita, il cui importo è dell'ordine di decine di milioni, è stata progettata ed eseguita da Pascal Misar nel quadro di un rapporto di mandato. «È stata», come dichiarano le parti, «un'operazione estremamente professionale, all'insegna di discrezione, fiducia, competenza ed efficienza, che si è conclusa con una soluzione vincente ed entusiasmante per tutte le parti: il venditore, i nuovi proprietari e Swiss Life Immopulse nel suo ruolo di intermediaria.»

Oltre a pazienza e perseveranza, fino alla conclusione dell'affare è servita soprattutto una cosa: un esteso know-how. Infatti è stato necessario disporre di vaste conoscenze non solo nell'ambito della progettazione e della costruzione di immobili, ma anche della loro gestione e commercializzazione. In sintesi, sono servite le competenze specialistiche, l'esperienza pluriennale e le prestazioni di Pascal Misar.

Il bernese ha studiato come disegnatore edile, si è diplomato come direttore di lavori edili, ha eretto case unifamiliari, ospedali e complessi residenziali. Poi ha cambiato direzione, assumendo il ruolo di capoprogetto in una grande banca, e infine ha completato la formazione di fiduciario immobiliare. Ha tratto vantaggio dalla sua solida formazione così come dalla prassi quotidiana; ha appreso il mestiere dal lato del proprietario presso fondazioni d'investimento nazionali e straniere oltre che in fondi immobiliari e ha scoperto quali sono le esigenze e le sfide cui gli operatori del settore immobiliare al servizio della clientela istituzionale e privata









Gli immobili d'investimento in breve

Gli immobili d'investimento sono oggetti utilizzati per gli investimenti di capitale. Si tratta per lo più di immobili che generano un reddito locativo e presentano quindi un valore relativamente stabile. Di norma questi immobili vengono occupati da più locatari (per es. appartamenti e uffici) o da un locatario principale (per es. commercianti al dettaglio o attività professionali) e consentono rendimenti prevedibili grazie a contratti di locazione per lo più a lungo termine. I proventi generati dall'immobile possono essere considerati come una rendita che, capitalizzata, rappresenta il valore dell'oggetto. Oltre alla posizione, alle condizioni dell'immobile, alla struttura dei locatari, occorre prestare particolare attenzione alla solvibilità dei locatari e a un possibile utilizzo ulteriore o supplementare dell'immobile.

devono saper far fronte. La sua esperienza è cresciuta e la sua rete di rapporti si è infittita e consolidata: e proprio queste sono diventate il suo capitale più prezioso.

Quando, un anno fa, ha compiuto cinquant'anni si è interrogato su cosa fare in futuro. E ha subito intuito: «Ho bisogno di una nuova sfida». Ha cercato un nuovo incarico nel quale sfruttare il know-how accumulato fino a quel momento. È così che è approdato a Immopulse. Misar ha affrontato con successo il compito, «Abbiamo subito notato l'intesa». Ora è alla guida di un team di successo che è responsabile della fruttuosa intermediazione di immobili d'investimento (vedi riquadro) e, visto che è multilingue sin dall'infanzia, segue tutte le regioni linguistiche della Svizzera.

Questo vasto know-how è stato estremamente prezioso anche per l'immobile residenziale e commerciale di Bienne. Misar era ben consapevole del fatto che le operazioni relative agli immobili commerciali si svolgono in modo molto diverso rispetto al «normale» acquisto di case: «La componente emotiva è un fattore centrale per la proprietà privata. Al contrario, per gli immobili d'investimento sono fondamentali fatti oggettivi e decisioni razionali.»

Il proprietario aveva le idee chiare in merito alle modalità di vendita e al prezzo. Una volta stipulato il mandato, il settore Immobili d'investimento di Swiss Life Immopulse si mette all'opera. E lo fa in modo strutturato e discreto. Serve un'analisi precisa che permetta di rivolgersi direttamente ai clienti target potenziali. La cosiddetta due diligence, ossia l'esame di un oggetto immobiliare da parte del cliente, è onerosa in termini di costi e di tempo, e non raramente vengono coinvolti gli specialisti delle persone interessate all'acquisto, come avvocati, società di stime immobiliari o architetti. L'acquirente potenziale si assume l'onere solo se l'oggetto offerto non è già stato proposto sul mercato con insistenza e non è passato per le mani di tutti. Per questo Swiss Life Immopulse non pubblicizza gli oggetti d'investimento, rendendoli accessibili solo a clienti target selezionati: la discrezione è infatti il primo requisito da soddisfare. Sapere come individuare gli acquirenti potenziali è poi la chiave del successo. Misar aggiunge: «Swiss Life, principale investitore immobiliare in Svizzera e società alle spalle di Immopulse, è una vera potenza sul mercato. Un fatto che ci apre molte porte.»

In ogni operazione immobiliare la qualità del lavoro è essenziale, così come sottolineano entrambe le parti: «Bisogna avere fiducia reciproca, interagire alla pari, scambiarsi pareri rapidamente e saper cogliere le opportunità. Non si tratta di concludere rapidamente un affare, ma piuttosto di svolgere un'attività duratura.» Ne beneficiano anche tutti i consulenti di Swiss Life Immopulse. Misar cita l'esempio di un'esperta immobiliare della propria impresa: la stima allestita insieme ha determinato l'attribuzione del mandato, l'oggetto è stato venduto e la collega ha subito ricevuto il mandato successivo. Misar: «Gli immobili d'investimento presentano vantaggi di scala. Gli esperti immobiliari e i consulenti previdenziali di Swiss Life lo sanno bene. Con la sua rete potente, Swiss Life mette in campo molte risorse che ci consentono di distinguerci dai concorrenti.»

Ma ciò non sarebbe sufficiente senza persone che sanno beneficiarne, che continuano ad apprendere durante tutta la loro vita professionale e che, come Pascal Misar, accompagnano i loro clienti in tutte le fasi dell'operazione.

Buone prospettive di rendimento per chi punta sul partner giusto.

Via in campagna!

Soffocante, frenetica e cara. E soprattutto carente di spazio per i bambini: sono molti gli svizzeri che lasciano la città per tornare nei paesi. Non solo perché l'ufficio mobile rende sempre meno rilevante la prossimità al luogo di lavoro. Anche perché una casa in campagna è più conveniente dell'alloggio in città.

d Hagenbuch, una località nella regione più periferica del Canton Zurigo ai confini con il Canton Turgovia, secondo quanto annunciato recentemente dal Tages-Anzeiger, si trovano ancora appartamenti a prezzi ragionevoli: appartamenti da 3½ locali sotto i 1500 franchi e da 4½ locali a 1800 franchi senza problemi, motivo per cui negli ultimi 30 anni la popolazione è raddoppiata raggiungendo quasi i 1100 abitanti. Il sindaco Therese Schläpfer si rallegra: «Il paese funziona bene. Il controllo sociale è efficace.»

Nemmeno Patrizia Laeri, presentatrice di SRF, si pente del trasferimento dalla città a Männedorf (ZH): «Non avrei mai preso l'iniziativa di trasferirmi in campagna – ma il mio partner aveva questa esigenza. A posteriori gliene sono grata. Il trasferimento è stata una delle cose più belle che mi potesse succedere». Anche perché, spiega Patrizia Laeri, solo un paio di chilometri fuori dalle città la vita è più economica: «Il trasferimento è stato anche una cura disintossicante per me – sono facilmente tentata dai consumi. In città le banconote da cento franchi sparivano alla velocità della luce, le tentazioni erano semplicemente troppe. L'acquisto di cose materiali serviva anche a gratificarmi. Ma ora non ne ho più bisogno. Ora mi gratifico passeggiando nel bosco.»

Il sogno della casa o del rifugio in campagna è evidente anche se si getta uno sguardo sul mercato delle riviste: nel 2005 in Germania è iniziata la pubblicazione della rivista «Landlust». Tiratura attuale: oltre un milione di copie. Il settore, in fase di crisi, è rimasto a bocca aperta. Anche la società di media Ringier è rimasta stupefatta. Inizialmente si è assistito a un tentativo di collaborazione ma le trattative sono fallite. Ringier ha quindi introdotto sul mercato il proprio prodotto nella primavera del 2013. «Landliebe» vanta oggi una tiratura elevata di quasi 211000 copie con circa 700000 lettori, cui si aggiungono libri e trasmissioni radiofoniche e televisive – con il sottofondo costante di un vecchio e noto canto popolare: «Non c'è altra terra, vicina o lontana, più bella della nostra in questo momento.»

Nel frattempo anche gli urbanisti hanno iniziato a seguire il trend: i nuovi quartieri delle grandi città vengono sviluppati come spazi con piccole ripartizioni, ci sono negozietti come il Volg del paese, superfici verdi come in campagna, lo spazio per le esposizioni del bestiame, le aree che una volta circondavano i caseifici o gli spazi comunitari come quelli che le chiese offrivano un tempo in collina. In sintesi: la campagna in città.

Il sogno eterno: una casa nel verde

La tendenza di tornare in campagna non è nuova: si sta ripetendo quel che accadeva fino agli inizi degli anni '90. La casa nel verde, un po' distante dalla grande città, rappresentava allora uno stile di vita desiderabile per la maggioranza delle persone.



Idillio puro: il centro di Dörflingen (SH), protetto come patrimonio storico, si trova nel bel mezzo di una zona verdeggiante.

Ma non fa nessuna differenza: il desiderio di campagna fa evidentemente parte del nostro patrimonio genetico e si esprime già nei primi anni. Markus Freitag, cresciuto in un paesino dell'Hotzenwald nel sud della Germania, oggi vive a Zurigo dove lavora come direttore dell'Istituto di scienza politica e professore di sociologia politica all'Università di Berna. Le sue radici, ha raccontato di recente alla Rivista Migros, affondano «in un comune di 100 abitanti e invecchiando ricordo volentieri la natura e la calma di quel luogo. Potrei immaginare di trascorrere la mia vecchiaia in un ambiente rurale.»

«The long way back home», ovvero il ritorno alle origini. Freitag non è l'unico ad amare la campagna. Come evidenziato da uno studio, quasi uno svizzero su due sogna la casa in campagna, anche se, secondo un'analisi, un'economia domestica media deve risparmiare per otto anni prima di realizzare il sogno e acquistarla. L'età dell'acquirente immobiliare medio, 48 anni, è relativamente elevata. L'età di chi acquista il suo primo immobile è compresa tra i 35 e i 40 anni.

Dopo il trasferimento, i nuovi abitanti della campagna non sentono la mancanza di molto: l'84% di chi abita in campagna è soddisfatto dell'offerta assistenziale per la terza età e lo stesso vale per gli istituti per i bambini come gli asili nido e le scuole dell'infanzia: tre quarti degli intervistati si dichiarano soddisfatti. Più di tre quarti sono soddisfatti anche dell'assistenza medica e delle possibilità di acquisto. E anche senza collegamenti diretti con tram e S-Bahn, tre quarti degli Svizzeri apprezzano i mezzi di trasporto pubblici locali, considerando sufficienti i collegamenti offerti da bus e treni regionali. Due terzi abbondanti giudicano positivamente l'offerta culturale e per il tempo libero nonché le opportunità di istruzione.

C'è solo un aspetto che non viene considerato in termini positivi dagli intervistati: la vita notturna in campagna! Solo un terzo è soddisfatto. Tuttavia, la vita del paese è comunque cambiata da quando sono arrivati i cittadini. Così il sociologo Freitag: «Si vive nel paese ma si e più mobili di prima, si lavora in città o nell'agglomerato e

non si partecipa più necessariamente alla vita sociale locale. Inoltre, grazie a internet si può accedere al mondo intero, ovunque ci si trovi.» Certamente gli abitanti della campagna sono più flemmatici, legati alla terra e fedeli ai loro principi rispetto ai cittadini. Freitag: «Nel paese le persone continuano a imbattersi le une nelle altre, che lo vogliano o no. L'incontro ripetuto si ripercuote sulla coesistenza sociale rendendo il paese un circolo chiuso con molte norme e convenzioni. Quando le si disattende o le si viola si deve fare i conti con le conseguenze. In città la libertà personale è maggiore, tutti sono un po' estranei e nessuno «detta legge», fatta eccezione per il quartiere, nel quale però le regole non sono così vincolanti come nel paese».

Ma nella lotta tra anonimità cittadina e controllo paesano attualmente vince spesso la vita di campagna. La rivista gratuita 20 Minuti ha chiesto ai lettori perché preferissero la vita di campagna. «Tornerei in città solo se mi costringessero», ha dichiarato Sandra K. di Eichberg (SG). «Oggi abito in una casa in affitto con mia madre e mia nonna. Mi godo la tranquillità e il giardino, dove posso leggere per ore o semplicemente stare all'aperto. Il mio sogno sarebbe quello di comprarmi una casa in futuro. Idealmente con una stalla in cui tenere il cavallo. Ci sto lavorando su.» E Nicole B. di Liestal (BL) afferma: «È vero che vivo a Liestal, che per le sue dimensioni è considerata come una città, oltre a essere capitale del cantone. Ma la piccola casa plurifamiliare in cui viviamo è situata in posizione molto rurale, ha molto terreno annesso e dispone di un giardino. Stiamo volentieri all'aperto e ci godiamo l'aria fresca con i nostri due bambini. La mia esperienza di vita in città si basa solo sul mio lavoro e non desidero abitarci. Più ci si avvicina al centro, più la vita mi sembra grigia e frenetica. Sento la necessità di vivere nelle vicinanze di un bosco.»

Quindi è proprio così: «Non c'è altra terra, vicina o lontana, più bella della nostra in questo momento.»

Anche allora molti lavoravano in città e l'ambiente urbano era il motore di crescita dell'economia nazionale, riassume la think-tank «Avenir Suisse» nella relazione «Bye-bye-Babyboomers» – ma l'amore per la campagna determinò una vera fuga dalle città, e i centri urbani andarono incontro a un esodo inaspettato. Si rimpicciolirono notevolmente: tra il 1970 e il 1990 la città di Zurigo perse 60 000 abitanti e le cose non andarono molto meglio a Basilea e Berna. Improvvisamente si innescò un enorme boom edilizio negli agglomerati e in campagna: lo dimostrano le migliaia di case unifamiliari antiquate, costruite negli anni '80, che si trovano ancora oggi nei sobborghi esterni delle grandi città. Nell'arco di appena un decennio i prezzi delle case raddoppiarono e i timori di un consumo sfrenato delle superfici e di una sovracrescita urbana cominciarono ad essere discussi da un'opinione pubblica allargata.

Negli anni '90 i tempi cambiarono e con essi la direzione delle persone; la vita urbana tornò a essere apprezzata e da «Retour à la nature» si passò a «Back to the City». Le città sono tornate a crescere, così ritengono ancora oggi gli urbanisti, perché i babyboomer di allora, oggi in pensione, hanno fatto ritorno in città. In linea di principio, secondo «Avenir Suisse», si dovrebbe trarre la conclusione che l'uomo contemporaneo, una volta raggiunte fasi di vita avanzate, desideri vivere in una zona centrale. I giovani pensionati erano alla ricerca di consumi, infrastrutture, cultura, intrattenimento e, non da ultimo, molti contatti sociali. E a rallegrarsene sono stati molti giovani, che hanno così potuto occupare gli immobili liberati dai pensionati, assicurare con la loro prole che le scuole di campagna continuino a essere utilizzate nonché portare nuova energia e linfa vitale alla vita del paese, alle sue organizzazioni e associazioni: l'amore per il paese lo sta rivitalizzando.

I vostri consulenti immobiliari: sempre dedicati al vostro futuro.

Sono totalmente impegnati per garantire la massima soddisfazione del cliente. Con le loro vaste competenze, la loro attenzione alle esigenze individuali e il loro instancabile entusiasmo, i consulenti immobiliari di Swiss Life Immopulse provvedono a individuare le soluzioni personalizzate più adatte: dal mandato di vendita per proprietà d'abitazioni privata, all'intermediazione di immobili d'investimento, fino alla perizia – così come dimostrano gli esempi di sei esperti di diverse regioni svizzere.

Biel-Seeland



Erika Burri

«Su mandato dell'appaltatore generale, ho avuto l'opportunità di occuparmi della vendita di un complesso già costruito. In veste di architetta d'interni ho accompagnato il committente della costruzione e l'appaltatore generale per tutto il giorno in diverse esposizioni al fine di determinare i materiali edili da usare in altri progetti di costruzione. A pranzo abbiamo discusso dei suoi progetti futuri, tra cui un progetto di nuova costruzione e d'investimento nella regione di Berna, con tre case plurifamiliari e un volume d'investimento di oltre 14 milioni. Sono riuscita a convincere di nuovo il cliente delle mie competenze e dei servizi di Immopulse e a ottenere il mandato di vendita. Senza pubblicizzare l'offerta su internet, così come richiesto dal venditore, ho trovato un nuovo acquirente, dimostrando che con le possibilità di Immopulse e il mio background professionale sono in grado di assistere a 360 gradi anche grandi investitori.»

Morges-La Côte



Philippe Cast

«Nel contesto di un finanziamento ipotecario, un consulente previdenziale di Swiss Life mi ha chiesto di stimare un oggetto locato. Dopo il primo contatto, il proprietario mi ha pregato di stimare un altro immobile che intendeva vendere. Dopo la stima, mi ha attribuito il mandato pregandomi però di non proporre l'oggetto in vendita in modo pubblico, ma di venderlo piuttosto in maniera discreta tramite la nostra ampia rete di contatti, cosa che abbiamo potuto fare senza problemi. Dopo il successo dell'operazione ci ha anche raccomandati a sua sorella, che desiderava vendere un oggetto e un terreno fabbricabile con potenzialità di sviluppo. Siamo riusciti a realizzare tutte le vendite al prezzo richiesto in pochi mesi – grazie alla nostra ampia rete di contatti e alla nostra compe-

Luzern



Jens K. Schäfer

«Tutto è cominciato con un mandato di vendita per una splendida fattoria a Ruswil (LU), in seguito al quale questi clienti hanno acquistato da me anche un oggetto nella città di Lucerna. L'anno scorso questo cliente mi ha poi chiesto di contattare suo cognato: «Qualcosa non funzionava nella vendita della sua casa bifamiliare.». Dopo un intenso colloquio di consulenza, sono riuscito a strappare il mandato alla concorrenza e a trovare in breve tempo un acquirente adatto per questa casa multigenerazionale. Perché l'interessato potesse acquistare l'immobile, doveva però prima andare in porto la vendita della sua casa bifamiliare di Reusstal, che languiva ormai da tempo nelle mani di un altro agente immobiliare. Anche in questo caso, Immopulse è riuscita a ottenere il mandato. Si potrebbe pensare che la storia finisca qui. Invece, da questo mandato è scaturito un altro mandato di vendita. La qualità, un marchio positivo con un team forte e l'entusiasmo professionale sono i fattori determinanti alla base di questi aneddoti.»

Horgen



Roberto Rotundo

«Tramite la vasta rete di Swiss Life e un consulente previdenziale sono venuto a contatto con il proprietario di un immobile. Si trattava di una grande casa plurifamiliare con dodici appartamenti ai margini del comune di Wald (ZH). Dopo i primi colloqui incentrati sulle sue richieste, abbiamo invitato il cliente all'evento «Come vendo il mio immobile?>. Il successo dell'evento e i nostri colloqui mirati lo hanno convinto ad affidare il mandato di vendita a Immopulse. Come richiesto dal venditore, l'oggetto non è stato proposto in vendita pubblicamente. L'operazione è riuscita senza che la sua richiesta fosse di ostacolo: con la mia rete di contatti sono riuscito a vendere l'immobile in brevissimo tempo e al prezzo richiesto.»



Aarefa Amini

«La mia storia incredibile è iniziata a metà febbraio con una telefonata da Hongkong: un cliente era interessato a un attico proposto in vendita a Rüschlikon (ZH) – ma già dalla prima conversazione mi ero resa conto che questo oggetto non era adatto a lui e alla sua famiglia. Tramite domande mirate, sono riuscita a convincere il cliente ad attribuirmi un mandato di ricerca, e ho contattato la proprietaria di una villa a Kirchberg per la quale avevo avuto l'occasione di fare una stima l'anno prima. Un bel colpo: la signora mi ha detto che la mia domanda capitava proprio al momento giusto, perché aveva deciso di trasferirsi all'estero. Dopo aver esaminato i dati principali, anche il cliente potenziale ha accettato subito di visitare virtualmente l'immobile tramite FaceTime, per poi venire di persona a Zurigo. Subito dopo la visita ha confermato la sua intenzione di acquisto. All'inizio di aprile è avvenuta la certificazione della vendita.»

Appenzellerland



Esther Brunschwiler

«I miei clienti desideravano una stima del valore di mercato della loro abitazione propria. Non sono riusciti a prendere la decisione di vendere la casa cui erano molto legati, ma in quell'occasione si sono gettate le basi per una collaborazione con Swiss Life Immopulse improntata alla fiducia. Presto si è presentata l'occasione di una stima di una casa multifamiliare che sono riuscita a vendere. Altri due immobili dovevano essere intestati ai figli. Per questo motivo ho eseguito una stima anche per queste case plurifamiliari. Il trasferimento ai figli è un processo che deve essere ben ponderato e pianificato. Per questo il mio invito al seminario «Dare in eredità o vendere l'oggetto immobiliare» è stato proprio opportuno. Insieme ai nostri specialisti previdenziali di grande esperienza abbiamo trovato una valida soluzione per il trasferimento degli immobili alla generazione successiva.»

Appenzellerland

Baden

Aarau

Basel

Bern Ost

Bern West

Biel-Seeland

Emmental

Fribourg Fricktal

Genève Rive Droite

Genève Rive Gauche

Glarus-Rheintal

Graubünden

Horgen

Lausanne

LiestalLimmattal

Locarno

Lugano

Luzern

Meilen

Morges-La Côte

Neuchâtel-Jura

Schaffhausen

Schwyz

Sion-Valais romand

Solothurn-Oberaargau

St. Gallen

StansSursee

Thun-Oberland

Thurgau

Uster

Visp-Oberwallis

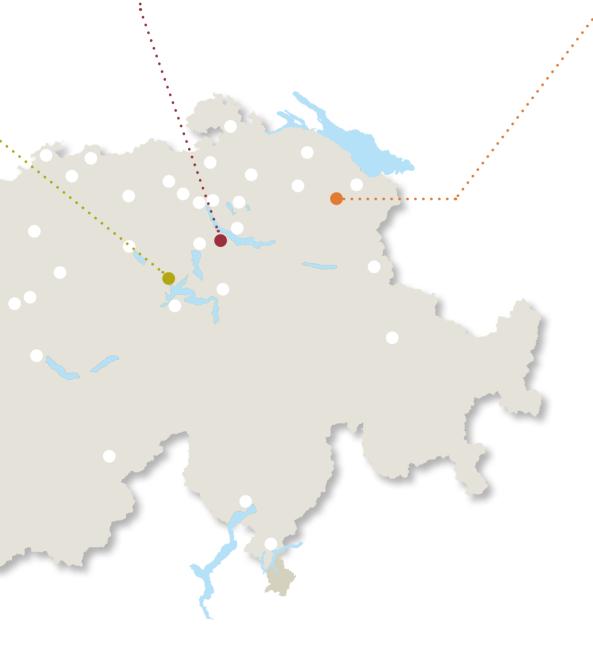
Winterthur

Zürcher Unterland

Zürich Binz

Zürich City

Zürich Limmatquai



Investire in immobili. *Ecco come fare!*

Gli immobili offrono un'opportunità interessante e stabile per gli investimenti patrimoniali. Proprio nel contesto di tassi attuale, l'investimento nel «mattone» promette rendimenti interessanti. Swiss Life Immopulse offre un'ampia gamma di servizi agli investitori privati e istituzionali.

Una categoria d'investimento di prim'ordine

Gli immobili d'investimento non sono riservati ai grandi investitori istituzionali. Anche i privati facoltosi e le imprese considerano gli investimenti diretti in immobili da reddito come categoria d'investimento di prim'ordine con buone prospettive di cash flow. In considerazione del rischio e del rendimento in caso di tassi minimi o addirittura negativi, gli immobili d'investimento assumono sempre di più un ruolo di categoria d'investimento allettante. Chi ha prospettive d'investimento nel contesto immobiliare, nella maggior parte dei casi costruisce un portafoglio nel corso del tempo. Con la loro consulenza e il loro supporto, gli esperti immobiliari conferiscono un valore aggiunto importante per la valutazione degli investimenti in un unico immobile da reddito e per la strategia di costruzione del portafoglio.



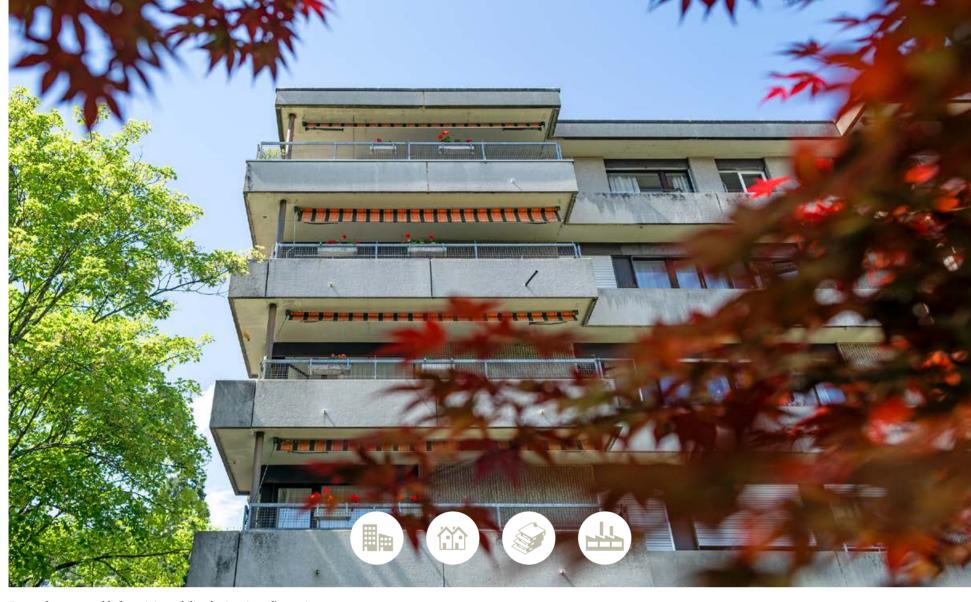
Gli immobili d'investimento di prim'ordine sono sempre più apprezzati.



Acquisto e vendita di immobili d'investimento

L'acquisto e la vendita di immobili d'investimento comportano processi di lunga durata. All'acquisto è necessario esaminare fattori quali la base del canone di locazione, il mix di locatari e la sostanza. In caso di vendita sono essenziali le relazioni con gli investitori e la competenza di negoziazione. Anche in questo caso il successo dell'operazione dipende dalla professionalità del procedimento e del comportamento. Le singole fasi di un'operazione immobiliare si svolgono come descritto di seguito.





Per performance soddisfacenti: immobili a destinazione d'uso mista.

Vantaggi a portata di mano con Swiss Life Immopulse

Gli esperti in immobili e operazioni del settore Immobili d'investimento offrono i loro servizi in Svizzera e in Europa occidentale. I clienti beneficiano da un lato delle loro competenze, come nel caso di consulenze e stime, e dall'altro della loro attività di mediazione, come nel caso di acquisto e vendita di immobili d'investimento individuali e di portafogli immobiliari. Grazie alla loro lunga esperienza e comprovata competenza, gli specialisti rendono possibili investimenti immobiliari allettanti e operazioni veloci tramite la loro rete di contatti internazionali. In questo modo i clienti beneficiano di procedimenti adeguati, di investimenti di prim'ordine e di disinvestimenti fruttuosi.



 $Le\ esigenze\ individuali\ sono\ al\ centro\ della\ nostra\ attenzione.$

Attenzione dedicata ai nostri clienti finanziari

Le esigenze d'investimento dei nostri clienti ci stanno a cuore. Gli investimenti in immobili sono operazioni a lungo termine di importanza finanziaria decisiva. La durata dell'impegno deve riflettersi nella consulenza, nell'assistenza e nei rapporti con la clientela. Professionalità, discrezione e reperibilità sono aspetti della nostra vita quotidiana. Approfondiamo la conoscenza reciproca per realizzare i vostri obiettivi.



Grande gioia per un'operazione fruttuosa.



Viste magnifiche per gli amanti delle terrazze sul tetto.

Vuisternens-en-Ogoz (FR)

Case a schiera di architettura moderna



Moderni appartamenti in condominio

Posizione centrale, tranquilla e soleggiata



5 locali



Posti auto esterni



Da 89 a 110 metri quadrati



Prezzi da CHF 474 000





Vuisternens-en-Ogoz si trova nel distretto della Sarine tra Bulle e Friburgo, nelle vicinanze del Lago di Greyerz. La località conta circa 1000 abitanti e vanta quindi un'atmosfera rurale. Il 1º gennaio 2016, il comune è stato accorpato a Corpataux-Magnedens, Farvagny, Le Glèbe e Rossens per formare il nuovo comune di Gibloux.

Oggetto immobiliare

Gli appartamenti, otto nel complesso, si trovano tra una via privata e la strada principale nel centro del paese di Vuisternens-en-Ogoz. Scegliete tra un appartamento da 4½ locali con terrazza e giardino e un appartamento al 1º piano con la propria terrazza con piante. L'architettura contemporanea delle villette a schiera rende il progetto molto allettante. Ogni appartamento dispone di un'ampia area d'ingresso e di un ripostiglio o una cantina. L'androne conduce a tre stanze, sala da bagno e WC per ospiti passando per la zona living con cucina, sala da pranzo e soggiorno. L'edificio offre uno standard abitativo di alta qualità e viene consegnato chiavi in mano. L'energia termica viene generata da una pompa di calore e il riscaldamento a pavimento è presente in ogni apparPer maggiori informazioni e per la visita restiamo volentieri a vostra disposizione.



🛂 Il vostro consulente immobiliare

Jonathan Schmid

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

Agenzia generale Fribourg Maison de Montenach 1 1763 Granges-Paccot

www.immopulse.ch

Langendorf (SO)

Rurale ma vicino alla città



Le case unifamiliari conquistano per la loro eleganza discreta.







168 metri quadrati

Prezzi da CHF 900 000

Posizione

Langendorf è un piccolo comune del Canton Soletta ed è circondato da meravigliose aree di ricreazione. Il centro di Soletta è raggiungibile in automobile in soli cinque minuti.

Oggetto immobiliare

Sull'ex frutteto di una casa in stile Biedermeier protetta come monumento storico si trovano quattro case unifamiliari luminose e ampie con standard Minergie. Per l'arredamento interno non vengono posti limiti alle vostre esigenze estetiche e alle preferenze individuali. I posti a sedere connessi ampliano l'area living in modo ottimale. I 5½ locali e la superficie di 168 m² consentono un utilizzo flessibile per le famiglie. Il parcheggio coperto a disposizione di ogni casa offre spazio sufficiente per due veicoli.



Francesco Sessa

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

Agenzia generale Zürcher Unterland Schaffhauserstrasse 53 8180 Bülach

www.immopulse.ch

Merligen (BE)

Appartamenti con vista imprendibile sul lago



Sul versante meridionale del Niederhorn regna un clima mediterraneo.

Cinque appartamenti in condominio

🖎 Posizione centrale con vista imprendibile sul lago

4½ e 5½ locali

🔳 Da 105 a 150 metri quadrati

Prezzi da CHF 895 000

Posizione

Merligen, il «paese delle palme» si trova direttamente sul Lago di Thun e fa parte del comune di Sigriswil. Grazie alla sua posizione favorevole sul versante meridionale del Niederhorn regna tutto l'anno un clima mediterraneo.

Oggetto immobiliare

Nel complesso sono in vendita cinque appartamenti con balcone e/o terrazza. Per ogni appartamento è possibile acquistare due posteggi in autorimessa. La casa sul pendio offre un appartamento con 5½ locali e una superficie abitativa di circa 150 m² con un balcone e una terrazza laterale. Al piano superiore e al piano attico si trovano due appartamenti da 4½ locali con una superficie abitativa di ca. 104 m². Dispongono di un balcone sul lato del lago e di un balcone laterale. L'intera casa è accessibile con sedia a rotelle ed è pronta per essere occupata.

La vostra consulente immobiliare

Erika Burri

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

Agenzia generale di Biel-Seeland Bahnhofstrasse 54 2502 Bienne

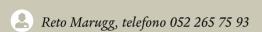
www.immopulse.ch

Immobili d'investimento

State cercando opportunità d'investimento alternative? Gli acquisti diretti di immobili residenziali e commerciali offrono rendimenti interessanti. Ecco quattro idee dalla nostra offerta globale.

Seengen (AG)

	5707 Seengen
>> Casa plurifamiliare	•••••••••••••••••••••••••••••••••••••••
>> Rendimento lordo	4,56
>> Stima rendimento capitale propr	rio 7,29
>> Anno di costruzione	2008
>> Numero unità	4
>> Volume investimento CI	HF 2,28 mio.







S. Antonino (TI)

6592 \$	6592 S. Antonino	
>> Casa plurifamiliare		
>> Rendimento lordo	4,26	
>> Stima rendimento capitale proprio	13,92	
>> Anno di costruzione	2016	
>> Numero unità	9	
>> Volume investimento CHI	7 4,10 mio.	

A Davide Dellamora, telefono 091 821 22 51





Altwis (LU)

	6286 Altwis
>> 2 case plurifamiliari	······································
>> Rendimento lordo	4,88
>>> Stima rendimento capitale propi	rio 7,07
>> Anno di costruzione	2016
>> Numero unità	14
>> Volume investimento C	HF 5,65 mio.

Peter Müller, telefono 043 284 37 48

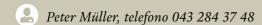




Dagmersellen (LU)

6252	Dagmersel	len
------	-----------	-----

_	
>> Apparthotel	
>> Rendimento lordo 11,85 (proporzionale a	ıl fatturato)
>> Stima rendimento capitale proprio	15,52
>> Anno di costruzione	2015
>> Numero unità	27
>> Volume investimento CHF 6	,50 mio.
•••••••••••••••••••••••••••••••••••••••	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·







Esistono ancora questi gioielli unici. Queste rarità non sono contraddistinte solo dalla posizione impagabile, ma anche dal fascino e dallo stile di costruzione del tutto personale. Quattro oggetti da veri intenditori in offerta per voi.

Kallern (AG)

	5625 Kallern
>> Casa unifamiliare	······································
>> Anno di costr./risanamento	1986/1998
>> Fondo	1109 m ²
>> Superficie abitativa	431 m ²
>> Locali	10½
>> Prezzo	CHF 1,95 mio.



🚇 Varujan Kubetyan, telefono 044 744 51 45





Gossau (SG)

	9200 Gossau
>> Villa storica	
>> Anno di costruzione	1905
>> Fondo	1272 m²
>> Superficie abitativa	527 m ²
>> Locali	13
>> Prezzo	CHF 1,75 mio.



Patric Kühn, telefono 044 925 39 43





Wäldi (TG)

	8564 Wäldi
>> Casa unifamiliare	
>> Anno di costruzione	1996
>> Fondo	1405 m ²
>> Superficie abitativa	280 m ²
>> Locali	8
>> Prezzo	CHF 1,78 mio.



Rosmarie Obergfell, telefono 071 677 95 70





St. Peter/Pagig (GR)

7028 \$	St. Peter/Pagig
>> Casa unifamiliare	······································
>> Anno di costr./ristrutturazione	1975/2008
>> Fondo	1850 m²
>> Superficie abitativa	130 m ²
>> Locali	51/2
>> Prezzo	su richiesta



Roman Jäger, telefono 071 354 66 90





Dal sogno di una casa alla casa da sogno

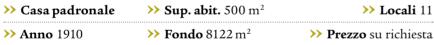
Grande piscina interna, ambiente sauna rustico, raffinata cantina «salotto»: ognuno di noi ha una percezione diversa del concetto di lusso nell'abitare. Per noi di Swiss Life Immopulse sono immobili di pregio in posizione privilegiata. Guardate voi stessi: in queste pagine trovate una selezione dei nostri oggetti di lusso.



Colombier (NE)

2013 Colombier





Pascal Quartenoud, telefono 021 340 08 20

Wettingen (AG)

5430 Wettingen



>> Villa di lusso >> **Sup. abit.** 540 m² >> Locali 6½ >> Anno 2009 >> **Fondo** 1259 m² >>> Prezzo CHF 5,75 mio.

Christian Schranz, telefono 056 204 30 84

Luzern (LU)

6006 Luzern



>> Villa urbana	>>> Sup. abit. 250 m ²	>> Locali 8
>> Anno 1939	>> Fondo 1406 m ²	>>> Prezzo su richiesta

Jens K. Schäfer, telefono 041 375 02 33

Watt (ZH)

8105 Watt



>> Locali 5½ >> Casa unifamiliare >> **Sup. abit.** 230 m² >> Fondo 529 m² >>> **Anno** 2003 >>> Prezzo CHF 1,98 mio.

Francesco Sessa, telefono 043 255 42 15

Zumikon (ZH)

8126 Zumikon



>> Villa >> **Sup. abit.** 320 m² >> Anno 1934

>>> **Fondo** 1283 m² >> Prezzo CHF 4,328 mio.

Julian Lander, telefono 044 925 39 72

Buchberg (SH)

8454 Buchberg



>> Villa di campagna

>>> **Sup. abit.** 235m²

>> Locali 6½

>> Anno 2006

>> **Fondo** 1147 m²

>>> Prezzo CHF 2,9 mio.



Patric Kühn, telefono 044 925 39 43

Stäfa (ZH)

8712 Stäfa

>> Locali 81/2





>> Villa >> Sup. abit. 204 m² >> Locali 6½ >> Anno 1976 >>> Fondo 1625 m² >>> Prezzo su richiesta

Jens K. Schäfer, telefono 041 375 02 33

Bäch (SZ)

8806 Bäch



>> Duplex

>> **Sup. abit.** 207 m²

>> Locali 5½

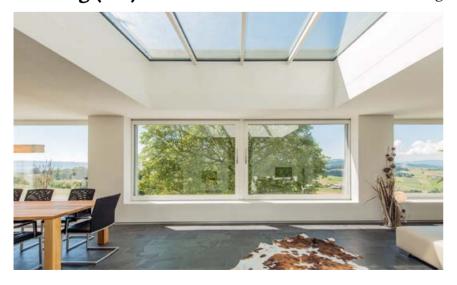
>> **Anno** 2007

>>> Terrazza 68 m² >>> Prezzo CHF 2,73 mio.

Aarefa Amini, telefono 044 727 60 21

Islisberg (AG)

8905 Islisberg



>> Villa >>> **Sup. abit.** 346 m² >> Anno 2010 >>> **Fondo** 1029 m²

>> Locali 12

>>> Prezzo CHF 3,56 mio.

Livio Corrado, telefono 044 944 50 69

Oberrieden (ZH)

8942 Oberrieden



>> Casa terrazzata

>> **Sup. abit.** 185 m²

>> Locali 5½

>>> **Anno** 2005

>> Terrazza 85 m²

>> Prezzo CHF 2,97 mio.



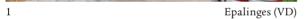
Aarefa Amini, telefono 044 727 60 21

99

immobili da sogno per voi

Nelle seguenti pagine vi presentiamo un estratto del nostro attuale portafoglio immobiliare di tutta la Svizzera. Per ulteriori offerte e informazioni dettagliate visitate il nostro catalogo immobiliare online. Le ampie funzioni di ricerca e filtro vi aiutano a trovare rapidamente il vostro immobile da sogno: www.immopulse.ch/oggettiimmobiliari







Grandvaux (VD)



Bursins (VD)











8 La Sarraz (VD)



Rossens (FR)



Morgins (VS)



Vérossaz (VS)



2 La Chaux-de-Fonds (NE)



B Evilard (BE)



Sutz (BE)



15 Gümligen (BE)



16 Gümligen (BE)



17 Kehrsatz (BE)



Diessbach b. Büren (BE)



Urtenen-Schönbühl (BE)



0 Gündlischwand (BE)



21 Grächen (VS)



Grächen (VS)



23 Reigoldswil (BL)



24 Hölstein (BL)



Läufelfingen (BL)



26 Langendorf (SO)



27 Huttwil (BE)



28 Laufenburg (AG)



29 Baden (AG)

1 1066 Epalinges 7½ locali Sup. abit. 160 m² Prezzo 1,39 mio.

2 1091 Grandvaux 5½ locali Sup. abit. 220 m² Prezzo 1,95 mio.

3 1183 Bursins 5½ locali Sup. abit. 150 m² Prezzo 1,19 mio.

4 1185 Mont-sur-Rolle 6 locali Sup. abit. 140 m² Prezzo 1,38 mio.

5 1185 Mont-sur-Rolle 3½ locali Sup. abit. 90 m² Prezzo 770 000

6 1264 St-Cergue 3 locali Sup. abit. 45 m² Prezzo 290000

7 1264 St-Cergue 1½ locali Sup. abit. 34 m² Prezzo 192 000

8 1315 La Sarraz 6½ locali Sup. abit. 130 m² Prezzo 695 000

1728 Rossens FR 5½ locali Sup. abit. 160 m² Prezzo 790 000

10 1875 Morgins 3½ locali Sup. abit. 74 m² Prezzo 435 000 11 1891 Vérossaz 4 locali Sup. abit. 120 m² Prezzo 310000

12 2300 La Chauxde-Fonds 5½ locali Sup. abit. 210 m² Prezzo 890000

13 2533 Evilard 8 locali Sup. abit. 192 m² Prezzo 895 000

14 2572 Sutz 7½ locali Sup. abit. 308 m² Prezzo su richiesta

15 3073 Gümligen 3½ locali Sup. abit. 87 m² Prezzo 595 000

> 16 3073 Gümligen 4½ locali Sup. abit. 95 m² Prezzo 690000

17 3122 Kehrsatz 5½ locali Sup. abit. 133 m² Prezzo 1,05 mio.

18 3264 Diessbach b. Büren 11 locali Sup. abit. 326 m² Prezzo 990 000

19 3322 Urtenen-Schönbühl 5½ locali Sup. abit. 153 m² Prezzo 886000

20 3815 Gündlischwand 5½ locali Sup. abit. 128 m² Prezzo 625 000 21 3925 Grächen 3½ locali Sup. abit. 83 m² Prezzo 250 000

22 3925 Grächen 2½ locali Sup. abit. 57 m² Prezzo 160000

23 4418 Reigoldswil 8 locali Sup. abit. 180 m² Prezzo 890000

24 4434 Hölstein 9 locali Sup. abit. 180 m² Prezzo 1,29 mio.

25 4448 Läufelfingen 5½ locali Sup. abit. 160 m² Prezzo 840 000

26 4513 Langendorf 5½ locali Sup. abit. 170 m² Prezzo 900000

27 4950 Huttwil 5½ locali Sup. abit. 164 m² Prezzo 650000

28 5080 Laufenburg 5 appartamenti Sup. abit. 300 m² Prezzo 990000

29 5400 Baden Ristorante con appartamento Sup. abit. 176 m² Prezzo 980 000





37 Menziken (AG)



Schattdorf (UR)



Neuenhof (AG)



Luzern (LU)



Hospental (UR)



32 Mägenwil (AG)



Ruswil (LU)



46 Camorino (TI)



Mellingen (AG)



40 Malters (LU)



S. Antonino (TI) 47



Seon (AG)



Dagmersellen (LU)



Gordola (TI)



Birrwil (AG)



Dagmersellen (LU)



Ronco sopra Ascona (TI)



36

Gränichen (AG)



Zugo (ZG) 43



Brione sopra Minusio (TI) 50



51 Tegna (TI)



52 Comologno (TI)



3 Avegno (TI)



54 Claro (TI)



Chiggiogna (TI)



Sigirino (TI)



Vezia (TI)



58 Ponte Cremenaga (TI)



59 Sur (GR)



60 Latsch (GR)



61 St. Moritz (GR)



Regensdorf (ZH)



63 Adlikon b. Regensdorf (ZH)



64 Neerach (ZH)

30 5412 Gebenstorf 8½ locali Sup. abit. 200 m² Prezzo 1,2 mio.

31 5432 Neuenhof 7½ locali Sup. abit. 176 m² Prezzo 1,63 mio.

32 5506 Mägenwil 3½ locali Sup. abit. 74 m² Prezzo 320000

33 5507 Mellingen 5½ locali Sup. abit. 126 m² Prezzo 650 000

34 5703 Seon 6½ locali Sup. abit. 140 m² Prezzo su richiesta

35 5708 Birrwil 4½ locali Sup. abit. 130 m² Prezzo 915000

36 5722 Gränichen 5½ locali Sup. abit. 151 m² Prezzo 855 000

37 5737 Menziken 4½ locali Sup. abit. 138 m² Prezzo 759 000

38 6006 Luzern 6½ locali Sup. abit. 212 m² Prezzo 1,79 mio.

39 6017 Ruswil 6½ locali Sup. abit. 174 m² Prezzo 1,05 mio.

40 6102 Malters 4½ locali Sup. abit. 134 m² Prezzo 925 000

41 6252 Dagmersellen 6½ locali Sup. abit. 145 m² Prezzo 1,35 mio. 42 6252 Dagmersellen 4½ locali Sup. abit. 109 m² Prezzo 665 000

43
6300 Zugo
3½ locali
Sup. abit. 62 m²
Prezzo 1,35 mio.

44 6467 Schattdorf 4½ locali Sup. abit. 120 m² Prezzo 770 000

45 6493 Hospental Hotel con stazione di servizio Prezzo 1,1 mio.

46 6528 Camorino 6½ locali Sup. abit. 210 m² Prezzo 1,295 mio.

47 6592 S. Antonino 3½ locali Sup. abit. 91 m² Prezzo 491000

48 6596 Gordola 10 locali Sup. abit. 286 m² Prezzo 990 000

49 6622 Ronco sopra Ascona 5½ locali Sup. abit. 190 m² Prezzo 1,65 mio.

50 6645 Brione sopra Minusio Fondo 3354 m² Prezzo 2,95 mio.

51 6652 Tegna Fondo 1613 m² Prezzo 1,5 mio.

52 6663 Comologno 3 appartamenti Sup. abit. 138 m² Prezzo 525 000

53 6670 Avegno 4½ locali Sup. abit. 125 m² Prezzo 1,05 mio.

54 6702 Claro 9 locali Sup. abit. 240 m² Prezzo 1,05 mio.

55 6764 Chiggiogna m 6½ locali Sup. abit. 230 m² 9 m² Prezzo 575 000

> 56 6806 Sigirino 4½ locali Sup. abit. 85 m² Prezzo 730000

57 6943 Vezia 5½ locali Sup. abit. 250 m² Prezzo 1,035 mio.

58 6996 Ponte Cremenaga 4½ locali Sup. abit. 120 m² Prezzo 730 000

59 7456 Sur 5½ locali Sup. abit. 110 m² Prezzo 300 000

60 7484 Latsch 3½ locali Sup. abit. 85 m² Prezzo 550000

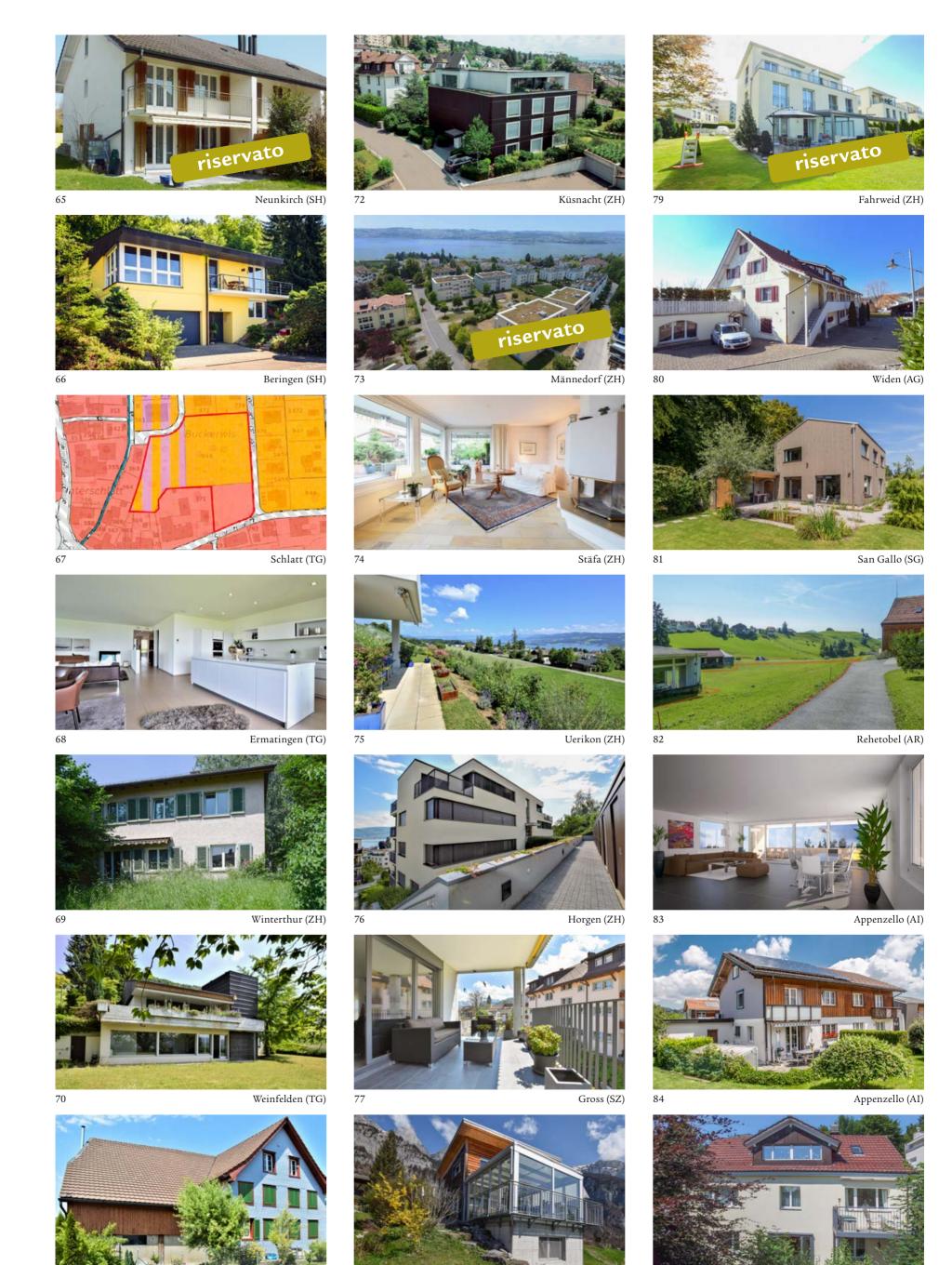
61 7500 St. Moritz 4½ locali Sup. abit. 115 m² Prezzo 1,2 mio.

8105 Regensdorf 4½ locali Sup. abit. 180 m² Prezzo 1,49 mio.

63 8106 Adlikon b. Regensdorf 3½ locali Sup. abit. 110 m² Prezzo 920000

64 8173 Neerach 3½ locali Sup. abit. 100 m² Prezzo 760 000

57



71

Buchackern (TG)

78

Walenstadtberg (SG)

85

Herisau (AR)



Herisau (AR)



Gossau (SG)



Flawil (SG)



Uzwil (SG)



Uzwil (SG)



Frasnacht (TG)



Widnau (SG)



Rebstein (SG)



Altstätten (SG)



95 Sevelen (SG)



Schaanwald (FL)



Wil (SG)



Weingarten-Kalthäusern (TG) 98



Oberhelfenschwil (SG)

65 8213 Neunkirch 41/2 locali Sup. abit. 150 m² Prezzo 690000

66 8222 Beringen 5½ locali Sup. abit. 142 m² Prezzo 965 000

67 8252 Schlatt Fondo 8450 m² Prezzo 4,816 mio.

68 8272 Ermatingen 41/2 locali Sup. abit. 170 m² Prezzo 1,3 mio.

69 8404 Winterthur 5 locali Sup. abit. 100 m² Prezzo 650000

70 8570 Weinfelden 5½ locali Sup. abit. 196 m² Prezzo 1,6 mio.

8586 Buchackern 51/2 locali Sup. abit. 216 m² Prezzo 645 000

72 8700 Küsnacht ZH 21/2 locali Sup. abit. 101 m² Prezzo 1,63 mio.

73 8708 Männedorf 4½ locali Sup. abit. 128 m² Prezzo 1,56 mio.

74 8712 Stäfa 51/2 locali Sup. abit. 120 m² Prezzo 1,16 mio.

75 8713 Uerikon 41/2 locali Sup. abit. 123 m² Prezzo 1,65 mio.

76 8810 Horgen 31/2 locali Sup. abit. 110 m² Prezzo 1,28 mio.

77 8841 Gross 41/2 locali Sup. abit. 107 m²

78 8881 Walenstadtberg 5½ locali Sup. abit. 101 m² Prezzo 795 000

79 8951 Fahrweid 6½ locali Sup. abit. 150 m² Prezzo 1,35 mio.

80 8967 Widen 41/2 locali Sup. abit. 156 m² Prezzo 940000

9008 San Gallo 6 locali Sup. abit. 148 m² Prezzo 1,79 mio.

82 9038 Rehetobel Fondo 1880 m² Prezzo 282000 83

9050 Appenzello 5½ locali Sup. abit. 190 m² Prezzo su richiesta

84 9050 Appenzello 6½ locali Sup. abit. 136 m² Prezzo su richiesta

85 9100 Herisau 5½ locali Sup. abit. 139 m² Prezzo su richiesta

86 9100 Herisau 5½ locali Sup. abit. 92 m² Prezzo su richiesta

87 9200 Gossau 41/2 locali Sup. abit. 120 m² Prezzo 650000

88 9230 Flawil 8 locali Sup. abit. 210 m² Prezzo 690000

89 9240 Uzwil 4½ locali Sup. abit. 120 m² Prezzo 550000

Prezzo 615 000

9320 Frasnacht 5½ locali Sup. abit. 125 m² Prezzo 590000

90

9240 Uzwil

Sup. abit. 210 m²

Prezzo 870000

12 locali

92 9443 Widnau 6½ locali Sup. abit. 250 m² Prezzo 1,4 mio.

93 9445 Rebstein 41/2 locali Sup. abit. 95 m² Prezzo 390000

94 9450 Altstätten Negozio con 3 appartamenti Sup. abit. 200 m² Prezzo 1,7 mio.

95 9475 Sevelen 5 locali Sup. abit. 100 m² Prezzo 1,25 mio.

96 9486 Schaanwald 41/2 locali Sup. abit. 170 m² Prezzo 930000

9500 Wil 6 locali Sup. abit. 127 m² Prezzo 845 000

98 9508 Weingarten-Kalthäusern 61/2 locali Sup. abit. 200 m² Prezzo 1,34 mio.

9621 Oberhelfenschwil 7½ locali Sup. abit. 175 m² Prezzo 980000

92

