

IMMOPULSE

Luxuswohnung mit Ferienfeeling

*Im eigenen Traumhaus
lässt es sich gut leben*

So cool: Ein Haus mit Pool!

*Immer mehr Eigentümer
leisten sich diesen Luxus*

120 Immobilien für Sie

*Ein Auszug aus unserem
aktuellen Immobilienportfolio*

Spritzige Fakten über Swimmingpools

Zu fast jeder Traumimmobilie gehört ein hauseigener Swimmingpool. Er ist der Inbegriff von Luxus – und das schon seit vielen Jahren. Höchste Zeit also, sich dem Schwimmbecken aus einer anderen Perspektive zu nähern: mit interessanten Fakten.

1013 m

lang ist der längste und grösste Swimmingpool der Welt. Gebaut wurde er in Chile.



Das erste

Schiff mit einem Swimmingpool war die Titanic.



35%

der Amerikaner können schwimmen.



57. Stockwerk

Auf dieser Etage befindet sich in Singapur der höchste Swimmingpool der Welt.



1/7

unseres tatsächlichen Körpergewichts beträgt unser Gewicht im Wasser.



300 Liter Bierhefe

und 12000 Liter Wasser: So viel wurde für das erste Bierschwimmbad im Tirol benötigt.



*Liebe Leserin,
lieber Leser*

Jede Luxusimmobilie ist einzigartig und besticht mit diversen Annehmlichkeiten. Augenfällig ist, dass viele etwas gemein haben: Zu praktisch jedem Traumhaus gehört ein schön angelegter Swimmingpool. Er ist der Inbegriff von Luxus – und das schon seit vielen Jahren. Es erstaunt also nicht, dass der Wunsch nach einem privaten Pool, der Entspannung und Wohlbehagen bringt, von Jahr zu Jahr steigt – und für viele Eigenheimbesitzer längst kein unerreichbarer Luxus mehr ist. Warum das so ist, erfahren Sie auf den Seiten 6 und 7.

Und wenn wir schon bei Luxusobjekten sind: Ein Weinkeller ist für jede Top-Liegenschaft ein absolutes Must-have, das sich auch nachträglich noch einbauen lässt. Gut zu wissen ist auch, dass es für jeden Geschmack und Menschentyp den passenden Weinkeller gibt.

Genauso vielfältig sind auch die sechs Geschichten rund um Luxusimmobilien unserer Immobilienberater aus der ganzen Schweiz. Weshalb die Immobilienexperten von Swiss Life Immopulse so erfolgreich Luxusimmobilien vermarkten und veräussern, lesen Sie auf den Seiten 10 und 11.

Damit wir auch Ihre Erwartungen erfüllen können, finden Sie zu guter Letzt auch in dieser Ausgabe wie gewohnt viele interessante Immobilienangebote.

Philipp Urech

Geschäftsführer Swiss Life Immopulse



SwissLife

Impressum

Herausgeber Swiss Life **Verantwortlich** Philipp Urech, Geschäftsführer Swiss Life Immopulse **Redaktion** Angela Grandjean, Simon Leu, Kristina Coric **Layout** Swiss Life Graphics & Visuals
Redaktionelle Unterstützung Mediaform | Christoph Grenacher
Redaktionsadresse/Bestellungen Swiss Life, Magazin IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, Postfach, 8022 Zürich, immopulse@swisslife.ch
Lektorat und Übersetzung Swiss Life Language Services **Druck und Versand** Engelberger Druck AG, Stans **Auflage** 57'000 deutsch, 16'000 französisch, 10'000 italienisch **Erscheinungsweise** zweimal jährlich
Rechtlicher Hinweis In dieser Publikation vermittelte Informationen über Dienstleistungen und Produkte stellen kein Angebot im rechtlichen Sinne dar. Über Wettbewerbe und Verlosungen wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. **Bildnachweis** Titelbild und Seiten 4/5: Simon Opladen; alle anderen Bilder: Swiss Life oder Adobe Stock.

Platz für Luxus:

Der perfekte Weinkeller

Keinen kühlen, feuchten Naturstein- oder Gewölbekeller im Eigenheim? Weinliebhaber brauchen darob nicht zu verzweifeln: Ein Weinkeller lässt sich auch nachträglich einbauen – und für den Liebhaber edler, teurer Tropfen in einer gehobenen Liegenschaft ist dies ein absolutes Must-have.



Die Geschmäcker sind verschieden – die Weinkeller auch.

Willkommen im heiligen Schrein für den Wein: modernst ausgestattet, mit der richtigen Temperatur, perfekter Luftfeuchtigkeit und ohne direkte Lichteinstrahlung. So ein paar Tausend Flaschen gingen schon beim Kauf ins Geld – es braucht also eine geeignete Umgebung, um den Trouvaillen ihre gebührende Reverenz zu erweisen – und unter 50 000 Franken müssen sie beim nachträglichen Einbau erst gar nicht kalkulieren. Dabei gibt es für jeden Geschmack den passenden Weinkeller; von luxuriöser Opulenz hin zu glatten modernen Linien. Und es gibt für jeden Menschentyp den passenden Keller:

Der Minimalist

Der Wein steht im Mittelpunkt. Vielleicht hat es deckenhohe Weinregale, alles ist gut ausgeleuchtet, nach Möglichkeit dominiert Glas als Material für die Einrichtung, die Möbel linear reduziert.

Der Romantiker

Guter Wein und gute Gesellschaft sind zwei der grössten Freuden des Lebens. In einem gemütlichen, atmosphärischen Ambiente, mit komfortablen Sitzgelegenheiten wird in diesem allenfalls mit Kerzenlicht ergänztem Keller der Genuss zum Vergnügen.

Der Traditionalist

Ein konventioneller, aus Stein gemauerter Weinkeller wirkt rustikal, das fehlende Tageslicht, die Steinwände und Böden machen den Ort unberührt und original. Für die passende Einrichtung sorgen Gegenstände aus der traditionellen Weinbaukultur.

Der Modernist

Mit einem zentralen, towermässig ausgestatteten Glas-Raum im Luxushaus wird der ultimative Wow-Faktor erreicht. Aus allen Blickwinkeln ist der Blick auf die Sammlung möglich.

Der Praktiker

Er herrscht im feuchten, perfekten Naturkeller – ganz ohne fancy Design. Die natürliche Umgebung bietet das perfekte Ambiente und die ideale Temperatur und es gibt jede Menge Platz für die Sammlung.



Die Luxuswohnung bietet traumhafte Aussichten...

Ferienfeeling *365 Tage im Jahr*

Man kann ein Traumhaus verkaufen – was oftmals dauert, bis sich ein Käufer meldet. Oder man kann eine Penthouse-Wohnung geschickt digital vermarkten, auf dass die Interessenten Schlange stehen. 90 Quadratmeter exklusivste Wohnfläche, Zugang aus allen Zimmern zur 150 Quadratmeter grossen Terrasse und ein spektakulärer Blick aus dem Kubus auf Zürichsee und Berge: willkommen im WhiteHouse in Herrliberg (ZH)!



...sowie ein helles, stilvolles Interieur.

Tag für Tag fuhr Julian Lander an diesem Bau in moderner, kubischer Architektur vorbei – bis ihm auffiel, dass in zwei der vier Stockwerke nie Licht brannte. Der ortskundige Immobilienberater machte sich ans Werk, eruierte den Besitzer der Liegenschaft, kontaktierte den Bauleiter und gelangte so zum Zürcher Rechtsprofessor Felix Richner, der als Vertreter jener Gesellschaft fungierte, die das WhiteHouse seinerzeit baute und die beiden mittleren Wohnungen im zweiten und im dritten Stock schon vor Fertigstellung verkaufen konnte.

Als Interessent dabei war seinerzeit auch der Aargauer Innenarchitekt Toni Scherrer, der in Wettingen ein Haus bewohnte, dessen Raumangebot und Umschwung ihm und seiner Frau langsam zu gross wurde. Das Paar suchte eine Attikawohnung, das Anforderungsprofil war für Scherrer klar: «Nicht allzu gross, dafür mit einer tollen Lage, mit grosser Terrasse unbedingt mit Seesicht.» Doch die erste Visite im WhiteHouse mit einem damals anderen Makler war keine Liebe auf den ersten Blick: Der Innenausbau überzeugte nicht, Scherrers sagten ab. Als sie sich im Jahr darauf entschieden, ihr Haus im Aargau zu verkaufen, stiess Scherrers Frau im Netz erneut auf das WhiteHouse, dessen Vermarktung nun über Immopulse lief.

Immobilienberater Lander hatte zwischenzeitlich ganze Arbeit geleistet: Er überzeugte Richner, dass er das leerstehende Stockwerkeigentum für ihn verkaufen könne. Das Zauberwort dazu hiess «digitale Vermarktung». Immopulse-Geschäftsführer Philipp Urech erklärt: «Wer seine Immobilie schneller und zum optimalen Preis verkaufen will, setzt auf neue Technologien und Vermarktungsformen.» Bewegte Bilder spielen in den digitalen Vermarktungspaketen von Immopulse eine wichtige Rolle – was auch Verkäufer Felix Richner sofort auffiel: «Die professionelle Vermarktung, beispielsweise durch Drohnenaufnahmen des Objekts, welche auf verschiedenen Medienplattformen eingesetzt werden konnten, ist uns sofort aufgefallen.»

Neben der Platzierung des Verkaufsobjekts im Netz und in den sozialen Medien ging Berater Lander aber noch einen Schritt weiter: Auf der Strasse neben dem WhiteHouse passieren Tag für Tag Hunderte von Automobilisten das seeseitig gelegene Objekt – mit Fahnen, Bannern und Blachen wurden die Top-Wohnungen angeboten. Der Berater nutzte auch noch die lichtdurchflutete Fassade des Objekts, indem er nachts das Wohnungsinnere hell erleuchten liess. Lander: «Ich hatte in meiner Laufbahn noch nie so viele Besichtigungen wie bei diesen beiden Objekten. Es war kein schneller Ver-

kauf, ich arbeitete etwa ein Jahr lang daran. 2017 konnte ich die Wohnung im Erdgeschoss und das Penthouse erfolgreich verkaufen – und dies zu einem sehr guten Preis.»

Die digitale Vermarktung hat also wunderbar funktioniert: Eine gezielte Käuferansprache, zielgruppenfokussierte Werbung mit Google AdWords sowie über Facebook und Instagram sorgten auch beim WhiteHouse für einen Erfolg. Toni Scherrer: «Wir wussten aus unseren eigenen Wohngewohnheiten und Vorstellungen genau, was wir wollten – so entstand in kürzester Zeit ein Konzept und wir konnten mit dem Verkäufer einen gangbaren Weg vereinbaren.» Berater Lander ergänzt: «Herr Scherrer baute bedürfnisorientiert um, riss Wände raus, hat die Küche optimiert – obwohl er schon einen Premiumpreis bezahlte, hat er nochmals kräftig investiert, um das Objekt so zu optimieren, dass es für ihn stimmt.»

Der neue Besitzer gibt das Kompliment zurück: «Herr Lander stand unkompliziert immer wieder zur Verfügung, als wir noch das eine und andere erfahren oder den nochmaligen Zugang zur Wohnung haben wollten.» Wenn man sich für eine Wohnung interessiert, offenbart Scherrer, möchte man auch gerne mehr über die Mitbewohner erfahren, schliesslich lebe man dann doch unter demselben Dach: «Auch zum Umfeld haben wir die erwünschten Informationen erhalten, was sich genauso bewahrheitet hat, und so lernten wir ganz tolle Nachbarn kennen.»

Win-win nennt sich diese Situation, doch beim WhiteHouse ist es sogar Win-win-win; auch Verkäufer Richner ist nämlich des Lobes voll: «Herr Lander war stets sehr engagiert, kompetent, freundlich und zuvorkommend. Er hat sich sehr mit dem Objekt identifiziert und sowohl die Käufer- als auch die Verkäuferseite sehr gut beraten. Interessant für uns war zudem, dass Immopulse durch die Verbundenheit mit Swiss Life auf einen grossen Kreis von potenziellen Interessenten zurückgreifen konnte.»

Die Scherrers schliesslich, die im zweiten Anlauf mit dem Immopulse-Experten im WhiteHouse ihr Traumobjekt fanden und nun schon bald seit zwei Jahren die grosszügige Seesicht und den phänomenalen Balkon mit einmaligem Panoramablick geniessen können und sich hinter den lichtdurchfluteten Fensterfronten ihr Paradies erschaffen haben, sind ebenfalls wunschlos glücklich: «Wir haben uns wunderbar eingelebt und sind absolut überzeugt, die richtigen Entscheidungen getroffen zu haben: Ferienfeeling 365 Tage im Jahr!»



Verkäufer Felix Richner und Berater Julian Lander freuen sich über den erfolgreichen Verkauf.



So cool:

*Ein Haus mit
Pool!*

Abtauchen ins kühle Nass – vor der eigenen Haustür

Öffentliche Schwimmbäder gibt es bereits seit 5000 Jahren – doch private Freiluftbecken setzten sich erst nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs durch. Noch heute gilt ein Swimmingpool vor dem Haus als Inbegriff von Luxus – doch das Bedürfnis nach individueller Wellness, vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten und nachhaltiger Technik führt dazu, dass für die Eigenheimbesitzer der Wunsch nach einem Schwimmbad auf dem eigenen Grundstück kein Traum mehr bleibt.

Das waren noch Zeiten, damals, vor mehr als 50 Jahren, als dieses Inserat in der «Neuen Zürcher Zeitung» erschien: «Herkömmliche Sozialleistungen wie Pensionskasse, Kaffeepause, Betriebsausflüge oder Kegelabende genügen heute nicht mehr, das knapp gewordene Personal, das sich seines Wertes durchaus bewusst ist, «bei Laune zu halten». Unkonventionelle und attraktive Ideen aber haben hier Erfolg: Bauen Sie für Ihr Personal einen Swimming Pool ein! Sie werden sich nicht mehr über Personalmangel zu beklagen haben, Arbeitsmoral und Leistung werden steigen, denn: Vergnügen = Entspannung, Gesundheitsförderung = Leistungssteigerung.»

Gesagt, getan: Die Schweizer Schuhfirma Bally AG hatte eben an der Zürcher Bahnhofstrasse mit den Architekten Häfeli, Moser & Steiger das Bally Capitol fertiggestellt. Und nun hievte ein Heli das damals meistgekauftete Fertigbecken der Schweiz auf das Dach des Neubaus.

Doch der bildhafte «American Dream» ist längst nicht mehr unerreichbarer Luxus. Der Wunsch nach einem Pool, der Entspannung bringt, für luxuriöses Wohlbefinden sorgt und in Schweizer Vorgärten auch zu einem kleinen Symbol des Wohlstands geworden ist, steigt von Jahr zu Jahr. Als der «Zürcher Oberländer» im letztjährigen Rekordsommer die privaten Pools im knapp 180 Quadratkilometer grossen Bezirk Hinwil zählte, kam er aufgrund von Satellitenbildern auf weit über 300 private Swimmingpools.

Die Faszination des Swimmingpools, sagte der Wetziker Poolbauer Erich Woodtli der Zeitung, sei bis heute ungebrochen. Der Verband erhebe zwar keine Daten, aus eigener Erfahrung könne er aber sagen, dass die Nachfrage in den letzten 25 Jahren stetig gestiegen sei. «Sogar als vor 10 Jahren die Finanzkrise ausbrach, ist es genau gleich weitergegangen», sagt Woodtli, Vizepräsident des Branchenverbands Aqua Swiss. Er erklärt sich das damit, dass die Leute bei unsicheren Immobilien- und Finanzmärkten ihr Geld lieber zu Hause investierten, um dadurch den Lebensstandard zu steigern.

Das dachte sich auch der Schweizer Fussballstar Stéphane Chapuisat. Als der Goalgetter neben seinem Haus am Murtensee ein Badebecken bauen wollte, stiessen die Bauarbeiter zuerst auf archäologisch höchst bedeutendes Material: Es fanden sich in drei Metern Tiefe kistenweise Überreste von Keramik-Geschirr und Töpfen, Werkzeuge, Steinbeile, Knochendolche, Pfeilspitzen aus Feuerstein, Schmuck – Spuren von Bewohnern, die hier etwa von 2733 bis ca. 2600 vor Christus gelebt hatten: «Wir haben sogar noch einen «Pfahlbauer-Kaugummi» gefunden, aus Birkenharz – inklusive Zahnspuren», jubelte der Archäologe.

Die Pfahlbauer von damals konnten sich im See erfrischen, doch bereits die Griechen und Römer erkannten den Wert eigens erstellter Pools, in denen sich die Soldaten zwischen den Schlachten erholen und erfrischen konnten.

Was sich dann später als Spielplatz für die High Society etablierte und in unzähligen Filmen als pittoreske Kulisse diente, hatte im viktorianischen England des 19. Jahrhunderts seinen Ursprung, in der Schweiz gehörte der Winterthurer Kunstsammler Oskar Reinhart zu den Pionieren, als er nebst einem Atelierhaus für seine Künstlerfreunde in den 1920er-Jahren im Park seiner Villa am Römerholz ein Privatbad bauen liess. Während der Poolbau in Europa eine Zäsur durch den Zweiten Weltkrieg erfuhr, konnte er jenseits des Atlantiks prosperieren. 1947 entwarf der amerikanische Industriedesigner Raymond Loewy für sein Ferienhaus in Palm Springs einen Pool, der in Anlehnung an die amorphen Formen des Künstlers Jean Arp die Nierenform der fünfziger Jahre vorwegnahm. Eine Form, die für den amerikanischen Poolbau prägend werden sollte. Während er sich im Design an der Natur orientierte, zeigte er sich in Materialisierung und Technik modern: Beton und Unterwasserbeleuchtung gehörten bald zum Standard. So ausgerüstet, war der Swimmingpool nicht mehr nur als Spielplatz für die High Society reserviert. Er trat seinen Siegeszug in der Mittelschicht – zuerst in Amerika und mit zeitlicher Verzögerung auch in der Schweiz – an.

Das stellt auch Poolbauer Woodtli fest – und macht gleichzeitig klar, dass so ein Pool kein billiger Spass ist: Weil die Kombination zwischen Wasser und Gesundheit immer wichtiger werde, lägen etwa Warmwasser-Sprudelbäder oder Sole-Becken im Trend; aber für einen «gescheiterten» Pool müsse man mit allem Drum und Dran schon mit mindestens 100 000 Franken rechnen. Beim teuersten Pool, den Woodtli im Bezirk Hinwil gebaut hat, handelt es sich um einen 4 mal 10 Meter grossen Infinity-Pool mit verschiedenen Wasserattraktionen, Turbinenschwimmanlage, automatischer Badewassertechnik, automatischer Abdeckung und Wärmepumpe, der in extremer Hanglage eingebaut wurde. Kosten: zirka eine halbe Million Franken.

Trotzdem: Die Kundschaft sei breit gefächert. Von Familien mit Kindern über Pensionäre bis hin zu Angestellten, die sich zwischen erfülltem Arbeitsleben und Ansprüchen des Umfelds einen Ausgleich im Pool gönnen. Doch neben der Entschleunigung des Alltags steht für das Schwimmbad der Zukunft eine weitere wichtige Aufgabe an: Die Planung von Wohlfühloasen unterliegt bereits heute einer grossen Verantwortung gegenüber der Natur. Ein Schwimmbad zu betreiben, bedeutet daher, mit möglichst wenig Aufwand von Energie viel Wellnesserlebnis zu kreieren. Immer wichtiger für die



Ein Pool wertet jede Immobilie auf.

Zukunft wird darum das Thema Nachhaltigkeit; der Einsatz ressourcenschonender Technik spielt schon heute eine wesentliche Rolle. Methoden zur Wärmerückgewinnung durch Wärmepumpen, eine gute Isolierung oder effiziente Schwimmbad-Abdeckungen übernehmen bei stetig steigenden Energiepreisen einen bedeutenden Part. Das Thema Nachhaltigkeit wird somit immer wichtiger und mehr Funktionen und mehr Anwendungen bedeuten im Schwimmbad-Bereich auch immer komplexere Lösungen zur Steuerung der Wellnessanlage. Um die Handhabung so komfortabel wie möglich zu gestalten und nicht jedes einzelne Gerät separat bedienen zu müssen, verlagert sich die Steuerung. Und der Faktor Entertainment wird immer wichtiger: Neben Gegenstromanlagen, Massage- und Luftsprudeldüsen sowie Licht- oder Soundeffekten sind derzeit auch grossflächige Projektionsflächen auf Beckenboden und Wänden angesagt, auf denen beliebige Szenarien abgespielt werden können. Es kann also zusammen mit Delfinen oder Robben gebadet werden. Und der allerletzte Schrei: Bei Berührung der Wände kommt es zu einer Interaktion mit den digitalen Lebewesen. Die Robbe kommt dem Badegast entgegen, kleine Fische schwimmen weg. Wir können also zu Hause im Pool auf digitale Schatzsuche gehen und vor animierten Haien flüchten!

Planschen im eigenen Becken – ein Luxus, den sich immer mehr gönnen



Ihre Immobilienberater: Erfolgreich in der Vermittlung von Luxusimmobilien

Der Verkauf von hochwertigen Immobilien erfordert neben viel Know-how, Fingerspitzengefühl und einer gehörigen Portion Diskretion auch ein umfassendes Netzwerk. Sechs Immobilienberater von Swiss Life Immopulse erzählen Erfolgsgeschichten aus ihrem Arbeitsalltag.

Locarno



Stefan Keller

«Ein Swiss Life-Kunde wollte seine Villa in der Nähe von Locarno aus Altersgründen veräussern. Sein Swiss Life-Vorsorgeberater brachte uns in Kontakt. Ich konnte den Kunden mit meinen tiefgründigen Marktkenntnissen, der professionellen Analyse des Immobilienwertes und meiner hilfreichen Auskunft rund um die Verkaufsstrategie überzeugen, dass wir für seine luxuriöse Immobilie der ideale Partner sind. Schon am ersten Tag der diversen digitalen Vermarktungsmassnahmen meldete sich der passende Käufer, der mich bei mehreren Besichtigungen mit allen möglichen Fragen in Bezug auf die Liegenschaft und den Bau sowie den Verkauf auf die Probe stellte. Heute sind sowohl der ehemalige wie auch der neue Eigentümer über die schnelle Handänderung sehr zufrieden – und ich bin vom Verkäufer schon an weitere Eigentümer weiterempfohlen worden.»

Lausanne



Jean-Pierre Bernini

«Zwei namhafte Immobilienagenturen hatten eine Villa in Epalinges (VD) für 2,6 Millionen Franken ausgeschrieben – erfolglos. Doch das verwunderte kaum, denn unsere Bewertung ergab einen Wert, der 20 Prozent unter dem angebotenen Preis lag. Ich machte dem Mandanten mit meiner Marktanalyse verständlich, dass Immobilienagenturen oft mit überhöhten Preisschätzungen versuchen würden, zu einem Verkaufsmandat zu kommen. Daraufhin stornierte er die Verträge mit seinen bisherigen Agenturen und entschied sich, ausschliesslich mit Immopulse zusammenzuarbeiten. Wir brachten die Villa mit attraktiven Bildern und einem umfassenden Vermarktungskonzept auf den Markt und konnten sie nach lediglich zwei Monaten verkaufen.»

Baden



Christian Schranz

«Ein freundlicher Herr bat mich am Telefon, seine Liegenschaft zu bewerten. Als ich die Adresse aufnahm, wurde mir sofort klar, dass es sich um DIE Villa in Wettingen handelte: Marmorböden in der Garage mit Platz für zwölf Fahrzeuge, eine ganze Ebene mit Gästetrakt, Fitnessraum und Spa sowie ein riesiges Wohn-/Esszimmer mit Küche und einem Ausgang zum Pool – und, und, und! Meine Bewertung für diese prächtige Residenz lag unter der Erwartung des Eigentümers. Doch das ist normal, denn oftmals hätten die Eigentümer gern etwas mehr für ihre Immobilie. Dank der hervorragenden Marke Swiss Life, meinen Marktkenntnissen und meiner langjährigen Erfahrung konnte ich die Eigentümer dennoch überzeugen, ihre Liegenschaft zum aktuellen Marktwert zu verkaufen. Nach der Mandatsunterzeichnung folgte die Ansprache potenzieller Käufer aus unserem Netzwerk. Nach diversen Telefonaten, E-Mails und Treffen fand ich nach einigen Monaten einen glücklichen Käufer für dieses Bijou – und das erst noch zum vereinbarten Verkaufspreis!»



Limmattal



Varu Kubetyan

«Vor einiger Zeit habe ich für einen Kunden ein Reibeneinfamilienhaus erfolgreich verkauft. Überzeugt von meinen Leistungen übertrug er mir anschliessend den Verkauf einer exklusiven Garten-Maisonette-Wohnung mit grosser Wohnfläche und viel Umschwung. Ich fand für dieses Schmuckstück rasch einen Interessenten, der vorher noch seine eigene Liegenschaft verkaufen musste. Er übergab mir das Mandat und vier Wochen nach seiner Kaufzusage für die Maisonette-Wohnung fand ich einen adäquaten Käufer für sein bisheriges Wohneigentum. Nun konnte er die neue Immobilie finanzieren – und alle Beteiligten waren mehr als glücklich!»

Zürcher Unterland



Francesco Sessa

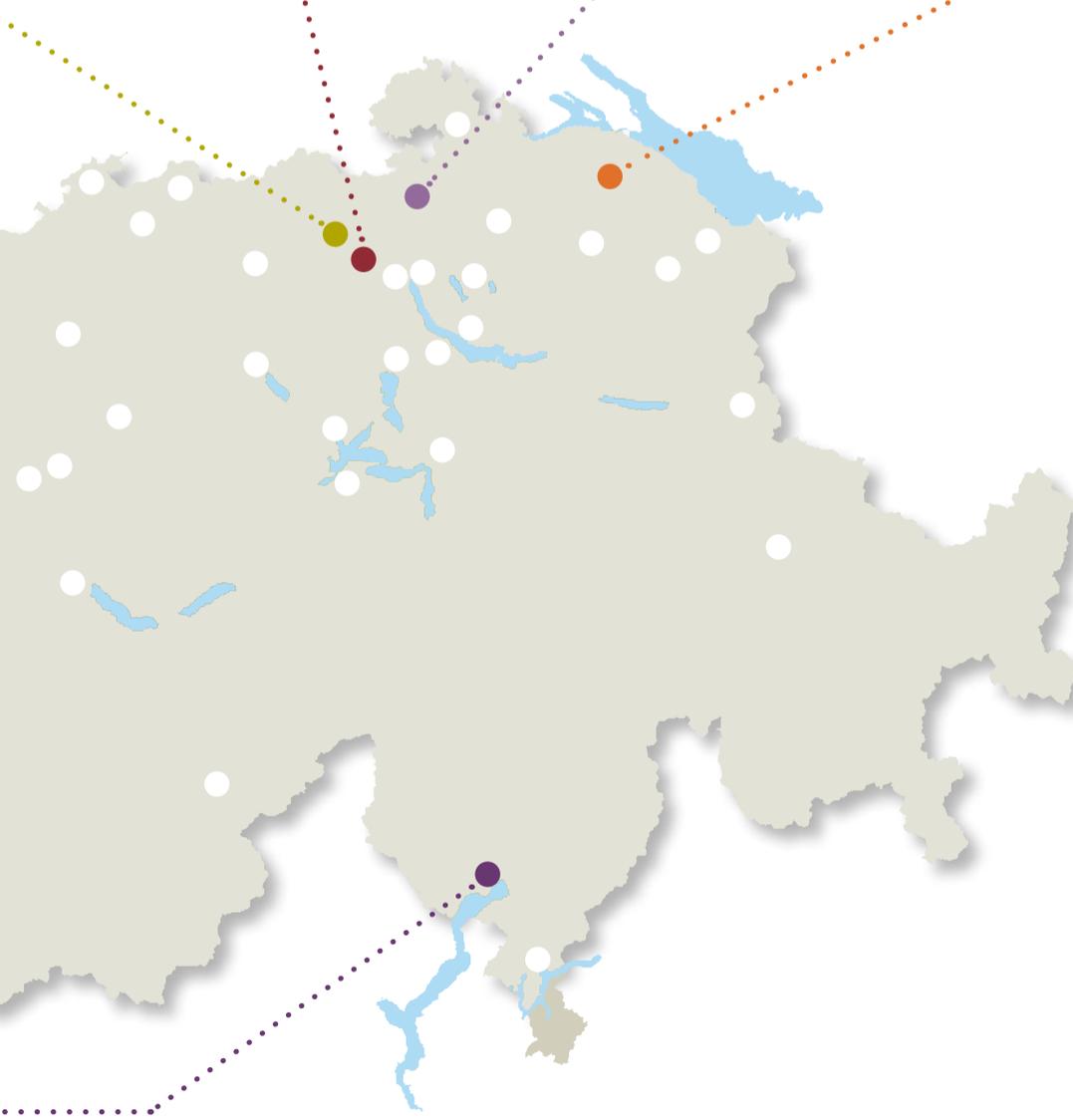
«Die Marke Swiss Life Immopulse, unsere umfassende Dienstleistung und meine Expertise waren die drei entscheidenden Faktoren, dass ich für einen Immobilienverkauf im oberen Preissegment in Watt (ZH) den Zuschlag erhielt. Der Eigentümer hatte bis anhin seine Immobilien immer über seine Hausbank verkauft. Mir gelang es, den Verkäufer mit unserer Immobilienbewertung, unserem transparenten Vermarktungskonzept sowie einem detaillierten Vermarktungsplan für eine Zusammenarbeit zu begeistern. Wie er mir bei der Auftragsvergabe anvertraute, hätten ihn der professionelle Auftritt und die Präsentation restlos überzeugt – genauso wie die Tatsache, dass sich ein Makler dermassen engagiert, ohne zu wissen, ob er den Auftrag auch tatsächlich erhält.»

Thurgau



Rosmarie Obergfell

«Bei einem Liegenschaften-Ensemble direkt am Bodensee konnte ich dank meiner lokalen Marktkenntnis und meinem umfassenden Netzwerk eine Immobilientransaktion erfolgreich über die Bühne bringen. Bereits im Wettbewerb um das Verkaufsmandat überzeugte ich die Eigentümer bezüglich Marktpreisanalyse und des Anspruchs an die gewünschte Diskretion. Mit einem ausführlichen Dossier kontaktierte ich ausschliesslich Interessenten aus unserem Netzwerk. Ohne öffentliche Ausschreibung liessen sich genügend Interessenten von der Qualität und dem Preis des Angebotes überzeugen. Die Gebäude konnten innert Kürze verkauft und die Transaktion zur Zufriedenheit beider Seiten abgeschlossen werden. Nun steht den Käufern die Vorfreude auf den geplanten Umbau der wertvollen Häuser an diesem malerischen Ort ins Gesicht geschrieben: eine Erfolgsgeschichte mit bleibendem Wert!»



Aarau

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

Luxusimmobilien diskret vermarktet dank unserem exklusiven Netzwerk

Immobilien im Luxussegment erfüllen den Traum vom Wohnen: exquisite Wohnlage, einzigartige Objekte und alles, was das Herz begehrt. Swiss Life Immopulse vermittelt mit dem Zugang zur exklusiven Käuferschaft viele Immobilien im obersten Preissegment. Bei uns finden Sie den Luxus, den Sie sich verdient haben.

Was versteht man unter Luxusimmobilien?

Grundsätzlich gibt es keine allgemeingültige Definition für Luxusimmobilien. Jedoch sind sich Immobilienexperten einig, dass Luxus einen Standard bezeichnet, der deutlich über dem Durchschnitt der Masse steht und das Besondere meint. Eine Luxusimmobilie besticht vor allem durch ihre Lage, Bauweise, Gestaltung, Ausstattung, Privatsphäre und Einzigartigkeit. Hochwertige Immobilien sind mit edlen Materialien ausgekleidet, heben sich durch individuelles Design ab und verfügen oft über eine smarte Technologie und ein Sicherheitskonzept. Eine Immobilie im obersten Preissegment differenziert sich auch durch ihren Preis – oder anders ausgedrückt: Im Verhältnis zur Qualität und Lage fällt sie gegenüber anderen Objekten stark aus dem Rahmen.



Ferienfeeling in den eigenen vier Wänden

Wenige kaufkräftige Käufer treffen auf wenige Luxusimmobilien

Im Luxussegment wird eine Klientel mit gehobenen Ansprüchen bedient. Eine intensive Betreuung wird vorausgesetzt. Oft gehören Prominente aus Wirtschaft, Kultur und Sport zu den Kunden. Es geht um Kaufpreise von mehreren Millionen und bis das Schmuckstück gefunden ist, dauert der Prozess meist deutlich länger als bei herkömmlichen Immobilien. So ist es denn auch naheliegend, dass ein Immobilienvermittler in diesem Geschäftsfeld nicht nur über Fachkompetenz verfügen muss. Ebenso wichtig sind Sozialkompetenz, Diskretion, Zuverlässigkeit, langjährige Erfahrung und viele Kontakte zu potenziellen Käufern. Die Arbeit im Luxussegment ist besonders anspruchsvoll. Wir zeigen Ihnen die Herausforderungen auf:



Immobilienbewertung

Luxusimmobilien sind einzigartig und oft Liebhaberstücke, Vergleiche zu andern gehandelten Objekten sind kaum möglich. Deshalb gestaltet sich die Wertermittlung eher schwierig. Anschaffungskosten haben keine Bedeutung mehr, die Nachfragesituation bestimmt den Marktpreis. Eine Hochpreisimmobilie wird bei Swiss Life Immopulse durch mehrere erfahrene Immobilienexperten aus dem Luxussegment bewertet. Der Konsensus wird im anschliessenden Gespräch ermittelt. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass diese Methode zum Erfolg führt.



Objektspezifika

Der teure Innenausbau und die Designerausstattung einer Luxusimmobilie sind auf den jeweiligen Eigentümer ausgerichtet und weisen meist viele Besonderheiten auf, die nicht jedem Kaufinteressenten gefallen. Wenn die Individualität zu ausgefallen ist, besteht die Gefahr, dass eine Liegenschaft nur schwer verkäuflich ist. Um eine solche Luxusimmobilie dennoch verkaufen zu können, arbeitet Swiss Life Immopulse ein Umgestaltungs- oder Modernisierungskonzept für potenzielle Käufer aus. Durch diese Vorgehensweise werden Möglichkeiten offeriert und Umbaukosten quantifiziert, was bei starkem Interesse oft zum Kaufentscheid führt.



Diskretion

Eine Luxusimmobilie will diskret vermarktet werden. Nicht die ganze Öffentlichkeit soll erfahren, dass der Eigentümer seine Liegenschaft verkaufen möchte. Nur ernsthafte und kaufkräftige Interessenten erhalten Zugang zu den Räumlichkeiten. Ein grosses Netzwerk im Luxussegment ist unabdingbar und Voraussetzung, um eine Immobilie sozusagen unter der Hand veräussern zu können. Mit 1,3 Millionen Kunden pflegt Swiss Life mit Immopulse viele Beziehungen zu vermögenden Personen und bringt so Verkäufer und Käufer diskret zusammen.



Vermarktung

Bei der Vermarktung von Luxusobjekten müssen Emotionen erzeugt werden, denn die Wünsche und Bedürfnisse von potenziellen Kaufinteressenten sollen getroffen werden. Instrumente wie exklusive Dossiers oder hochwertige Filme zu einer Immobilie eignen sich hierfür hervorragend. Mit einer persönlichen Kundenansprache wird das Interesse von möglichen Käufern geweckt und verstärkt. Swiss Life Immopulse ist führend in der digitalen Vermarktung. In der diskreten Immobilienvermarktung setzt Immopulse digitale Instrumente wirkungsvoll ein. Je nach Marktsituation realisieren wir weitere Vermarktungsmassnahmen.

Die Expertise von Swiss Life Immopulse

Nur ausgewiesene Fachkräfte mit langjähriger Erfahrung und exzellentem Erfolgsausweis sind bei Swiss Life Immopulse im Bereich Luxusimmobilien tätig. Unsere «Luxusexperten» wissen die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden in diesem Segment einzuschätzen und werden den gehobenen Ansprüchen gerecht. Sie haben über Jahre ein umfangreiches Beziehungsnetz im Luxussegment aufbauen können und ergänzen es mit den Kontakten von Swiss Life. Für die diskrete Vermarktung stehen zusätzlich eine Vertriebsorganisation und diverse Partner zur Verfügung, welche über potenzielle Kaufinteressenten verfügen. Wird eine Immobilie im obersten Preissegment öffentlich vermarktet, setzt Swiss Life Immopulse neben konventionellen Massnahmen vor allem auf die digitale Kundenansprache. Die digitale Vermarktung ist aus zwei Gründen effektiv: Die dauerhafte Präsenz und die so erzeugten Emotionen zeigen ihre Wirkung.

Sie bei uns als Luxuskunde

Sie als Kunde mit Ihren gehobenen Ansprüchen stehen bei uns im Zentrum. Erfahren Sie unsere Professionalität und die Möglichkeiten, die wir Ihnen bieten können. In einem unverbindlichen Beratungsgespräch klären wir Ihre Bedürfnisse ab. Wir freuen uns auf Sie!





Sowohl innen wie aussen ein Blickfang

Zürich-Seebach

Leben, wo die Stadt grün wird

 Acht Eigentumswohnungen

 2½ bis 4½ Zimmer

 Tiefgaragenplatz

 Zentrale, ruhige, sonnige Lage

 ab 72 Quadratmeter

 Preis ab CHF 900 000



Lage

Seebach zählt rund 24 000 Einwohner und liegt verkehrstechnisch optimal am Nordrand der Stadt Zürich inmitten der Quartiere Oerlikon, Affoltern, Schwamendingen und Opfikon. Dank zahlreichen Naherholungsgebieten und der Zentrumsnähe zu Zürich hat sich das zum Kreis 11 gehörende Quartier zu einer gefragten Wohngegend entwickelt.

Objekt

Das neue Bauwerk am Höhenring wird 2019 fertiggestellt und befindet sich an ruhiger Lage in einem modernen Wohnquartier. Insgesamt stehen acht Wohneinheiten, von 2½ Zimmern (Attika) bis 4½ Zimmern, zum Verkauf. Raumhohe Fensterfronten sorgen für viel Licht und lassen Sie die wunderbare Weitsicht auch von der Küche, vom Sofa und vom Schlafzimmer aus geniessen. Edler Naturstein und Riemenparkett aus Eiche zieren die Böden, wobei individuelle Ausbauvarianten und Änderungswünsche möglich sind. Der aussergewöhnliche Architekturstil ist sowohl innen als auch aussen klar erkennbar. Klassische Formen und Elemente werden modern interpretiert und schaffen interessante Volumien.

So werden Wohnräume geschaffen, die höchsten Ansprüchen genügen – und so wird das städtische Wohnen jeden Tag zu einem Ausflug aufs Land.



 Ihr Immobilienberater

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

Generalagentur Zürcher Unterland
Schaffhauserstrasse 53
8180 Bülach

www.immopulse.ch

Geroldswil (ZH)

Ländlich und doch stadtnah



Grosse Fensterfronten sorgen für viel Licht am Südhang des Altbergs.

 Zehn Terrassenwohnungen

 Sonnenverwöhnte Lage

 3½ bis 5½ Zimmer

 109 bis 145 Quadratmeter

 Preis ab CHF 930 000

Lage

Geroldswil liegt im Limmattal zwischen Zürich und Baden und ist von Natur umgeben. Die verkehrstechnisch günstige Lage und der tiefe Steuersatz machen die Gemeinde zu einem beliebten Wohnort.

Objekt

Die geplante Anlage «Buebenau» fügt sich harmonisch in das Wohngebiet am Südhang des Altbergs ein. Die grosszügigen Terrassenhäuser lassen viel Platz für Individualität, denn der Innenausbau kann nach eigenen Wünschen gestaltet werden. Jede Wohneinheit bietet die Privatsphäre eines Einfamilienhauses, mit geschütztem Aussenraum und Lift direkt in die Wohnung. Zwischen den Terrassenhäusern öffnet sich ein Innenhof, der als hängender Garten ausgestaltet wird und zum Verweilen einlädt.

 Ihr Immobilienberater

Roberto Rotundo

Telefon 044 727 60 12

roberto.rotundo@swisslife.ch

Generalagentur Horgen

Stockerstrasse 5

8810 Horgen

www.immopulse.ch

Winikon (LU)

Eigentumswohnungen in der Natur



Grosszügige Grünflächen treffen auf schlichte Eleganz.

 Vier Eigentumswohnungen

 Inmitten der Natur

 4½ bis 5½ Zimmer

 127 bis 170 Quadratmeter

 Preis ab CHF 765 000

Lage

Winikon liegt mitten in der Natur im Suhrental an der Grenze zum Kanton Aargau und ist über die Postautolinie Sursee-Schöftland ans Netz des öffentlichen Verkehrs angeschlossen.

Objekt

Im Ortsteil Oberdorf entsteht ab 2019 das Neubauprojekt «Hinterdorf» mit vier traumhaften Eigentumswohnungen im Minergie-Standard – bezugsbereit ab Sommer 2020. Die ruhige Lage und der wunderbare Ausblick auf die Zentralschweizer Berge bieten ein schönes Zuhause für Familien mit hohen Ansprüchen. Anmutig, subtil und in zeitloser Eleganz präsentiert sich dieses exquisite Schmuckstück. Sämtliche Wohnungen sind bequem und direkt mit dem Lift erreichbar. Im 2. Untergeschoss befindet sich die Einstellhalle mit Velo- und Kinderwagenraum.

<http://winikon.immopulse.info/>

 Ihr Immobilienberater

Albert Gashi

Telefon 041 375 02 55

albert.gashi@swisslife.ch

Generalagentur Luzern

Sternmattstrasse 12B, Postfach 4165

6005 Luzern

www.immopulse.ch

Anlageimmobilien

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

Monthey (VS)

1870 Monthey

- >> Mehrfamilienhaus
- >> Bruttorendite -
- >> Eigenkapitalrendite geschätzt -
- >> Baujahr 1982
- >> Anzahl Einheiten 45
- >> Anlagevolumen verkauft

 Pascal Misar, Telefon 043 284 46 83



Dällikon (ZH)

8108 Dällikon

- >> Büro- und Gewerbeimmobilie
- >> Bruttorendite 7,01%
- >> Eigenkapitalrendite geschätzt 7,28%
- >> Bau-/Renovierungsjahr 1987/1998-2007
- >> Anzahl Einheiten 25
- >> Anlagevolumen CHF 4,50 Mio.

 Stefan Egger, Telefon 071 228 60 94



Nussbaumen (AG)

5415 Nussbaumen

- >> Zwei Mehrfamilienhäuser
- >> Bruttorendite 5,33%
- >> Eigenkapitalrendite geschätzt -
- >> Bau-/Renovierungsjahr 1954/2004
- >> Anzahl Einheiten 15
- >> Anlagevolumen reserviert

 Varujan Kubetyan, Telefon 044 744 51 45



Salouf bei Savognin (GR)

7462 Salouf bei Savognin

- >> Garni-Hotel
- >> Bruttorendite 6,66% (umsatzabhängig)
- >> Eigenkapitalrendite geschätzt 12,62%
- >> Bau-/Renovierungsjahr 1989/laufend
- >> Anzahl Einheiten 11 + Restaurant/Wellness
- >> Anlagevolumen CHF 2,40 Mio.

 Peter Müller, Telefon 043 284 37 48



Objekte zum Verlieben

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

Dagmersellen (LU)

6252 Dagmersellen

- » Einfamilienhaus mit Rebberg
- » Baujahr 1962
- » Grundstück 2928 m²
- » Gartenfläche 1914 m²
- » Zimmer 7½
- » Preis auf Anfrage

 Kurt Beck, Telefon 041 926 72 87



Schlattingen (TG)

8255 Schlattingen

- » Wohnhaus mit Scheune
- » Baujahr 1800
- » Grundstück 890 m²
- » Wohnfläche 160 m²
- » Zimmer 7½
- » Preis CHF 590 000

 Rosmarie Obergfell, Telefon 071 677 95 70



reserviert

Heiden (AR)

9410 Heiden

- » Einfamilienhaus
- » Baujahr 1968
- » Grundstück 704 m²
- » Wohnfläche 241 m²
- » Zimmer 8½
- » Preis CHF 1,55 Mio.

 Roman Jäger, Telefon 071 354 66 90



Villars-sur-Ollon (VD)

1884 Villars-sur-Ollon

- » Chalet
- » Baujahr 1937
- » Grundstück 1177 m²
- » Wohnfläche 160 m²
- » Zimmer 6
- » Preis CHF 1,95 Mio.

 Emmanuel Talamoni, Telefon 022 354 36 66



Vom Haustraum zum Traumhaus



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

Wettingen (AG)

5430 Wettingen



>> Villa >> Wohnfläche 360 m² >> Zimmer 5½
 >> Baujahr 2001 >> Grundstück 982 m² >> Preis CHF 3,6 Mio.

Christian Schranz, Telefon 056 204 30 84

Kirchdorf (AG)

5416 Kirchdorf



>> Villa >> Wohnfläche 360 m² >> Zimmer 9½
 >> Baujahr 2000 >> Grundstück 1354 m² >> Preis CHF 2,7 Mio.

Christian Schranz, Telefon 056 204 30 84

Dietikon (ZH)

8953 Dietikon



>> Villa >> Wohnfläche 210 m² >> Zimmer 9
 >> Baujahr 1913/1995 >> Grundstück 750 m² >> Preis auf Anfrage

Varujan Kubetyan, Telefon 044 744 51 45

Küsnacht (ZH)

8700 Küsnacht



>> Architektenvilla >> Wohnfläche 590 m² >> Zimmer 10
 >> Baujahr 1965 >> Grundstück 1000 m² >> Preis auf Anfrage

Patric Kühn, Telefon 044 925 39 43

Steckborn (TG)

8266 Steckborn



- >> Villa am See >> Wohnfläche 280 m² >> Zimmer 5½
- >> Baujahr 2005 >> Grundstück 1006 m² >> Preis auf Anfrage

 Esther Brunschwiler, Telefon 071 354 66 99

Lausanne (VD)

1000 Lausanne



- >> Landhausvilla >> Wohnfläche 970 m² >> Zimmer 18
- >> Baujahr 1974 >> Grundstück 8000 m² >> Preis auf Anfrage

 Jean-Pierre Bernini, Telefon 021 340 08 16

Rances (VD)

1439 Rances



- >> Herrenhaus >> Wohnfläche 550 m² >> Zimmer 14½
- >> Baujahr 1726 >> Grundstück 3799 m² >> Preis auf Anfrage

 Pascal Quartenoud, Telefon 021 340 08 20

Zumikon (ZH)

8126 Zumikon



- >> Villa >> Wohnfläche 320 m² >> Zimmer 8½
- >> Baujahr 1934 >> Grundstück 1283 m² >> Preis verkauft

 Julian Lander, Telefon 044 925 39 72

Lugano (TI)

6900 Lugano



- >> Villa >> Wohnfläche 297 m² >> Zimmer 6½
- >> Baujahr 2017 >> Grundstück 560 m² >> Preis CHF 4,9 Mio.

 Sacha Tettamanti, Telefon 091 911 99 26

Uerikon (ZH)

8713 Uerikon



- >> Villa >> Wohnfläche 204 m² >> Zimmer 6½
- >> Baujahr 1978 >> Grundstück 1625 m² >> Preis auf Anfrage

 Jens K. Schäfer, Telefon 041 375 02 33

99

Wunschimmobilien für Sie

Auf den folgenden Seiten präsentieren wir Ihnen einen Auszug aus unserem aktuellen Immobilienportfolio der ganzen Schweiz. Für weitere Angebote und detaillierte Informationen zu den Objekten besuchen Sie bitte unseren Online-Immobilienkatalog. Die umfangreichen Such- und Filterfunktionen helfen Ihnen, Ihr Wunschobjekt rasch zu finden:

www.immopulse.ch/objektangebot



9

Corpataux (FR)



10

Léchelles (FR)



11

La Tour-de-Peilz (VD)



1

Grandvaux (VD)



5

Genolier (VD)



12

Le Landeron (NE)



2

Gimel (VD)



6

Cossonay-Ville (VD)



13

Münchenbuchsee (BE)



3

Eysins (VD)



7

Donneloye (VD)



14

Ostermundigen (BE)



4

St-Cergue (VD)



8

Moudon (VD)



15

Gümligen (BE)



16 Kehrsatz (BE)



17 Belp (BE)



18 Arch (BE)



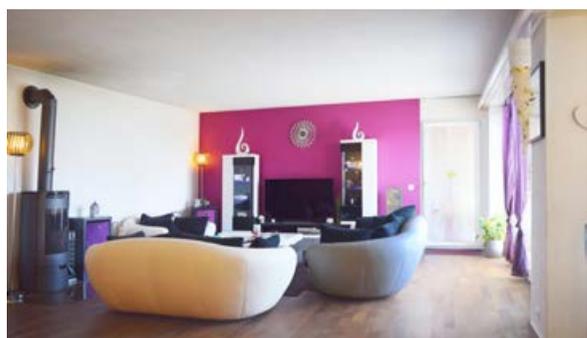
19 Urtenen-Schönbühl (BE)



20 Bärswil (BE)



21 Hindelbank (BE)



22 Burgdorf (BE)



23 Merligen (BE)



24 Zweisimmen (BE)



25 Mörel (VS)



26 Allschwil (BL)



27 Pratteln (BL)



28 Brislach (BL)



29 Brislach (BL)

1
1091 Grandvaux
6 Zimmer
WF 150 m²
VP 1,25 Mio.

2
1188 Gimel
3½ Zimmer
WF 87 m²
VP 535 000

3
1262 Eysins
4½ Zimmer
WF 160 m²
VP 1,22 Mio.

4
1264 St-Cergue
4½ Zimmer
WF 95 m²
VP 815 000

5
1272 Genolier
5½ Zimmer
WF 230 m²
VP 1,41 Mio.

6
1304 Cossonay-
Ville
4½ Zimmer
WF 108 m²
VP 820 000

7
1407 Donneloye
4½ Zimmer
WF 116 m²
VP 775 000

8
1510 Moudon
6½ Zimmer
WF 120 m²
VP 590 000

9
1727 Corpataux
5½ Zimmer
WF 169 m²
VP 849 000

10
1773 Léchelles
3½ Zimmer
WF 83 m²
VP 400 000

11
1814 La Tour-
de-Peilz
4½ Zimmer
WF 124 m²
VP 1,295 Mio.

12
2525 Le Landeron
5½ Zimmer
WF 150 m²
VP 1,06 Mio.

13
3053 München-
buchsee
4½ Zimmer
WF 86 m²
VP ab 730 000

14
3072 Ostermun-
digen
3½ Zimmer
WF 73 m²
VP 550 000

15
3073 Gümligen
3½ Zimmer
WF 87 m²
VP 595 000

16
3122 Kehrsatz
7½ Zimmer
WF 126 m²
VP 980 000

17
3123 Belp
5½ Zimmer
WF 119 m²
VP 775 000

18
3296 Arch
ab 3½ Zimmer
WF ab 85 m²
VP ab 460 000

19
3322 Urtenen-
Schönbühl
5½ Zimmer
WF 153 m²
VP 886 000

20
3323 Bärswil
7½ Zimmer
WF 268 m²
VP 2,25 Mio.

21
3324 Hindelbank
4½ Zimmer
WF 110 m²
VP 650 000

22
3400 Burgdorf
5½ Zimmer
WF 217 m²
VP 860 000

23
3658 Merligen
4½ Zimmer
WF 106 m²
VP 925 000

24
3770 Zwei-
simmen
8 Wohnungen
WF ab 64 m²
VP ab 316 000

25
3983 Mörel
4½ Zimmer
WF 119 m²
VP 395 000

26
4123 Allschwil
5½ Zimmer
WF 180 m²
VP 1,02 Mio.

27
4133 Pratteln
4½ Zimmer
WF 84 m²
VP 566 000

28
4225 Brislach
5½ Zimmer
WF 110 m²
VP 680 000

29
4225 Brislach
8½ Zimmer
WF 226 m²
VP 1,35 Mio.



30 Ziefen (BL)



37 Wohlen (AG)



44 Ebikon (LU)



31 Itingen (BL)



38 Hermetschwil-Staffeln (AG)



45 Schenkon (LU)



32 Derendingen (SO)



39 Beinwil am See (AG)



46 Winikon (LU)



33 Biberist (SO)



40 Zetzwil (AG)



47 Ballwil (LU)



34 Oftringen (AG)



41 Burg (AG)



48 Küssnacht am Rigi (SZ)



35 Suhr (AG)



42 Kriens (LU)



49 Erstfeld (UR)



36 Untersiggenthal (AG)



43 Ebikon (LU)



50 Wassen (UR)



51 Hospental (UR)



52 Grono (GR)



53 Lostalio (GR)



54 Gordola (TI)



55 Muralto (TI)



56 Locarno (TI)



57 Locarno (TI)



58 Brione sopra Minusio (TI)



59 Leontica (TI)



60 Cadempino (TI)



61 Morbio Inferiore (TI)



62 Montagnola (TI)



63 Agra (TI)



64 Miglieglia (TI)

30 4417 Ziefen 5½ Zimmer WF 150 m ² VP 695 000	41 5736 Burg 5½ Zimmer WF 160 m ² VP 690 000	53 6558 Lostalio 5½ Zimmer WF 186 m ² VP 720 000
31 4452 Itingen 3½ Zimmer WF 90 m ² VP 695 000	42 6010 Kriens 5½ Zimmer WF 160 m ² VP 995 000	54 6596 Gordola 6½ Zimmer WF 149 m ² VP 1,19 Mio.
32 4552 Derendingen 4½ Zimmer WF 100 m ² VP 520 000	43 6030 Ebikon 5½ Zimmer WF 174 m ² VP 790 000	55 6600 Muralto 2½ Zimmer WF 50 m ² VP 525 000
33 4562 Biberist 6 Wohnungen WF 431 m ² VP 1,4 Mio.	44 6030 Ebikon 5½ Zimmer WF 164 m ² VP 865 000	56 6600 Locarno 3½ Zimmer WF 70 m ² VP 535 000
34 4665 Oftringen 4½ Zimmer WF 103 m ² VP 430 000	45 6214 Schenkon 6½ Zimmer WF 216 m ² VP auf Anfrage	57 6605 Locarno 4½ Zimmer WF 130 m ² VP 990 000
35 5034 Suhr 3½ Zimmer WF 95 m ² VP auf Anfrage	46 6235 Winikon 5½ Zimmer WF 170 m ² VP 1,05 Mio.	58 6645 Brione sopra Minusio Grundstück- fläche 3354 m ² VP auf Anfrage
36 5417 Unter- siggenthal 6½ Zimmer WF 239 m ² VP 1,6 Mio.	47 6275 Ballwil 3½ Zimmer WF 110 m ² VP 680 000	59 6716 Leontica 3½ Zimmer WF 52 m ² VP 75 000
37 5610 Wohlen 4½ Zimmer WF 130 m ² VP auf Anfrage	48 6403 Küsnacht am Rigi 5½ Zimmer WF 145 m ² VP 1,35 Mio.	60 6814 Cadempino 5½ Zimmer WF 135 m ² VP 990 000
38 5626 Hermet- schwil-Staffeln 5½ Zimmer WF 132 m ² VP 620 000	49 6472 Erstfeld 5½ Zimmer WF 130 m ² VP 525 000	61 6834 Morbio Inferiore 5 Zimmer WF 270 m ² VP 1,198 Mio.
39 5712 Beinwil am See Grundstück- fläche 2495 m ² VP 1,49 Mio.	50 6484 Wassen 7½ Zimmer Grundstück- fläche 2047 m ² WF 200 m ² VP 560 000	62 6926 Montagnola 6½ Zimmer WF 170 m ² VP 1,86 Mio.
40 5732 Zetzwil 8½ Zimmer WF 211 m ² VP auf Anfrage	51 6493 Hospental Hotel mit Tankstelle WF 1417 m ² VP 1,1 Mio.	63 6927 Agra 5½ Zimmer WF 100 m ² VP 510 000
	52 6537 Grono 4 Wohnungen WF 428 m ² VP auf Anfrage	64 6986 Miglieglia 4 Zimmer WF 120 m ² VP 380 000



65 Obervaz/Zortzen (GR)



72 Hallau (SH)



79 Wolfhausen (ZH)



66 Zürich (ZH)



73 Beringen (SH)



80 Meilen (ZH)



67 Zürich (ZH)



74 Löhningen (SH)



81 Schindellegi (SZ)



68 Egg b. Zürich (ZH)



75 Winterthur (ZH)



82 Siebnen (SZ)



69 Neerach (ZH)



76 Buchberg (SH)



83 Walenstadt (SG)



70 Eglisau (ZH)



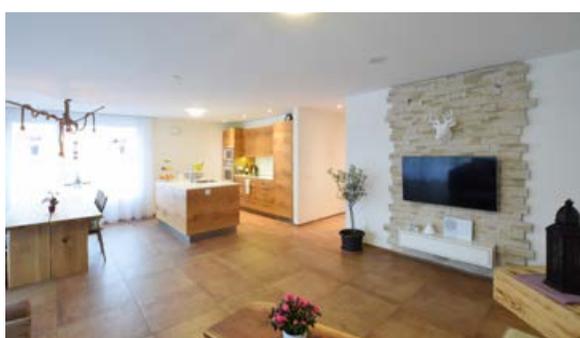
77 Märstetten (TG)



84 Islisberg (AG)



71 Rafz (ZH)



78 Amriswil (TG)



85 Oberlunkhofen (AG)



86

Schlieren (ZH)



87

Geroldswil (ZH)



88

Wald (AR)



89

Gais (AR)



90

Herisau (AR)



91

Gossau (SG)



92

Arbon (TG)



93

Heiden (AR)



94

Widnau (SG)



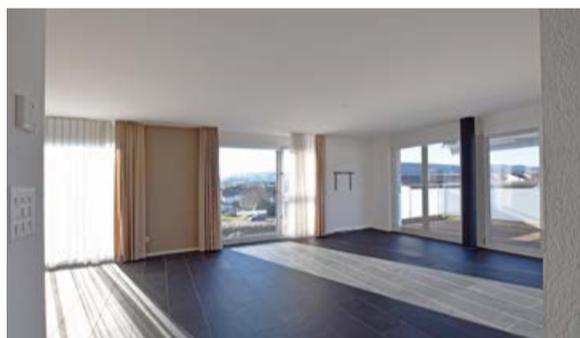
95

Rebstein (SG)



96

Wil (SG)



97

Schwarzenbach (SG)



98

Bütschwil (SG)



99

Wildhaus (SG)

65
7082 Obervaz/
Zorten
7 Zimmer
WF 185 m²
VP 1,15 Mio.

66
8052 Zürich
ab 2½ Zimmer
WF ab 72 m²
VP ab 900 000

67
8057 Zürich
8 Zimmer
WF 160 m²
VP auf Anfrage

68
8132 Egg
b. Zürich
5½ Zimmer
WF 137 m²
VP 1,295 Mio.

69
8173 Neerach
5½ Zimmer
WF 110 m²
VP 1,3 Mio.

70
8193 Eglisau
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP 720 000

71
8197 Rafz
5½ Zimmer
WF 129 m²
VP 790 000

72
8215 Hallau
3½ Zimmer
WF 148 m²
VP 645 000

73
8222 Beringen
5½ Zimmer
WF 142 m²
VP 965 000

74
8224 Löhningen
5½ Zimmer
WF 165 m²
VP 1,49 Mio.

75
8405 Winterthur
4½ Zimmer
WF 115 m²
VP 990 000

76
8454 Buchberg
6½ Zimmer
WF 236 m²
VP 2,7 Mio.

77
8560 Märstetten
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP auf Anfrage

78
8580 Amriswil
3½ Zimmer
WF 92 m²
VP 640 000

79
8633 Wolfhausen
7½ Zimmer
WF 230 m²
VP 1,75 Mio.

80
8706 Meilen
4½ Zimmer
WF 111 m²
VP 1,45 Mio.

81
8834 Schindellegi
5½ Zimmer
WF 150 m²
VP 2,3 Mio.

82
8854 Siebnen
3½ Zimmer
WF 84 m²
VP 525 000

83
8880 Walenstadt
8½ Zimmer
WF 177 m²
VP 995 000

84
8905 Islisberg
12 Zimmer
WF 346 m²
VP 3,56 Mio.

85
8917 Ober-
lunkhofen
8½ Zimmer
WF 234 m²
VP 1,43 Mio.

86
8952 Schlieren
4½ Zimmer
WF 110 m²
VP 850 000

87
8954 Geroldswil
4½ Zimmer
WF 145 m²
VP 1,555 Mio.

88
9044 Wald
4 Mehrfamilien-
häuser
24 Wohnungen
VP 11,728 Mio.

89
9056 Gais
5½ Zimmer
WF 130 m²
VP 740 000

90
9100 Herisau
4½ Zimmer
WF 110 m²
VP 480 000

91
9200 Gossau
13 Zimmer
WF 395 m²
VP 1,75 Mio.

92
9320 Arbon
5½ Zimmer
WF 91 m²
VP 385 000

93
9410 Heiden
9½ Zimmer
WF 325 m²
VP 1,1 Mio.

94
9443 Widnau
6½ Zimmer
WF 250 m²
VP 1,27 Mio.

95
9445 Rebstein
5½ Zimmer
WF 133 m²
VP 850 000

96
9500 Wil
6 Zimmer
WF 127 m²
VP 795 000

97
9536 Schwarzen-
bach
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 680 000

98
9606 Bütschwil
4½ Zimmer
WF 83 m²
VP 450 000

99
9658 Wildhaus
5 Zimmer
WF 100 m²
VP 440 000



SwissLife

