Le magazine de l'immobilier de Swiss Life // 11e édition // Printemps/Eté 2019

IMMOPULSE

Appartement de luxe et air de vacances

Profiter de la vie dans une maison de rêve

Le top: une maison avec piscine

S'offrir le luxe d'une piscine chez soi

120 biens immobiliers pour vous

Extrait de notre portefeuille immobilier actuel

Quelques chiffres limpides sur les piscines

Quand on pense à la maison de ses rêves, on imagine tout de suite une piscine. Elle est la quintessence du luxe, depuis de nombreuses années déjà. Voici quelques chiffres intéressants pour plonger dans cet univers.

1013 m

C'est ce que mesure la piscine la plus longue mais aussi la plus grande au monde. Elle a été construite au Chili.

Le premier

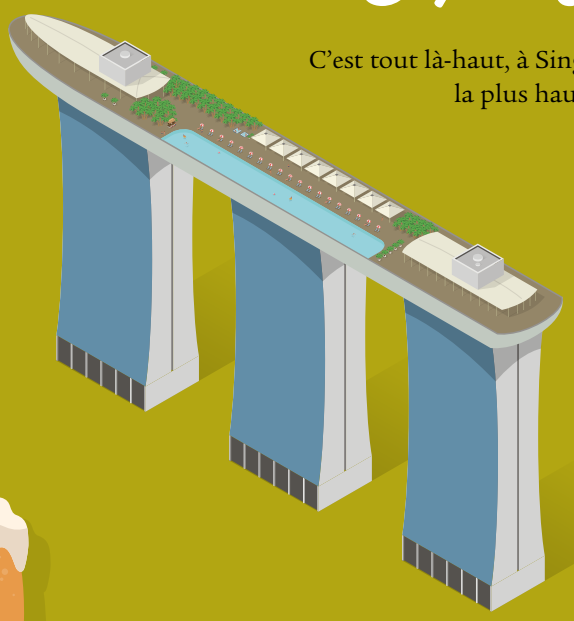
bateau avec piscine était le Titanic.

35 %

des Américains savent nager.

57e étage

C'est tout là-haut, à Singapour, que se trouve la plus haute piscine du monde.



1/7

Notre poids dans l'eau correspond à 1/7 de notre poids réel.

300 litres

de levure de bière et 12 000 litres d'eau ont été nécessaires pour remplir la première piscine de bière dans le Tyrol.

Sources: Dawelba, guinnessworldrecords, berlin.de, HEV, globalwellnessinstitute.org
Graphique: Severin Fischer

Chère lectrice, cher lecteur,

Dans l'immobilier haut de gamme, chaque bien est unique et rivalise de commodités. La plupart ont pourtant un point commun: chaque maison de rêve, ou presque, est assortie d'une sublime piscine. Elle est le luxe par excellence, et ce n'est pas nouveau. Alors tout naturellement, de plus en plus de propriétaires désirent posséder leur propre piscine, source de détente et de bien-être. Pour beaucoup, elle n'est d'ailleurs plus un luxe inaccessible. Nous vous expliquons pourquoi aux pages 6 et 7 de ce magazine.

Autre élément incontournable des biens haut de gamme, la cave à vin, que l'on peut d'ailleurs aussi ajouter à un bien existant. Bonne nouvelle: il en existe pour tous les goûts.

Tout aussi variés, retrouvez les six récits sur l'immobilier de luxe de nos conseillers en immobilier aux quatre coins de la Suisse. Découvrez également dans les pages 10 et 11 pourquoi les experts de Swiss Life Immopulse commercialisent et vendent des biens de luxe avec autant de succès.

Enfin, pour répondre à vos attentes également, nous vous réservons comme d'habitude de nombreuses offres immobilières intéressantes en fin de magazine.

Philipp Urech
Geschäftsführer Swiss Life Immopulse

SwissLife

Impressum
Editeur Swiss Life **Responsable** Philipp Urech, directeur Swiss Life Immopulse **Rédaction** Angela Grandjean, Simon Leu, Kristina Coric **Mise en page** Swiss Life Graphics & Visuals **Soutien rédactionnel** Mediaform | Christoph Grenacher **Adresse de la rédaction/Commandes** Swiss Life, Magazine IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, case postale, 8022 Zurich, immopulse@swisslife.ch **Lectorat et traduction** Swiss Life Language Services **Impression et envoi** Engelberger Druck AG, Stans **Tirage** en allemand, 16 000 en français, 10 000 en italien **Clause juridique** Les informations fournies dans cette publication sur les produits et les prestations ne s'assimilent pas à des offres au sens juridique du terme. Aucune correspondance ne sera échangée au sujet des concours et des tirages. Tout recours juridique est exclu. **Illustrations** image de couverture, pages 4/5: Simon Opladen; toutes les autres illustrations: Swiss Life ou Adobe Stock.

Place au luxe:

la cave à vin idéale

Pas de cave voûtée ou de carnotzet en pierres apparentes chez vous? Qu'à cela ne tienne, il existe une solution pour l'amateur de vin que vous êtes: il est tout à fait possible d'aménager une cave à vin dans un bien existant. Elle est d'ailleurs un élément incontournable pour ceux qui aiment déguster de grands crus en bonne compagnie.

A chacun ses goûts, à chacun sa cave

Bienvenue dans l'antre sacrée du vin: installations dernier cri, température parfaite, hygrométrie optimale, à l'abri de la lumière directe. Quelques milliers de bouteilles de vin représente une coquette somme d'argent: ces petits trésors méritent donc être conservés dans un environnement adapté. Pour vous faire construire une cave à vin, il vous faut compter 50 000 francs au moins. Extravagante ou épurée et moderne, il y en aura pour tous les goûts. A chaque style, la cave qui lui convient:

Le minimaliste
Place au vin, et rien d'autre. Les étagères à vin se dressent jusqu'au plafond, l'éclairage est impeccable, le verre est le matériau principal choisi, le mobilier affiche des lignes épurées.

Le romantique
Du bon vin, en bonne compagnie: il est épicurien. Dans une atmosphère intime et chaleureuse, on pourra s'asseoir confortablement et déguster à la lumière des chandelles; le plaisir est à son comble.

Le traditionnel
Une cave à vin classique et rustique, des murs et des sols en pierre, un lieu protégé de la lumière du jour: ici, l'atmosphère est brute et authentique. Pour meubler la cave, on se tournera naturellement vers des objets traditionnellement utilisés en viticulture.

Le moderne
Une tour tout en verre aménagée en plein cœur d'une maison de luxe laissera tout le monde sans voix. La réserve se laisse admirer à 360°.

Le pragmatique
Une cave naturelle, une humidité optimale: ici, pas de design tape-à-l'œil. L'environnement naturel offre l'atmosphère parfaite et la température idéale. Spacieuse, la cave permet de stocker de grandes quantités.

Cet appartement de luxe offre une vue majestueuse...

Se sentir en vacances *365 jours par an*

Tandis que la vente d'une maison de rêve peut parfois traîner, faute d'acquéreurs potentiels, un penthouse habilement commercialisé via des canaux numériques attire rapidement une foule d'intéressés. Une surface habitable exclusive de 90m², une terrasse immense de 150m² accessible depuis toutes les pièces ainsi qu'une vue exceptionnelle sur le lac de Zurich et les montagnes: vous voici dans la WhiteHouse à Herrliberg (ZH)!

…ainsi qu'un intérieur lumineux et élégant.

Chaque jour, Julian Lander passait devant ce bâtiment à l'architecture moderne et cubique jusqu'à ce qu'il remarque que deux des quatre étages n'étaient jamais éclairés. Ce conseiller en immobilier, qui connaît bien la région, se met alors à l'œuvre, retrouve le propriétaire de l'immeuble, prend contact avec le chef de chantier et finit par joindre Felix Richner, professeur en droit et représentant de la société qui avait construit la WhiteHouse et vendu les appartements au deuxième et au troisième étage avant même la fin des travaux.

A l'époque, l'architecte d'intérêt Toni Scherrer s'était montré intéressé par le bien. Il habitait une maison à Wettingen (AG) dont la surface et le terrain commençaient à devenir trop grand pour sa femme et lui. Le couple recherchait un appartement en attique, avec des idées très précises: «Pas trop grand, mais parfaitement situé avec une grande terrasse et surtout une vue sur un lac.» Lors de leur première visite, accompagnés d'un autre agent immobilier, ils n'avaient pas été enthousiasmé par la WhiteHouse: l'aménagement intérieur n'avait pas séduit les Scherrer, qui mettent fin aux démarches. Un an plus tard, alors qu'ils décident de vendre leur maison en Argovie, Mme Scherrer tombe à nouveau sur la WhiteHouse en faisant des recherches sur Internet. Cette fois, le bien est commercialisé par Immopulse.

Le conseiller en immobilier Julian Lander n'avait entretemps pas chômé et convaincu Felix Richner de lui confier la vente de cette propriété par étage encore vacante. Son meilleur argument? La «commercialisation numérique». Philipp Urech, directeur d'Immopulse, explique: «Pour vendre un bien rapidement et au meilleur prix, il faut miser sur les nouvelles technologies et sur des concepts innovants.» Les vidéos jouent un rôle important dans les packs de commercialisation numérique d'Immopulse. C'est ce qui a tout de suite frappé le vendeur Felix Richner: «Nous avons immédiatement perçu le potentiel d'une commercialisation professionnelle recourant notamment à des photos et vidéos prises par des drones qui peuvent être diffusées sur différentes plateformes.»

Mais Julian Lander ne s'est pas contenté de publier le bien à vendre sur Internet et sur les médias sociaux. Chaque jour, des centaines d'automobilistes passent devant la WhiteHouse: des drapeaux, des banderoles et des bâches publicitaires ont donc été installés pour signaler la vente des appartements donnant sur le lac. Et comme la façade laissait filtrer la lumière, le conseiller éclairait de nuit l'intérieur des appartements. Julian Lander le constate: «De toute ma carrière, je n'ai jamais eu autant de visites que pour ces deux biens. Pour autant, la vente a pris du temps, j'y ai travaillé pendant toute une année. En 2017, j'ai finalement vendu avec succès l'appartement au rez-de-chaussée ainsi que le penthouse, à un prix très intéressant.»

La commercialisation numérique a donc porté ses fruits: grâce à une communication axée sur les acheteurs et à des publicités ciblées sur le groupe cible avec Google AdWords ainsi que sur Facebook et Instagram, le succès fut au rendez-vous. Toni Scherrer confie encore: «Nous savions parfaitement ce que nous voulions et avons donc rapidement développé un concept qui nous a permis de trouver avec le vendeur un accord satisfaisant pour tous.» Julian Lander précise: «M. Scherrer a transformé l'appartement pour qu'il convienne aux besoins de couple, en abattant des cloisons et en modernisant la cuisine: alors qu'il avait déjà payé un prix élevé, il a encore investi des sommes considérables pour adapter le bien à son idée.»

Et le nouveau propriétaire de retourner le compliment: «M. Lander s'est toujours montré disponible, quoi qu'il arrive, à chaque fois que nous avions une question ou que nous voulions nous rendre dans l'appartement.» Pour Toni Scherrer, lorsqu'on s'intéresse à un appartement, on a également envie d'en savoir plus sur les autres occupants du bâtiment, car finalement, on vit sous le même toit: «Nous avons également obtenu toutes les informations que nous souhaitions sur le voisinage, qui se sont d'ailleurs confirmées: nous avons de charmants voisins.»

C'est ce qu'on appelle une situation gagnant-gagnant. Ou plutôt, une situation gagnant-gagnant-gagnant, car le vendeur Felix Richner lui aussi ne tarit pas d'éloges: «En toutes circonstances, Monsieur Lander s'est montré engagé, compétent, sympathique et prévenant. Il s'est identifié au bien et a su parfaitement conseiller autant les acheteurs que les vendeurs. Je voudrais ajouter que le lien entre Immopulse et Swiss Life a également permis d'atteindre un très grand réseau d'acquéreurs potentiels, ce fut incontestablement un avantage pour nous.»

Et comblés, les Scherrer le sont également, depuis qu'ils ont redécouvert grâce aux experts d'Immopulse l'appartement de leurs rêves dans la WhiteHouse. Depuis bientôt deux ans, ils savourent la vue exceptionnelle sur le lac ainsi que le balcon panoramique, ayant réussi à se créer leur coin de paradis derrière ces grandes baies vitrées qui baignent tout l'appartement de lumière. «Nous sommes totalement ravis de notre choix et ne le regrettons pour rien au monde: nous nous sentons en vacances 365 jours par an!»

Le vendeur Felix Richner et le conseiller Julian Lander se félicitent du succès de la vente

Le top:

une maison avec piscine

Les bains publics existaient déjà il y a 5000 ans,
mais il faudra attendre la fin de la Seconde Guerre mondiale
pour que les bassins privés en plein air fassent leur apparition.
La piscine demeure aujourd'hui encore l'apanage du luxe.
Le bien-être individuel, les innombrables possibilités
d'aménagement et les techniques durables ont néanmoins
contribué à démocratiser la piscine privée, qui n'a plus rien
aujourd'hui d'un rêve inaccessible.

Remontons 50 ans en arrière, une toute autre époque, où l'on pouvait lire dans les pages de la «Neue Zürcher Zeitung»: «Les prestations sociales traditionnelles comme la caisse de pensions, la pause-café, les sorties d'entreprises ou les soirées bowling ne suffisent plus aujourd'hui à motiver le personnel, qui devient rare, bien conscient de sa valeur». Or, les idées originales et attrayantes font ici des merveilles: faites construire une piscine pour votre personnel! Vous n'aurez plus à vous plaindre du manque de personnel, vos employés seront de meilleur humeur et plus performant, car: plaisir = détente, promotion de la santé = performance accrue.»

Sitôt dit, sitôt fait! A cette époque, la société de chaussures suisse Bally SA achevait la construction du Bally Capitol à Zurich, sur la Bahnhofstrasse, avec le bureau d'architectes Häfeli, Moser & Steiger. Et le bassin le plus vendu de Suisse à l'époque se retrouve alors hélitreuillé au sommet du bâtiment flambant neuf.

Mais ce qui évoquait alors le rêve américain n'est plus un luxe inaccessible. Chaque année, le souhait de posséder une piscine, promesse de bien-être, évocation du luxe et marque de réussite dans les jardins suisses, ne cesse d'augmenter. L'été dernier, alors que les températures atteignaient des records, le journal «Zürcher Oberländer» a recensé le nombre de piscines privées dans le district de Hinwil, soit sur un périmètre d'à peine 180 km^2. Les images satellites fournies ont permis d'identifier plus de 300 piscines privées.

Les piscines continuent de fasciner, confiait au journal Eric Woodtli, constructeur de piscines à Wetzikon. La fédération ne recense pas de données, il constate à travers son métier que la demande n'a cessé de croître ces 25 dernières années. «Même il y a 10 ans, en pleine crise financière, le secteur a été épargné», déclare Eric Woodtli, vice-président de la fédération aqua suisse. Selon lui, en périodes incertaines sur les marchés immobiliers et financiers, les propriétaires préfèrent investir leur argent chez eux pour améliorer leur niveau de vie.

Une idée qui avait séduit Stéphane Chapuisat, star du football suisse. Lorsque le buteur décide de faire construire une piscine dans sa propriété au bord du lac de Morat, les ouvriers vont faire des découvertes archéologiques d'une importance majeure: à trois mètres sous terre, ils trouvent des caisses pleines de reliques de vaisselle et de vases en céramique, d'outils, de haches en pierre, de poignards en os, de têtes de flèche en silex et de bijoux: autant de vestiges des populations qui avaient vécu en ces lieux entre 2733 et 2600 environ avant Jésus-Christ. «Nous avons même retrouvé un ‹chewing-gum des lacustres›, alors en résine de bouleau, comportant des empreintes de dents», se réjouit un des archéologues.

Les lacustres se rafraîchissaient dans le lac, mais les Grecs et les Romains avaient déjà reconnu les vertus des bains qu'ils faisaient construire pour que les soldats s'y reposent et s'y rafraîchissent entre les batailles.

La piscine privée, qui devint par la suite un lieu de détente pour les aristocrates et un décor de film apprécié, apparaît pour la première fois dans l'Angleterre victorienne du 19^e siècle. En Suisse, c'est le collectionneur d'art Oskar Reinhart de Winterthour qui en est le précurseur: dans les années 1920, il fit construire pour ses amis artistes un atelier ainsi que des bains privés dans sa villa «Am Römerholz». Alors que la Seconde Guerre mondiale interrompt ce nouvel engouement, l'essor se poursuit outre-Atlantique. En 1947, le designer industriel américain Raymond Loewy dessine pour sa villa de Palm Springs une piscine évoquant les œuvres amorphes de l'artiste Jean Arp: elle sera le précurseur des piscines en haricot emblématiques des années 50. Cette forme deviendra la marque de fabrique des piscines américaines. Si leur design est inspiré de la nature, leurs matériaux et leur technique sont en revanche innovants: très vite, le béton et l'éclairage aquatique s'imposent partout. Et la piscine ainsi revisitée n'est plus l'apanage de la haute société. Elle commence à se démocratiser parmi les classes moyennes de la société; d'abord aux Etats-Unis, puis beaucoup plus tard en Suisse.

Le constructeur de piscines Eric Woodtli parvient au même constat, ajoutant toutefois que le coût d'une telle piscine n'est pas dérisoire: alors qu'on s'intéresse de plus en plus aux qualités thérapeutiques de l'eau, la tendance est aux jacuzzis et aux bassins d'eau thermale; pour autant, pour une piscine bien-être et toute son installation, il faut compter au minimum 100 000 francs. La piscine la plus chère qu'Eric Woodtli ait construite dans le district de Hinwil est une immense piscine à débordement de 10 mètres sur 4 avec diverses attractions aquatiques, une turbine de nage, une technologie automatique de l'eau, une couverture automatique ainsi qu'une pompe à chaleur installée à l'extrémité de la piscine. Il en aura coûté près d'un demi-million de francs.

Et pourtant, la clientèle est très diversifiée: familles avec enfants, personnes retraitées ou salariés désirant s'offrir avec une piscine un équilibre entre leur vie professionnelle bien remplie et les souhaits de leurs proches. Mais après avoir exaucé les rêves de détente, la piscine doit faire face aux défis de demain. Aujourd'hui, la planification de ces havres de bien-être implique une forte responsabilité à l'égard de la nature. Autrement dit, la construction d'une piscine doit créer une expérience de bien-être tout en limitant la consommation d'énergie. La question de la durabilité est au premier plan pour les années à venir, et l'intégration de techniques préservant les ressources joue déjà un rôle essentiel. Les solutions de récupération thermique au moyen de pompes à chaleur, d'une bonne isolation ou d'une couverture de piscine efficiente sont autant d'aspects importants alors que les prix de l'énergie augmentent. Le thème de la durabilité s'impose et les nouvelles fonctions et applications signifient pour l'industrie des solutions plus complexes de commande des installations de bien-être. Pour créer une gestion aussi pratique que possible, évitant de régler de chaque appareil séparément, la commande est regroupée. Parallèlement, le divertissement gagne en importance: Outre les installations de nage à contre-courant, les buses de massage et les buses d'air ainsi que les effets de son et lumière, voici la nouvelle tendance: des surfaces de projection sur le sol et les murs du bassin, permettant de lancer son scénario préféré. Bref, vous pouvez nager aux côtés des dauphins ou des phoques, chez vous. Et ce n'est pas tout: touchez les parois, et vous interagirez avec ces êtres numériques. Le phoque s'avance vers son compagnon de bain, les petits poissons s'écartent furtivement. Aujourd'hui, partez à la chasse au trésor numérique dans votre piscine et échappez à des requins, comme si vous y étiez!

Avec une piscine, un bien prend de la valeur

Plonger dans sa propre piscine: un luxe de plus en plus recherché

Vos conseillers en immobilier: *des virtuoses de la vente de biens de luxe*

Outre le savoir-faire, la vente de biens immobiliers haut de gamme requiert d'excellentes qualités relationnelles ainsi qu'une grande discrétion et un réseau étendu. Six conseillers en immobilier de Swiss Life Immopulse nous livrent les histoires de leurs succès professionnels.

Locarno

Stefan Keller

«Un client Swiss Life souhaitait mettre en vente sa maison située à proximité de Locarno, en raison de son âge. Nous avions été mis en contact par son conseiller en prévoyance Swiss Life. Grâce à mes connaissances approfondies du marché, mais aussi à une analyse professionnelle de la valeur du bien ainsi qu'aux renseignements utiles sur la stratégie de vente, j'ai convaincu le client que nous étions le partenaire idéal pour son bien de luxe. Alors que nous venions de mettre en œuvre les différentes mesures de commercialisation numérique, j'ai été contacté le jour-même par un acheteur au profil idéal. Au cours de nos différentes visites, il n'a pas hésité à tester mes compétences en me posant diverses questions sur l'immeuble, sa construction ainsi que la vente. Aujourd'hui, l'ancien propriétaire et le nouveau propriétaire se félicitent de la rapidité avec laquelle l'objet a changé de main. Et surtout, le vendeur m'a déjà recommandé auprès d'autres propriétaires.»

Lausanne

Jean-Pierre Bernini

«Deux agences immobilières renommées avaient mis en vente une villa à Epalinges (VD) pour 2,6 millions de francs, malheureusement sans succès. Ce qui n'était pas du tout étonnant puisque selon notre estimation, le bien valait 20% de moins par rapport à l'offre initiale. J'ai présenté mon analyse du marché au mandant et lui ai ainsi démontré que les agences immobilières essaient souvent d'obtenir un mandat de vente en surestimant les prix. Il a donc annulé les contrats avec ces agences et a finalement choisi de collaborer exclusivement avec Immopulse. Nous avons mis la villa sur le marché avec des photos attrayantes et un concept de commercialisation solide; en deux mois, la villa était vendue.»

Baden

Christian Schranz

«Une personne très sympathique m'avait demandé par téléphone d'estimer son bien immobilier. En regardant l'adresse, j'ai tout de suite compris que c'était la villa exclusive de Wettingen: un garage avec sol en marbre pouvant accueillir douze véhicules, un étage complet pour les visiteurs, une salle de fitness avec spa ainsi qu'un immense séjour faisant également salle à manger et cuisine, avec accès à la piscine, et j'en passe! Mon estimation de cette résidence somptueuse ne correspondait pas aux attentes de son propriétaire. Ce qui est tout à fait normal, car les propriétaires espèrent souvent le prix le plus élevé possible pour leur bien. Grâce à l'excellente réputation de la marque Swiss Life, à mes connaissances du marché et à mon expérience, j'ai malgré tout réussi à convaincre le propriétaire de mettre l'immeuble en vente à la valeur actuelle du marché. Après la signature du mandat, il fallait cibler les acheteurs potentiels qui faisaient partie de notre réseau. Au terme de nombreux échanges téléphoniques, e-mails et rendez-vous, j'ai trouvé en quelques mois l'heureux acheteur de cette parle rare, au prix de vente qui avait été fixé!»

Limmattal

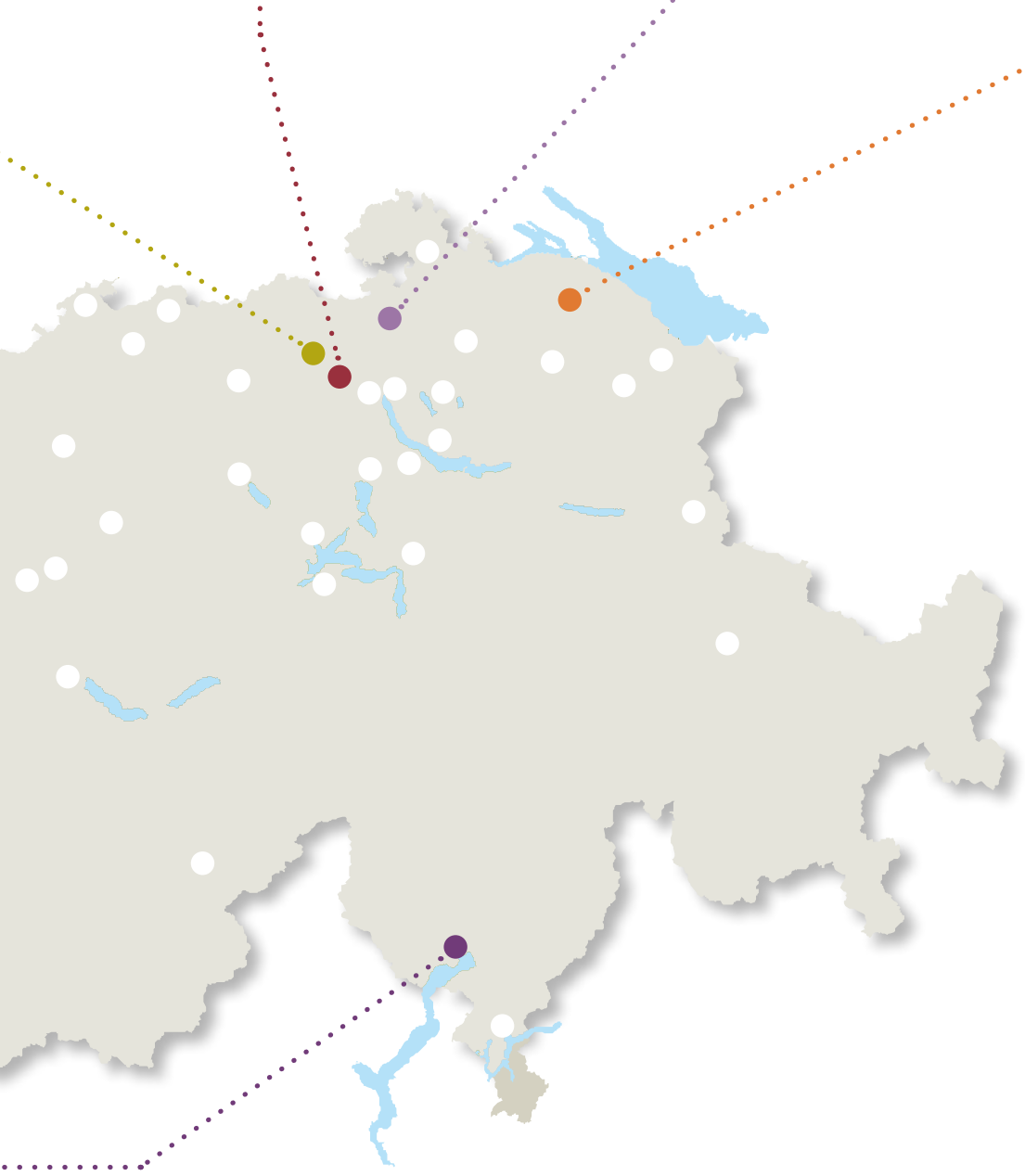
Varu Kubetyan

«Il y a quelque temps, j'ai vendu avec un succès une maison mitoyenne pour un client. Satisfait de mes prestations, il m'a ensuite chargé de vendre un duplex exclusif avec jardin, qui avait une vaste surface habitable et un grand terrain. Ce petit bijou a rapidement attiré l'attention d'un acheteur, qui voulait d'abord vendre son propre immeuble. Il m'a confié ce mandat et quatre semaines après la promesse d'achat pour le duplex, j'ai trouvé un acheteur pour la propriété qu'il vendait. Il a alors pu financer le bien et ce fut un succès pour toutes les parties impliquées!»

Zürcher Unterland

Francesco Sessa

«Trois facteurs décisifs m'ont permis de me démarquer par rapport à la concurrence et de gérer la vente d'un bien immobilier haut de gamme à Watt (ZH): la marque Swiss Life Immopulse, notre prestation globale ainsi que mon expertise. Le propriétaire avait jusqu'alors toujours vendu ses biens par l'intermédiaire de sa banque. J'ai finalement réussi à convaincre le vendeur de collaborer avec nous en lui exposant notre évaluation immobilière, notre concept de commercialisation transparent ainsi que le plan de commercialisation détaillé. Comme il me l'a expliqué en me confiant le mandat, il avait été immédiatement conquis par l'image professionnelle et la présentation, mais également par le fait qu'un agent immobilier s'implique autant avant même de savoir s'il obtiendrait réellement le mandat.»



Thurgau

Rosmarie Obergfell

«Pour une résidence située au bord de lac de Constance, j'ai conclu avec succès une transaction immobilière en utilisant mes connaissances du marché local ainsi que mon vaste réseau. Dès l'appel d'offres pour le mandat de vente, le propriétaire a été convaincu, à la fois grâce à l'analyse du prix du marché mais aussi en raison de l'attention accordée à la discrétion. Avec un dossier détaillé, j'ai ensuite contacté uniquement des personnes intéressées qui faisaient partie de notre réseau. Sans même publier d'appel d'offres, nous avons eu suffisamment de personnes intéressées qui ont été séduites par la qualité et le prix de l'offre. Les bâtiments ont rapidement pu être vendus et la transaction a été conclue à la satisfaction de chacune des parties. A présent, les acquéreurs se réjouissent des travaux prévus pour ces superbes maisons dans ce lieu pittoresque: une réussite durable!»

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

Commercialisation de biens haut de gamme: discrétion garantie grâce à notre réseau exclusif

Les biens immobiliers dans le segment du luxe ont de quoi satisfaire les exigences les plus élevées en matière de logement: des emplacements exceptionnels, des objets uniques, bref, ils offrent tout ce qui fait rêver. Swiss Life Immopulse a accès à une clientèle exclusive, ce qui lui permet de vendre de nombreux biens immobiliers dans le segment haut de gamme. Chez nous, vous trouvez le luxe qui vous correspond.

Qu'entend-on par biens immobiliers haut de gamme?

Il n'existe pas de définition stricte des biens immobiliers haut de gamme. Toutefois, selon les experts en immobilier, le luxe décrit un niveau se situant nettement au-dessus de la moyenne, et présente des caractéristiques d'exception. Un bien de luxe séduit en particulier par son emplacement, son architecture extérieure et intérieure, son équipement, sa sphère privée et son exclusivité. Les biens immobiliers haut de gamme sont construits avec des matériaux nobles, se distinguent par un design individuel et sont souvent équipés d'une technologie intelligente et d'un dispositif de sécurité. En outre, le segment haut de gamme se distingue également à travers son prix, autrement dit: par rapport à sa qualité et à sa situation, il n'est nullement comparable aux autres biens, tant il est hors norme.

Un air de vacances chez soi

Un marché restreint, quelques acheteurs, un fort pouvoir d'achat

Le segment du luxe s'adresse à une clientèle exigeante. Cela suppose une prise en charge intensive. Parmi les clients, on trouve souvent des personnalités du monde de l'économie, de la culture et du sport. Les prix d'achat s'élèvent à plusieurs millions et la quête de la perle rare dure en principe beaucoup plus longtemps que pour les biens traditionnels. Pour exercer dans cet environnement, les connaissances professionnelles ne suffisent pas. Les compétences sociales, la discrétion, la fiabilité, les années d'expérience et les nombreux contacts avec des acheteurs potentiels sont tout aussi indispensables. Le travail dans le segment du luxe est particulièrement exigeant. Les défis sont les suivants:

L'estimation immobilière

Les biens dans le segment du luxe sont uniques et représentent souvent des pièces d'exception: il est donc impossible de les comparer avec d'autres objets commercialisés sur le marché. Il est donc plutôt compliqué d'en estimer la valeur. Les coûts d'acquisition n'entrent pas en jeu, c'est la situation de la demande qui définit le prix du marché. Chez Swiss Life Immopulse, chaque bien haut de gamme est estimé par plusieurs experts en immobilier au bénéfice d'une longue expérience dans le secteur du luxe. Il est ensuite estimé par consensus. Cette méthode a toujours été concluante par le passé.

Les caractéristiques du bien

L'aménagement intérieur et les équipements design d'un bien haut de gamme dépendent du propriétaire et présentent souvent des spécificités qui ne sont pas forcément du goût de tous les acheteurs potentiels. En effet, si le style personnel est trop marqué, l'immeuble sera peut-être difficile à vendre. Pour réussir malgré tout à vendre ce type de bien, Swiss Life Immopulse élabore un concept de transformation et de modernisation à l'intention des acheteurs potentiels. Cette approche permet de proposer des possibilités et de quantifier le montant des travaux, facteur souvent déterminant lorsqu'il existe un fort intérêt pour le bien.

La discrétion

La vente d'un bien haut de gamme requiert une grande discrétion. Il ne faut pas que tout le monde apprenne que le bien est en vente. Seules les personnes sérieusement intéressées par le bien et ayant les moyens de l'acquérir peuvent aussi le visiter. Dans le segment haut de gamme, il est indispensable de disposer d'un vaste réseau qui permettra une vente à l'abri des regards indiscrets. Avec Immopulse, Swiss Life qui dispose d'un portefeuille d'environ 1,3 million de clients, entretient des relations avec des personnes fortunées et peut ainsi mettre vendeurs et acquéreurs en relation dans la plus grande discrétion.

La commercialisation

La commercialisation de biens haut de gamme doit créer des émotions afin de répondre aux souhaits et aux besoins des acheteurs potentiels. Les dossiers exclusifs ou les vidéos de haute qualité sont des supports de choix pour ce type de biens. Une communication ciblée permet quant à elle de susciter et de renforcer l'intérêt des acheteurs potentiels. Swiss Life Immopulse est numéro 1 dans le domaine de la commercialisation numérique. Elle recourt avec succès à des outils numériques pour une commercialisation discrète. En fonction de la situation du marché, nous mettons en œuvre d'autres mesures de commercialisation.

L'expertise de Swiss Life Immopulse

Chez Swiss Life Immopulse, seuls des spécialistes chevronnés qui ont fait la preuve de leurs excellentes qualités professionnelles exercent dans le secteur des biens haut de gamme. Nos experts du luxe savent évaluer les besoins et les souhaits des clients de ce segment et répondre à leurs exigences élevées. Ils se sont constitué au fil des ans un vaste réseau relationnel qu'ils élargissent grâce aux contacts de Swiss Life. Pour une commercialisation discrète, ils peuvent en outre s'adresser à une organisation de distribution et à divers partenaires disposant d'acheteurs potentiels. Lors de la mise en vente d'un bien immobilier dans le segment haut de gamme, outre les mesures classiques, Swiss Life Immopulse mise en priorité sur la communication numérique. Cette stratégie est payante pour deux raisons: elle permet une présence dans la durée et crée de l'émotion auprès du groupe cible.

Vous, notre client de luxe

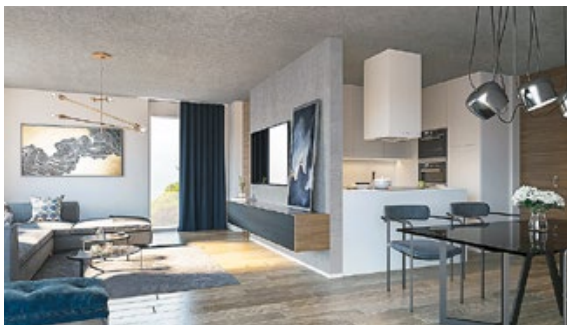
Nous faisons de notre clientèle et de ses exigences élevées une priorité. Découvrez notre professionnalisme et les options que nous vous proposons. Nous aborderons ensemble vos besoins dans le cadre d'un entretien de conseil sans engagement. Nous nous réjouissons de vous rencontrer!

Un design exceptionnel à l'extérieur et à l'intérieur

Zurich-Seebach

La nature s'invite en ville

- Huit logements en propriété
- 2½ à 4½ pièces
- Place de parking souterrain
- Situation centrale, calme et ensoleillée
- à partir de 72 m²
- Prix à partir de 900 000 francs



L'emplacement
Seebach compte près de 24 000 habitants. Très bien desservie par les transports publics, la commune se situe au nord de Zurich, entre les quartiers d'Oerlikon, Affoltern, Schwamendingen et Opfikon. A proximité de nombreux espaces de détente et du centre de Zurich, ce quartier qui fait partie du Kreis 11 est devenu un lieu de résidence particulièrement prisé.

Le bien
La nouvelle construction sera terminée en 2019 et se situe à un emplacement calme dans un quartier résidentiel moderne. Au total, 8 appartements de 2½ (attique) à 4½ pièces sont à vendre. Les grandes baies vitrées garantissent des pièces lumineuses et offrent une superbe vue, depuis la cuisine, le canapé et même de la chambre à coucher. Des matériaux de choix ont été sélectionnés pour le sol: pierre naturelle et parquet à lames en chêne; sur demande, d'autres matériaux et possibilités sont disponibles. L'architecture exceptionnelle séduit autant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Les formes et éléments classiques sont réinterprétés dans une version contemporaine, créant des volumes intéressants. Des logements construits pour répondre aux exigences les plus élevées: une vie citadine qui invite à s'évader en pleine nature.

Votre conseiller en immobilier

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

Agence générale Zürcher Unterland
Schaffhauserstrasse 53
8180 Bülach

www.immopulse.ch

Geroldswil (ZH)

La campagne aux portes de la ville

De grandes baies vitrées pour des pièces lumineuses, sur le versant sud de l'Altberg.

- Dix appartements en terrasse
- Excellente exposition
- 3½ à 5½ pièces
- De 109 à 145 m²
- Prix à partir de 930 000 francs

L'emplacement
Entourée de nature, Geroldswil se situe dans la vallée de la Limmat, entre Zurich et Baden. Cette commune très prisée est desservie par les transports publics et bénéficie d'un faible taux d'imposition.

Le bien
Le complexe immobilier «Buebenau» s'intégrera harmonieusement dans cette région résidentielle située sur le versant sud de l'Altberg. Le projet se compose de maisons en terrasse spacieuses et personnalisables, l'intérieur pouvant être aménagé selon les souhaits de l'acheteur. Chaque logement offre l'intimité d'une maison individuelle avec un espace extérieur protégé et un accès direct à l'appartement par l'ascenseur. Les maisons donnent sur une cour intérieure, conçue comme un jardin suspendu qui invite à la détente.

Votre conseiller en immobilier

Roberto Rotundo
Téléphone 044 727 60 12
roberto.rotundo@swisslife.ch

Agence générale Horgen
Stockerstrasse 5
8810 Horgen

www.immopulse.ch

Winikon (LU)

Logements en propriété en pleine nature

L'harmonie entre espaces verts et lignes épurées.

- Quatre appartements en propriété
- En pleine nature
- 3½ à 5½ pièces
- De 127 à 170 m²
- Prix à partir de 765 000 francs

L'emplacement
Winikon se situe en pleine nature, au cœur du Suhrental, en bordure du canton d'Argovie. La commune est reliée au réseau de transports publics par la ligne de car postal Sursee-Schöftland.

Le bien
Le projet «Hinterdorf» verra le jour à partir de 2019 dans le quartier d'Oberdorf. La nouvelle construction abritera quatre superbes appartements en propriété aux normes Minergie, qui pourront être occupés dès l'été 2020. L'emplacement calme et la vue magnifique sur les montagnes de Suisse centrale constituent un cadre idéal pour les familles ayant des exigences élevées. Bijou de construction, le bâtiment plein de charme mêle lignes subtiles et élégance intemporelle. L'accès aux appartements se fait directement pas ascenseur. Le garage se situe au 2e sous-sol; il est possible d'y entreposer vélos et poussettes. *http://winikon.immopulse.info/*

Votre conseiller en immobilier

Albert Gashi
Téléphone 041 375 02 55
albert.gashi@swisslife.ch

Agence générale Lucerne
Sternmattstrasse 12B, case postale 4165
6005 Lucerne

www.immopulse.ch

Immeubles de placement

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

Monthey (VS)

1870 Monthey

- **Immeuble locatif**
- **Rendement brut** –
- **Rendement des capitaux propres estimé** –
- **Année de construction** 1982
- **Nombre d'unités** 45
- **Volume de placement** vendu

Pascal Misar, tél. 043 284 46 83

Dällikon (ZH)

8108 Dällikon

- **Immeuble commercial et de bureaux**
- **Rendement brut** 7,01%
- **Rendement des capitaux propres estimé** 7,28%
- **Année de constr./rénov.** 1987/1998–2007
- **Nombre d'unités** 25
- **Volume de placement** CHF 4,50 mio.

Stefan Egger, tél. 071 228 60 94

Nussbaumen (AG)

5415 Nussbaumen

- **Deux immeubles locatifs**
- **Rendement brut** 5,33%
- **Rendement des capitaux propres estimé** –
- **Année de constr./rénov.** 1954/2004
- **Nombre d'unités** 15
- **Volume de placement** réservé

Varujan Kubetyan, tél. 044 744 51 45

Salouf près de Savognin (GR)

7462 Salouf bei Savognin

- **Hôtel familial**
- **Rendement brut** 6,66% *(en fonc. d. chiffre d'aff.)*
- **Rendement des capitaux propres estimé** 12,62%
- **Année de constr./rénov.** 1989/en continu
- **Nombre d'unités** 11 + restaurant/wellness
- **Volume de placement** CHF 2,40 mio.

Peter Müller, tél. 043 284 37 48

Biens immobiliers coup de cœur

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

Dagmersellen (LU)

6252 Dagmersellen

Maison individuelle avec vignoble	
Année de construction	1962
Terrain	2928 m²
Surface du jardin	1914 m²
Pièces	7½
Prix	sur demande

Kurt Beck, tél. 041 926 72 87

Schlattingen (TG)

8255 Schlattingen

Maison d'habitation avec grange	
Année de construction	1800
Terrain	890 m²
Surface habitable	160 m²
Pièces	7½
Prix	CHF 590 000

Rosmarie Obergfell, Telefon 071 677 95 70

Heiden (AR)

9410 Heiden

Maison individuelle	
Année de construction	1968
Terrain	704 m²
Surface habitable	241 m²
Pièces	8½
Prix	CHF 1,55 mio.

Roman Jäger, tél. 071 354 66 90

Villars-sur-Ollon (VD)

1884 Villars-sur-Ollon

Chalet	
Année de construction	1937
Terrain	1177 m²
Surface habitable	160 m²
Pièces	6
Prix	CHF 1,95 mio.

Emmanuel Talamoni, tél. 022 354 36 66

Du rêve immobilier *à l'immobilier de vos rêves*

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

Résidences exclusives

Wettingen (AG)

5430 Wettingen

>> **Villa** >> **Surface habitable** 360 m² >> **Pièces** 5½

>> **Année de construction** 2001 >> **Terrain** 982 m² >> **Prix** CHF 3,6 mio.

Christian Schranz, tél. 056 204 30 84

Kirchdorf (AG)

5416 Kirchdorf

>> **Villa** >> **Surface habitable** 360 m² >> **Pièces** 9½

>> **Année de construction** 2000 >> **Terrain** 1354 m² >> **Prix** CHF 2,7 mio.

Christian Schranz, tél. 056 204 30 84

Dietikon (ZH)

8953 Dietikon

>> **Villa** >> **Surface habitable** 210 m² >> **Pièces** 9

>> **Année de constr.** 1913/1995 >> **Terrain** 750 m² >> **Prix** sur demande

Varujan Kubetyan, tél. 044 744 51 45

Küsnacht (ZH)

8700 Küsnacht

>> **Villa d'architecte** >> **Surface habitable** 590 m² >> **Pièces** 10

>> **Année de construction** 1965 >> **Terrain** 1000 m² >> **Prix** sur demande

Patric Kühn, tél. 044 925 39 43

Steckborn (TG)

8266 Steckborn

» **Villa au bord du lac** » **Surface habitable** 280 m² » **Pièces** 5½

» **Année de construction** 2005 » **Terrain** 1006 m² » **Prix** sur demande

Esther Brunschwiler, tél. 071 354 66 99

Lausanne (VD)

1000 Lausanne

» **Villa de campagne** » **Surface habitable** 970 m² » **Pièces** 18

» **Année de construction** 1974 » **Terrain** 8000 m² » **Prix** sur demande

Jean-Pierre Bernini, tél. 021 340 08 16

Rances (VD)

1439 Rances

» **Maison de maître** » **Surface habitable** 550 m² » **Pièces** 14½

» **Année de construction** 1726 » **Terrain** 3799 m² » **Prix** sur demande

Pascal Quartenoud, tél. 021 340 08 20

Zumikon (ZH)

8126 Zumikon

» **Villa** » **Surface habitable** 320 m² » **Pièces** 8½

» **Année de construction** 1934 » **Terrain** 1283 m² » **Preis** vendu

Julian Lander, tél. 044 925 39 72

Lugano (TI)

6900 Lugano

» **Villa** » **Surface habitable** 297 m² » **Pièces** 6½

» **Année de construction** 2017 » **Terrain** 560 m² » **Prix** CHF 4,9 mio.

Sacha Tettamanti, tél. 091 911 99 26

Uerikon (ZH)

8713 Uerikon

» **Villa** » **Surface habitable** 204 m² » **Pièces** 6½

» **Année de construction** 1978 » **Terrain** 1625 m² » **Prix** sur demande

Jens K. Schäfer, tél. 041 375 02 33

99

biens immobiliers pour vous

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

www.immopulse.ch/biens-immobiliers-disponibles

9 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)

23 Merligen (BE)

17 Belp (BE)

24 Zweisimmen (BE)

18 Arch (BE)

25 Mörel (VS)

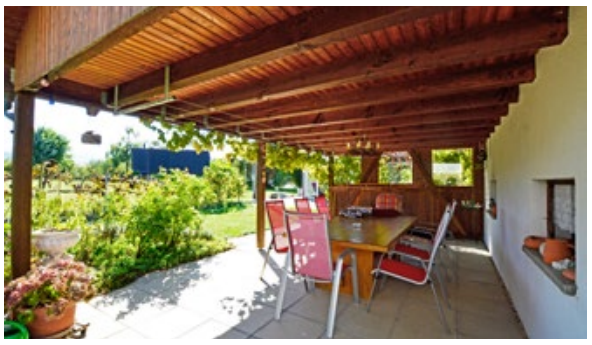
19 Urtenen-Schönbühl (BE)

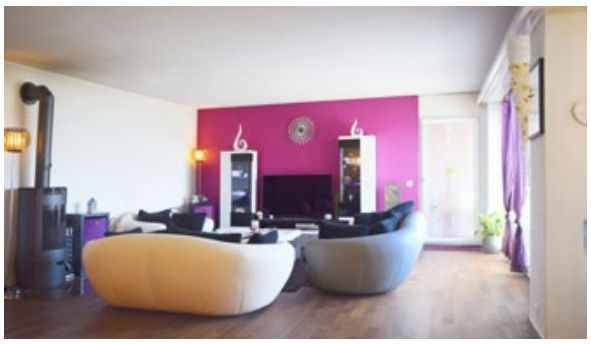
26 Allschwil (BL)

20 Bäriswil (BE)

27 Pratteln (BL)

21 Hindelbank (BE)


28 Brislach (BL)


22 Berthoud (BE)

29 Brislach (BL)

1
1091 Grandvaux
6 pièces
Surf. hab. 150 m²
Prix 1,25 mio.

2
1188 Gimel
3½ pièces
Surf. hab. 87 m²
Prix 535 000

3
1262 Eysins
4½ pièces
Surf. hab. 160 m²
Prix 1,22 mio.

4
1264 St-Cergue
4½ pièces
Surf. hab. 95 m²
Prix 815 000

5
1272 Genolier
5½ pièces
Surf. hab. 230 m²
Prix 1,41 mio.

6
1304 Cossonay-Ville
4½ pièces
Surf. hab. 108 m²
Prix 820 000

7
1407 Donneloye
4½ pièces
Surf. hab. 116 m²
Prix 775 000

8
1510 Moudon
6½ pièces
Surf. hab. 120 m²
Prix 590 000

9
1727 Corpataux
5½ pièces
Surf. hab. 169 m²
Prix 849 000

10
1773 Léchelles
3½ pièces
Surf. hab. 83 m²
Prix 400 000

11
1814 La Tour-de-Peilz
4½ pièces
Surf. hab. 124 m²
Prix 1,295 mio.

12
2525 Le Landeron
5½ pièces
Surf. hab. 150 m²
Prix 1,06 mio.

13
3053 Münchenbuchsee
4½ pièces
Surf. hab. 86 m²
Prix à partir de 730 000

14
3072 Ostermundigen
3½ pièces
Surf. hab. 73 m²
Prix 550 000

15
3073 Gümligen
3½ pièces
Surf. hab. 87 m²
Prix 595 000

16
3122 Kehrsatz
7½ pièces
Surf. hab. 126 m²
Prix 980 000

17
3123 Belp
5½ pièces
Surf. hab. 119 m²
Prix 775 000

18
3296 Arch
à partir de
3½ pièces
Surf. hab. à partir de 85 m²
Prix à partir de 460 000

19
3322 Urtenen-Schönbühl
5½ pièces
Surf. hab. 153 m²
Prix 886 000

20
3323 Bäriswil
7½ pièces
Surf. hab. 268 m²
Prix 2,25 mio.

21
3324 Hindelbank
4½ pièces
Surf. hab. 110 m²
Prix 650 000

22
3400 Berthoud
5½ pièces
Surf. hab. 217 m²
Prix 860 000

23
3658 Merligen
4½ pièces
Surf. hab. 106 m²
Prix 925 000

24
3770 Zweisimmen
8 appartements
Surf. hab. à partir de 64 m²
Prix à partir de 316 000

25
3983 Mörel
4½ pièces
Surf. hab. 119 m²
Prix 395 000

26
4123 Allschwil
5½ pièces
Surf. hab. 180 m²
Prix 1,02 mio.

27
4133 Pratteln
4½ pièces
Surf. hab. 84 m²
Prix 566 000

28
4225 Brislach
5½ pièces
Surf. hab. 110 m²
Prix 680 000

29
4225 Brislach
8½ pièces
Surf. hab. 226 m²
Prix 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)

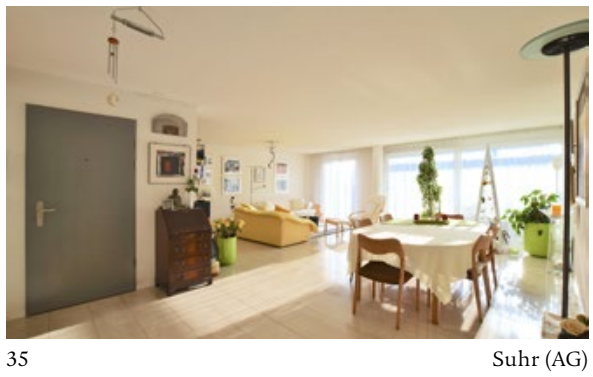
40 Zetzwil (AG)

47 Ballwil (LU)

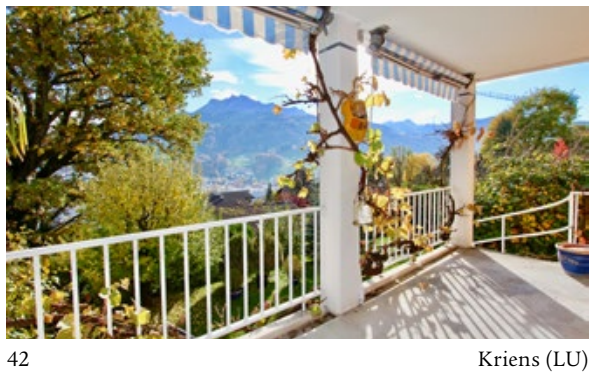
34 Oftringen (AG)

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)

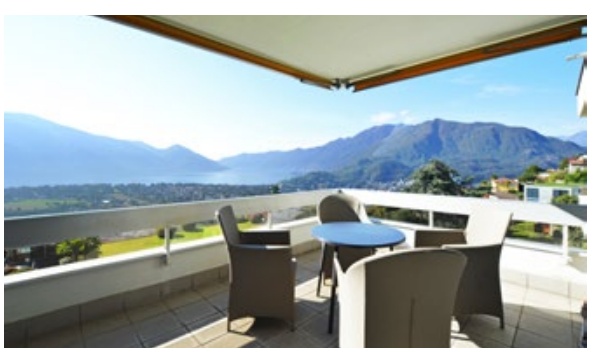
52 Grono (GR)

53 Lostallo (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 pièces
Surf. hab. 150 m²
Prix 695 000

31
4452 Itingen
3½ pièces
Surf. hab. 90 m²
Prix 695 000

32
4552 Derendingen
4½ pièces
Surf. hab. 100 m²
Prix 520 000

33
4562 Biberist
6 appartements
Surf. hab. 431 m²
Prix 1,4 mio.

34
4665 Oftringen
4½ pièces
Surf. hab. 103 m²
Prix 430 000

35
5034 Suhr
3½ pièces
Surf. hab. 95 m²
Prix sur demande

36
5417 Unter-
siggenthal
6½ pièces
Surf. hab. 239 m²
Prix 1,6 mio.

37
5610 Wohlen
4½ pièces
Surf. hab. 130 m²
Prix sur demande

38
5626 Hermet-
schwil-Staffeln
5½ pièces
Surf. hab. 132 m²
Prix 620 000

39
5712 Beinwil
am See
Terrain 2495 m²
Prix 1,49 mio.

40
5732 Zetzwil
8½ pièces
Surf. hab. 211 m²
Prix sur demande

41
5736 Burg
5½ pièces
Surf. hab. 160 m²
Prix 690 000

42
6010 Kriens
5½ pièces
Surf. hab. 160 m²
Prix 995 000

43
6030 Ebikon
5½ pièces
Surf. hab. 174 m²
Prix 790 000

44
6030 Ebikon
5½ pièces
Surf. hab. 164 m²
Prix 865 000

45
6214 Schenkon
6½ pièces
Surf. hab. 216 m²
Prix sur demande

46
6235 Winikon
5½ pièces
Surf. hab. 170 m²
Prix 1,05 mio.

47
6275 Ballwil
3½ pièces
Surf. hab. 110 m²
Prix 680 000

48
6403 Küssnacht
am Rigi
5½ pièces
Surf. hab. 145 m²
Prix 1,35 mio.

49
6472 Erstfeld
5½ pièces
Surf. hab. 130 m²
Prix 525 000

50
6484 Wassen
7½ pièces
Terrain 2047 m²
Surf. hab. 200 m²
Prix 560 000

51
6493 Hospental
Hôtel avec
station-service
Surf. hab.
1417 m²
Prix 1,1 mio.

52
6537 Grono
4 appartements
Surf. hab. 428 m²
Prix sur demande

53
6558 Lostallo
5½ pièces
Surf. hab. 186 m²
Prix 720 000

54
6596 Gordola
6½ pièces
Surf. hab. 149 m²
Prix 1,19 mio.

55
6600 Muralto
2½ pièces
Surf. hab. 50 m²
Prix 525 000

56
6600 Locarno
3½ pièces
Surf. hab. 70 m²
Prix 535 000

57
6605 Locarno
4½ pièces
Surf. hab. 130 m²
Prix 990 000

58
6645 Brione
sopra Minusio
Terrain 3354 m²
Prix sur demande

59
6716 Leontica
3½ pièces
Surf. hab. 52 m²
Prix 75 000

60
6814 Cadempino
5½ pièces
Surf. hab. 135 m²
Prix 990 000

61
6834 Morbio
Inferiore
5 pièces
Surf. hab. 270 m²
Prix 1,198 mio.

62
6926 Montagnola
6½ pièces
Surf. hab. 170 m²
Prix 1,86 mio.

63
6927 Agra
5½ pièces
Surf. hab. 100 m²
Prix 510 000

64
6986 Miglieglia
4 pièces
Surf. hab. 120 m²
Prix 380 000

65 Obervaz/Zorten (GR)

72 Hallau (SH)

79 Wolfhausen (ZH)

66 Zurich (ZH)

73 Beringen (SH)

80 Meilen (ZH)

67 Zurich (ZH)

74 Löhningen (SH)

81 Schindellegi (SZ)

68 Egg b. Zurich (ZH)

75 Winterthour (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 pièces
Surf. hab. 185 m²
Prix 1,15 mio.

66
8052 Zurich
à partir de
2½ pièces
Surf. hab. à
partir de 72 m²
Prix à partir
de 900 000

67
8057 Zurich
8 pièces
Surf. hab. 160 m²
Prix sur demande

68
8132 Egg
b. Zurich
5½ pièces
Surf. hab. 137 m²
Prix 1,295 mio.

69
8173 Neerach
5½ pièces
Surf. hab. 110 m²
Prix 1,3 mio.

70
8193 Eglisau
4½ pièces
Surf. hab. 130 m²
Prix 720 000

71
8197 Rafz
5½ pièces
Surf. hab. 129 m²
Prix 790 000

72
8215 Hallau
3½ pièces
Surf. hab. 148 m²
Prix 645 000

73
8222 Beringen
5½ pièces
Surf. hab. 142 m²
Prix 965 000

74
8224 Löhningen
5½ pièces
Surf. hab. 165 m²
Prix 1,49 mio.

75
8405 Winter-
thour
4½ pièces
Surf. hab. 115 m²
Prix 990 000

76
8454 Buchberg
6½ pièces
Surf. hab. 236 m²
Prix 2,7 mio.

77
8560 Märstetten
4½ pièces
Surf. hab. 130 m²
Prix sur demande

78
8580 Amriswil
3½ pièces
Surf. hab. 92 m²
Prix 640 000

79
8633 Wolfhausen
7½ pièces
Surf. hab. 230 m²
Prix 1,75 mio.

80
8706 Meilen
4½ pièces
Surf. hab. 111 m²
Prix 1,45 mio.

81
8834 Schindellegi
5½ pièces
Surf. hab. 150 m²
Prix 2,3 mio.

82
8854 Siebnen
3½ pièces
Surf. hab. 84 m²
Prix 525 000

83
8880 Walenstadt
8½ pièces
Surf. hab. 177 m²
Prix 995 000

84
8905 Islisberg
12 pièces
Surf. hab. 346 m²
Prix 3,56 mio.

85
8917 Ober-
lunkhofen
8½ pièces
Surf. hab. 234 m²
Prix 1,43 mio.

86
8952 Schlieren
4½ pièces
Surf. hab. 110 m²
Prix 850 000

87
8954 Geroldswil
4½ pièces
Surf. hab. 145 m²
Prix 1,555 mio.

88
9044 Wald
4 immeubles
locatifs
24 appartements
Prix 11,728 mio.

89
9056 Gais
5½ pièces
Surf. hab. 130 m²
Prix 740 000

90
9100 Herisau
4½ pièces
Surf. hab. 110 m²
Prix 480 000

91
9200 Gossau
13 pièces
Surf. hab. 395 m²
Prix 1,75 mio.

92
9320 Arbon
5½ pièces
Surf. hab. 91 m²
Prix 385 000

93
9410 Heiden
9½ pièces
Surf. hab. 325 m²
Prix 1,1 mio.

94
9443 Widnau
6½ pièces
Surf. hab. 250 m²
Prix 1,27 mio.

95
9445 Rebstein
5½ pièces
Surf. hab. 133 m²
Prix 850 000

96
9500 Wil
6 pièces
Surf. hab. 127 m²
Prix 795 000

97
9536 Schwarzen-
bach
4½ pièces
Surf. hab. 120 m²
Prix 680 000

98
9606 Bütschwil
4½ pièces
Surf. hab. 83 m²
Prix 450 000

99
9658 Wildhaus
5 pièces
Surf. hab. 100 m²
Prix 440 000

SwissLife