

IMMOPULSE

Appartamento di lusso

Vivere comodi nella propria casa da sogno

Molto cool: una casa con piscina!

Sempre più proprietari si concedono questo lusso

120 immobili per voi

Un estratto del nostro attuale portafoglio immobiliare

Fatti spumeggianti sulle piscine

Quasi ogni immobile da sogno vanta una propria piscina. È la quintessenza del lusso... ormai da molti anni. È quindi il momento di approfondire il tema sotto un'altra prospettiva: i fatti più interessanti.

1013 m

Lunghezza della piscina più grande del mondo. Costruita in Cile.



La prima

nave con piscina è stata il Titanic.



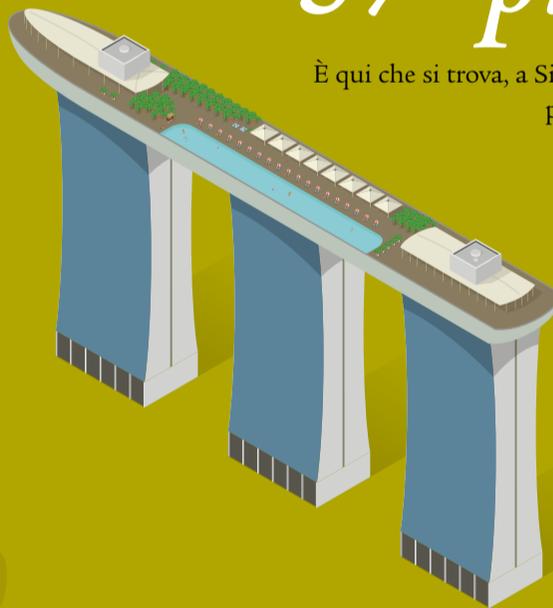
35%

Gli americani che sanno nuotare.



57° piano

È qui che si trova, a Singapore, la piscina più alta del mondo.



1/7

Frazione del nostro peso corporeo effettivo immerso in acqua.



300 litri

di lievito di birra e 12 000 litri d'acqua: quantità utilizzate per realizzare la prima piscina di birra in Tirolo.



Gentili lettori

Ogni immobile di lusso è unico nel suo genere e seduce grazie a diversi comfort. Un elemento sembra però accomunarne molti: quasi ogni casa da sogno sfoggia una piscina elegante. È la quintessenza del lusso... ormai da molti anni. Non stupisce dunque che il desiderio di una piscina privata, fonte di relax e benessere, cresca di anno in anno: e per molti proprietari non è più, ormai da molto, un lusso inaccessibile. Scopritene i motivi a pagina 6 e 7.

E per restare in tema di lusso:

la cantina di vini è un must per ogni immobile di prim'ordine. E può essere allestita anche a posteriori. È bene sapere anche che esiste una cantina adatta a ogni gusto e personalità.

Tanto diverse sono anche le sei storie sugli immobili di lusso raccontate dai nostri consulenti immobiliari provenienti da tutta la Svizzera. A pagina 10 e 11 potete scoprire i motivi per cui gli esperti immobiliari di Swiss Life Immopulse hanno tanto successo nella commercializzazione e vendita di immobili di lusso.

Per soddisfare anche le vostre aspettative, alla fine di questa edizione vi proponiamo, come sempre, molte offerte immobiliari interessanti.

Philipp Urech

Direttore Swiss Life Immopulse



Impressum

Editore Swiss Life **Responsabile** Philipp Urech, direttore Swiss Life Immopulse **Redazione** Angela Grandjean, Simon Leu, Kristina Coric **Layout** Swiss Life Graphics & Visuals **Supporto redazionale** Mediaform | Christoph Grenacher **Indirizzo della redazione/Ordinazioni** Swiss Life, Magazin IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, Casella postale, 8022 Zurigo, immopulse@swisslife.ch **Lettorato e traduzione** Swiss Life Language Services **Stampa e spedizione** Engelberger Druck AG, Stans **Tiratura** 57 000 tedesco, 16 000 francese, 10 000 italiano **Pubblicazione** due volte all'anno **Avviso legale** Le informazioni sui servizi e sui prodotti fornite nella presente pubblicazione non costituiscono un'offerta in termini giuridici. Non viene tenuta alcuna corrispondenza in merito a concorsi. È escluso il ricorso alle vie legali. **Crediti fotografici** Copertina e pagine 4/5: Simon Opladen; tutte le altre immagini: Swiss Life o Adobe Stock.

Spazio al lusso

La cantina perfetta

Non avete una cantina a volta o in pietra naturale fresca e umida in casa? Gli amanti del vino non devono disperare: la cantina di vini, un must assoluto per chi ama questa pregiata bevanda e vive in un immobile di classe, può essere allestita anche a posteriori.



I gusti sono diversi, così come le cantine

Benvenuti nel tempio del vino: attrezzatura moderna, temperatura giusta, grado perfetto di umidità, nessuna esposizione diretta alla luce. Qualche migliaio di bottiglie sono già costate un bel gruzzoletto. Ora serve un ambiente adatto a conservare con la dovuta cura questi gioielli; e per allestire una cantina a posteriori servono almeno 50 000 franchi. Ci sono cantine per tutti i gusti: all'insegna della più lussuosa opulenza così come della sobrietà delle linee moderne. E ci sono cantine per ogni personalità.

Minimalista

Il vino al centro di tutto. Magari dotata di scaffali per il vino fino al soffitto, tutta ben illuminata. Se possibile, il materiale dominante per l'arredamento è il vetro e le linee del design sono sobrie.

Romantica

Buon vino e buona compagnia: due delle principali gioie della vita. Ambiente accogliente e suggestivo, comodi posti a sedere e illuminazione a lume di candela per una cantina in cui assaporare il vino e divertirsi.

Tradizionalista

Una cantina convenzionale con muratura in pietra ha un aspetto rustico. L'assenza di luce esterna, le pareti in pietra e i pavimenti la rendono un luogo incontaminato e originale. Per arrearla in modo adeguato si possono utilizzare gli oggetti tradizionali della cultura vinicola.

Modernista

Con un'imponente cella di vetro in posizione centrale nella propria casa di lusso si ottiene il massimo effetto spettacolare. La collezione di bottiglie potrà essere ammirata da qualsiasi punto della casa.

Pratica

Cantina naturale con il perfetto grado di umidità, senza design lussuoso. L'ambiente naturale assicura l'atmosfera perfetta e la temperatura ideale. Si ha a disposizione tutto lo spazio necessario per la collezione di bottiglie.



L'appartamento di lusso offre viste spettacolari...

Sentirsi in vacanza *365 giorni all'anno*

La casa da sogno può essere messa in vendita, anche se spesso ci vuole del tempo prima che si presenti il primo acquirente.

Ma l'attico può anche essere abilmente commercializzato con strumenti digitali e richiamare così l'interesse di molti potenziali acquirenti. 90 metri quadrati della superficie abitativa più esclusiva, accesso al terrazzo di 150 metri quadrati da tutte le stanze e vista spettacolare che dalla struttura cubica si apre sul lago di Zurigo e sulle montagne: benvenuti nella WhiteHouse di Herrliberg (ZH)!



...e interni luminosi ed eleganti.

Dopo essere passato, giorno dopo giorno, davanti a questo edificio d'architettura cubica moderna, Julian Lander notò che in due dei quattro piani la luce non era mai accesa. Il consulente immobiliare, pratico del posto, si mise così all'opera. Rintracciò il proprietario dell'immobile e contattò il direttore dei lavori edili, riuscendo così a raggiungere Felix Richner, professore di diritto di Zurigo e rappresentante della società che aveva a suo tempo costruito la WhiteHouse e venduto i due appartamenti intermedi del secondo e terzo piano ancor prima della conclusione dei lavori.

A suo tempo si era dimostrato interessato all'immobile anche Toni Scherrer, architetto d'interni del Cantone Argovia, che allora abitava in una casa a Wettingen. Lo spazio della sua casa e il terreno annesso erano via via diventati troppo grandi per sé e la moglie. La coppia cercava un attico e Scherrer sapeva esattamente quali caratteristiche cercava: «Non troppo grande, ma in una bella posizione, con un grande terrazzo e senz'altro con vista lago». Eppure durante la prima visita alla WhiteHouse con un altro agente immobiliare non fu amore a prima vista: le finiture interne non li convincevano e gli Scherrer indietreggiarono. Quando l'anno successivo decisero di vendere la loro casa nel Cantone Argovia, la signora Scherrer ritrovò in rete la WhiteHouse, la cui commercializzazione era a quel punto nelle mani di Immopulse.

Il consulente immobiliare Lander nel frattempo aveva svolto tutto il lavoro: aveva convinto Richner che sarebbe stato in grado di vendere per lui la proprietà per piani vacante. La parola magica a quel fine è stata «commercializzazione digitale». Il direttore di Immopulse, Philipp Urech, spiega: «Chi vuole vendere il proprio immobile più rapidamente e al prezzo ottimale punta sulle nuove tecnologie e forme di commercializzazione». Le immagini in movimento svolgono un ruolo importante nei pacchetti di commercializzazione digitale di Immopulse, cosa che anche il venditore Felix Richner ha subito notato: «La commercializzazione professionale, per esempio tramite riprese con droni che possono poi essere impiegate su diverse piattaforme mediali, ci ha subito colpito».

Ma Lander non ha solo pubblicizzato l'immobile in rete e sui social media. Il consulente è andato oltre. Lungo la strada vicina alla WhiteHouse, che è situata sul lato del lago, passano ogni giorno centinaia di automobilisti: i pregiati appartamenti sono stati così proposti anche con bandiere, banner e striscioni. Il consulente ha anche sfruttato la luminosa facciata dell'oggetto, facendo accendere le luci all'interno degli appartamenti durante

la notte. Lander: «Nel corso della mia carriera non avevo mai ricevuto così tante visite come per questi immobili. Non è stata una vendita rapida. Ci ho lavorato per circa un anno. Nel 2017 sono riuscito a vendere l'appartamento al pianterreno e l'attico; e anche a un buon prezzo».

La commercializzazione digitale ha dunque funzionato in modo fantastico: con un approccio mirato agli acquirenti e una pubblicità focalizzata sul gruppo target con Google AdWords e tramite Facebook e Instagram si sono ottenuti ottimi risultati anche per la WhiteHouse. Così Toni Scherrer: «Eravamo ben consapevoli delle nostre abitudini e aspettative, e sapevamo dunque esattamente cosa volevamo: abbiamo così sviluppato un piano in pochissimo tempo e siamo riusciti a concordare con il venditore il percorso da seguire». Il consulente Lander aggiunge: «Il signor Scherrer ha effettuato una ristrutturazione in base alle sue esigenze, ha tolto pareti, ottimizzato la cucina. Pur avendo già pagato un prezzo premium, ha comunque fortemente investito per personalizzare l'appartamento in modo ideale».

Il nuovo proprietario restituisce il complimento: «Il signor Lander è sempre rimasto a nostra immediata disposizione, fornendoci le informazioni che man mano chiedevamo e permettendoci ogni volta di accedere all'appartamento». Quando ci si interessa a un appartamento, rivela Scherrer, si desidera anche scoprire informazioni sugli altri abitanti della casa. In fondo si vive tutti sotto lo stesso tetto: «Abbiamo ottenuto le informazioni che desideravamo, e che poi si sono rivelate vere, anche sulla zona circostante, e abbiamo conosciuto dei vicini fantastici».

Una situazione win-win, che nel caso della WhiteHouse si può persino definire win-win-win, visto che anche il venditore Richner non ha risparmiato gli elogi: «Il signor Lander si è sempre impegnato molto, dimostrandosi competente, amichevole e premuroso. Si è immedesimato molto nella situazione prestando un'ottima consulenza tanto al compratore quanto al venditore. Per noi è era anche d'interesse che Immopulse, grazie al suo legame con Swiss Life, fosse in grado di accedere a una grande cerchia di potenziali acquirenti».

Al loro secondo tentativo, grazie agli esperti di Immopulse, gli Scherrer hanno trovato nella WhiteHouse l'appartamento dei loro sogni. Ormai da due anni, oltre a godersi la straordinaria vista sul lago e il fenomenale balcone con panorama impareggiabile, dietro le grandi vetrate luminose si sono creati il loro paradiso personale e sono infinitamente felici: «Ci siamo ambientati in modo straordinario e siamo certi di aver preso la decisione giusta: ci sentiamo come in vacanza 365 giorni l'anno!»



Il venditore Felix Richner e il consulente Julian Lander si rallegrano per il successo della vendita

Molto cool:

una casa con piscina!

Immersi nell'acqua fresca... proprio davanti a casa

Le piscine pubbliche esistono ormai da 5000 anni, ma quelle private all'aperto si sono affermate solo dopo la fine della Seconda guerra mondiale. Ancora oggi la piscina davanti a casa è la quintessenza del lusso ma l'esigenza di un wellness individuale, le molteplici possibilità di design e una tecnologia sostenibile fanno sì che il desiderio di possedere una piscina sul proprio terreno non sia più solo un sogno.

Quelli si erano bei tempi, quando, più di 50 anni fa, veniva pubblicato questo annuncio sul quotidiano «Neue Zürcher Zeitung»: «Prestazioni sociali tradizionali come la cassa pensione, pausa caffè, escursioni aziendali e serate al bowling oggi non bastano più ad «accontentare» il personale, divenuto carente e ben consapevole del proprio valore. Ma le idee non convenzionali e allettanti funzionano: allestite una piscina per il vostro personale! Non dovrete più lamentarvi della carenza di personale, mentre morale e prestazioni lavorative miglioreranno. Infatti: divertimento = relax, promozione della salute = miglioramento delle prestazioni».

Detto, fatto! La produttrice di calzature svizzera Bally SA aveva appena completato il Bally Capitol sulla Bahnhofstrasse con gli architetti Häfeli, Moser & Steiger, e un elicottero già issava sul tetto del nuovo edificio la piscina prefabbricata più venduta di allora in Svizzera.

Ma il pittoresco American Dream non è più, ormai da molto tempo, un lusso inaccessibile. Il desiderio di possedere una piscina, fonte di relax, agio lussuoso e piccolo simbolo di benessere nei giardini domestici svizzeri, è in costante aumento. Quando nell'estate da record dello scorso anno lo Zürcher Oberländer ha censito le piscine private nel distretto di Hinwil, su un territorio di circa 180 km quadrati, le immagini da satellite hanno rilevato ben oltre 300 piscine private.

Il fascino della piscina persiste anche oggi, secondo quanto ha dichiarato il costruttore specializzato Erich Woodtli di Wetzikon al giornale. Anche se la sua associazione non ha effettuato un rilevamento dati, in base all'esperienza è in grado di affermare che la domanda ha continuato a crescere nel corso degli ultimi 25 anni. «Persino 10 anni fa, quando è scoppiata la crisi finanziaria, il trend è proseguito nello stesso modo», dichiara Woodtli, vicepresidente dell'associazione di categoria Aqua Swiss. Il motivo sarebbe da ricercare nel fatto che in tempi di mercati finanziari e immobiliari turbolenti le persone preferiscono investire il loro denaro in casa, aumentando così il loro standard di vita.

È quello che ha pensato anche la star del calcio svizzero Stéphane Chapuisat. Quando il bomber ha deciso di costruire una piscina vicino a casa sul lago di Morat, i lavoratori edili sono subito incappati in materiale archeologico di massimo valore: tre metri sotto terra hanno trovato intere cassette di resti di stoviglie in ceramica, vasi, strumenti, scuri in pietra, pugnali in osso, punte di frecce in selce, gioielli: tracce di abitanti vissuti in quest'area tra il 2733 al 2600 a.C. circa. Abbiamo rinvenuto persino una «gomma da masticare dei palafitticoli in resina di betulla, con tanto di impronte dentali», esulta l'archeologo.

I palafitticoli di allora potevano rinfrescarsi nel lago, ma già gli antichi greci e romani conoscevano bene il valore delle piscine appositamente create, in cui i soldati potevano recuperare le loro energie e trovare refrigerio tra una battaglia e l'altra.

Quella che si sarebbe poi affermata come un'area di divertimento per la high society e che sarebbe servita da sfondo pittoresco per innumerevoli film, trovò le sue origini nell'Inghilterra vittoriana del 19° secolo. In Svizzera, il collezionista d'arte di Winterthur Oskar Reinhart fu uno dei pionieri del settore: negli anni '20 fece costruire per i suoi amici artisti, oltre a uno studio, anche una piscina privata all'interno del parco della villa «am Römerholz». Mentre in Europa la costruzione delle piscine fu bruscamente interrotta dallo scoppio della Seconda guerra mondiale, il fenomeno prosperò al di là dell'Atlantico. Nel 1947 il designer industriale Raymond Loewy progettò per la sua casa di vacanza di Palm Springs una piscina che, ispirandosi alle strutture amorfiche dell'artista Jean Arp anticipò la forma a rene degli Anni '50, che sarebbe poi diventata molto influente per la costruzione delle piscine americane. Se il loro design si ispirava alla natura, i materiali e la tecnologia impiegati erano moderni: il cemento e l'illuminazione subacquea divennero presto lo standard. Così attrezzata, la piscina non era più soltanto un'area di divertimento riservata alla high society. Si affermò trionfalmente nel ceto medio, prima in America e poi, un po' più tardi, anche in Svizzera.

È quello che constata anche il costruttore di piscine Woodtli, sottolineando subito che questo tipo di piscina non è una fonte di divertimento economica: poiché la combinazione di acqua e salute assume sempre maggiore importanza, gli idromassaggi di acqua calda e le piscine di acqua salina sono di tendenza; ma per una piscina «adeguata», tutto compreso, servono almeno 100.000 franchi. L'opera più cara che Woodtli ha realizzato nel distretto di Hinwil è una piscina infinity di 4 x 10 metri con diverse attrazioni acquatiche, impianto di nuoto a turbine, tecnologia automatica per il trattamento dell'acqua, copertura automatica e pompa di calore, e costruita su un pendio dalle condizioni estreme. Costo: circa mezzo milione di franchi.

Tuttavia... la clientela è molto varia. Dalle famiglie con bambini ai pensionati fino agli impiegati, che controbilanciano con un po' di svago in piscina gli impegni della vita lavorativa e familiare. Oltre al rallentamento del ritmo della vita quotidiana, alla piscina del futuro spetterà anche un altro importante compito: la pianificazione di oasi di benessere comporta già oggi una grande responsabilità nei confronti della natura. Gestire una piscina significa dunque creare un'esperienza di wellness intensa, utilizzando il minor quantitativo di



Una piscina valorizza ogni immobile

energia possibile. In futuro assumerà sempre più importanza il tema della sostenibilità; già oggi l'impiego di tecnologie che preservano le risorse svolge un ruolo essenziale. A fronte di prezzi energetici in costante aumento, diventa importante ricorrere a metodi di recupero termico con pompe di calore, a un buon isolamento e a coperture efficienti per la piscina. Il tema della sostenibilità assume un'importanza sempre crescente mentre maggiori funzioni e applicazioni per la piscina comportano soluzioni più complesse per la gestione dell'impianto di wellness. Per organizzare la manutenzione nel modo più comodo possibile, e per non dovere controllare ogni singolo dispositivo separatamente, i sistemi di comando vengono trasferiti. E il fattore intrattenimento diventa sempre più importante: oltre agli impianti per il nuoto controcorrente, le bocchette per l'idromassaggio e gli effetti luminosi e sonori, sono attualmente di moda anche grandi superfici sul fondo e sulle pareti delle piscine su cui proiettare gli scenari preferiti. Si può così nuotare insieme ai delfini e alle foche. E poi l'ultimo grido: interagire con le creature digitali toccando le pareti. La foca ti viene incontro e i pesciolini ti nuotano accanto. Immersi nella piscina di casa possiamo così giocare alla caccia al tesoro digitale e scappare dagli squali animati!

Sguazzare nella propria piscina: un lusso che sono sempre in più a concedersi



I vostri consulenti immobiliari: successo nell'intermediazione di immobili di lusso

Oltre a molte conoscenze specialistiche, una buona sensibilità e la dovuta dose di discrezione, la vendita di immobili di grande valore richiede anche un'ampia rete di contatti. Sei consulenti immobiliari di Swiss Life Immopulse raccontano storie di successo tratte dal loro lavoro quotidiano.

Locarno



Stefan Keller

«Un cliente di Swiss Life voleva vendere la propria villa vicino a Locarno per motivi di età. Il suo consulente previdenziale Swiss Life ci ha messi in contatto. Grazie alle mie approfondite conoscenze di mercato, all'analisi professionale del valore dell'immobile e alle utili informazioni sulla strategia di vendita fornite, sono riuscito a convincere il cliente che eravamo il partner ideale per il suo immobile di lusso. Il giorno stesso di attivazione delle misure digitali di commercializzazione, si è presentato l'acquirente adatto che mi ha messo alla prova, ponendomi domande di tutti i tipi su immobile, struttura e vendita in occasione di diverse visite. Oggi sia l'ex proprietario che il nuovo sono molto soddisfatti del rapido passaggio di proprietà e il venditore mi ha già raccomandato ad altri proprietari».

Lausanne



Jean-Pierre Bernini

«Due rinomate agenzie immobiliari avevano proposto pubblicamente una villa a Epalinges (VD) per 2,6 milioni di franchi senza ottenere alcun riscontro. E c'era poco da stupirsi, perché il valore da noi stimato era inferiore al prezzo indicato del 20%. Sulla scorta di un'analisi di mercato ho chiarito al mandante che le agenzie immobiliari spesso provano a ottenere un mandato ricorrendo a stime di prezzo esagerate. Il cliente ha quindi annullato i suoi contratti con le agenzie fino ad allora impiegate e ha deciso di collaborare con Immopulse in via esclusiva. Abbiamo introdotto la villa sul mercato usando foto allettanti e un piano di commercializzazione completo e siamo riusciti a venderla dopo soli due mesi».

Baden



Christian Schranz

«Un signore gentile mi ha chiesto per telefono di valutare il suo immobile. Mentre scrivevo l'indirizzo ho subito realizzato che si trattava **PROPRIO** della villa di Wettingen: garage con pavimenti in marmo e 12 posti auto, un piano intero riservato alle camere degli ospiti, sala fitness e spa, nonché un'enorme sala da pranzo/soggiorno con cucina e accesso alla piscina – e molto altro ancora! La mia stima per questa opulenta residenza era inferiore all'aspettativa del proprietario. Ma è normale: spesso i proprietari vorrebbero ottenere qualcosa in più per il loro immobile. Grazie allo straordinario marchio Swiss Life, alle mie conoscenze del mercato e alla mia esperienza pluriennale, sono riuscito a convincere comunque i proprietari a vendere il loro immobile al valore di mercato corrente. Alla firma del mandato è seguito il contatto di potenziali acquirenti nella nostra rete di contatti. Dopo alcuni mesi di telefonate, e-mail e incontri, ho trovato il fortunato acquirente di questo gioiello – e la vendita è stata conclusa al prezzo inizialmente pattuito!»



Limmattal



Varu Kubetyan

«Qualche tempo fa ho venduto con successo una casa a schiera per un cliente. Soddisfatto della qualità del mio lavoro, il cliente mi ha successivamente affidato la vendita di un esclusivo duplex con giardino, ampia superficie abitativa e molto terreno annesso. Per questo gioiello ho trovato velocemente un interessato, che però doveva ancora vendere il proprio immobile. Mi ha conferito il mandato, e quattro settimane dopo la sua promessa d'acquisto per il duplex ho trovato un acquirente adatto per la sua precedente proprietà abitativa. Ora poteva finanziare il nuovo immobile con grande soddisfazione di tutte le parti interessate!»

Zürcher Unterland



Francesco Sessa

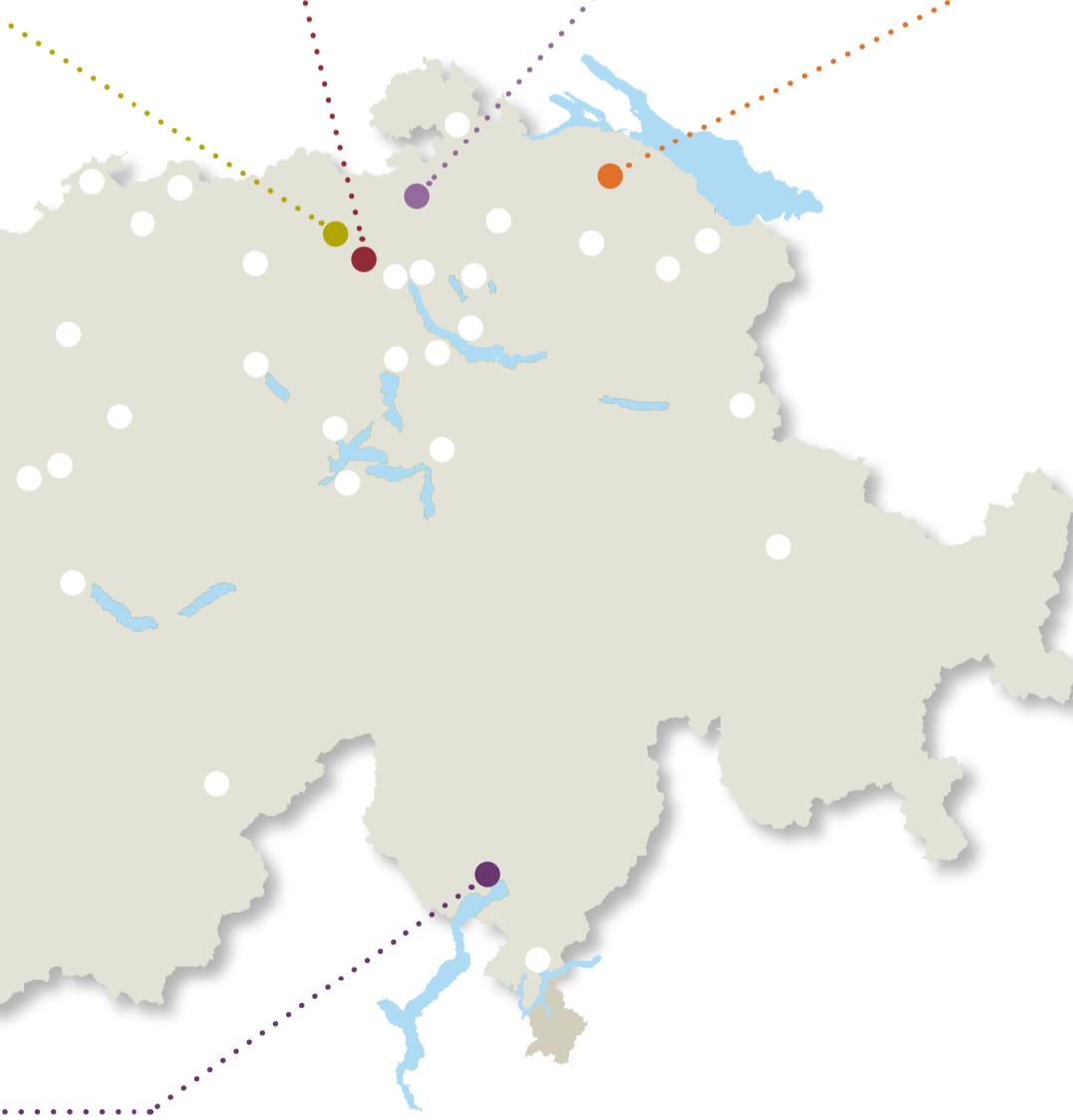
«Il marchio Swiss Life Immopulse, i nostri servizi completi e la mia competenza specialistica sono stati i tre fattori decisivi che mi hanno permesso di aggiudicarmi una vendita immobiliare nel segmento di prezzo alto a Watt (ZH). Fino a quel momento il proprietario aveva sempre venduto i suoi immobili tramite la sua banca di fiducia. Con la nostra stima immobiliare, il nostro piano trasparente di commercializzazione e un programma di commercializzazione dettagliato sono riuscito a convincere il venditore a stringere una collaborazione. Il cliente si è convinto ad affidare l'incarico a me per la professionalità dell'immagine e della presentazione, ma anche per l'impegno che ho dimostrato senza avere la certezza di ottenere l'incarico.»

Thurgau



Rosmarie Obergfell

«Grazie alle mie conoscenze del mercato locale e a un'ampia rete di contatti sono riuscita a concludere rapidamente e con successo una transazione per un complesso immobiliare direttamente sul lago di Costanza. Già durante il concorso per l'aggiudicazione del mandato di vendita sono riuscita a convincere i proprietari per l'analisi del prezzo di mercato e per il livello di discrezione. Munita di un dossier dettagliato, ho contattato solo gli interessati della nostra rete di contatti. Senza dover ricorrere all'offerta pubblica, è stato possibile convincere della qualità e del prezzo dell'offerta un numero sufficiente di interessati. Gli edifici sono stati venduti nel giro di breve tempo e la transazione si è conclusa con piena soddisfazione di entrambe le parti. Ora sul viso degli acquirenti traspare tutta l'emozione per l'imminente ristrutturazione delle pregiate abitazioni in questo luogo pittoresco: una storia di successo con un valore duraturo!»



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

Immobili di lusso commercializzati con discrezione grazie alla nostra rete esclusiva

Gli immobili nel segmento di lusso soddisfano ogni desiderio abitativo: ubicazione privilegiata, originalità e tutto ciò che il cuore desidera. Grazie al suo accesso ad acquirenti esclusivi, Swiss Life Immopulse opera come broker per molti immobili nel segmento di prezzo più alto. Da noi trovate tutto il lusso che vi siete meritati.

Cosa s'intende per immobili di lusso?

In linea di massima non esiste una definizione generale di immobili di lusso. Gli esperti immobiliari concordano però che il lusso è uno standard nettamente al di sopra della media della massa e che indica qualcosa di speciale. Un immobile di lusso seduce soprattutto per la sua ubicazione, costruzione, struttura, dotazione, privacy e unicità. Gli immobili di grande valore sono rivestiti di materiali raffinati, spiccano per il loro design personalizzato e dispongono di tecnologie intelligenti e di un piano di sicurezza. Un immobile nel segmento di prezzo superiore si distingue anche per il prezzo oppure, detto altrimenti: rispetto agli altri oggetti è un vero fuoriclasse sotto il profilo della qualità e dell'ubicazione.

Pochi acquirenti disposti a spendere per pochi immobili di lusso

Nel segmento di lusso si serve una clientela molto esigente, che richiede un'assistenza assidua. La clientela comprende spesso personalità dell'economia, della cultura e dello sport. I prezzi di acquisto ammontano a diversi milioni e il processo per trovare il gioiello adatto dura di solito più a lungo che per gli immobili tradizionali. È dunque evidente che in questo settore la competenza specialistica del mediatore immobiliare non basta. Altrettanto importanti sono le sue competenze sociali, la discrezione, l'affidabilità, l'esperienza pluriennale e molti contatti tra cui individuare i potenziali acquirenti. Il lavoro nel segmento di lusso è particolarmente difficile. Vi presentiamo di seguito le sfide specifiche.



Valutazione immobiliare

Gli immobili di lusso sono unici nel loro genere e spesso oggetti da intenditore. I confronti con gli altri immobili in commercio sono quasi impossibili. La determinazione del loro valore è dunque piuttosto difficile. I costi di acquisto diventano irrilevanti, è la domanda a determinare il prezzo di mercato. Da Swiss Life un immobile di prezzo elevato viene valutato da diversi specialisti immobiliari esperti del segmento di lusso. Il consenso viene raggiunto con un successivo colloquio. L'esperienza passata ha dimostrato che questo metodo ha successo.



Caratteristiche specifiche

Le costose finiture interne e le dotazioni di design di un immobile di lusso sono adeguate al suo proprietario e presentano spesso molte particolarità che non piacciono a tutti i potenziali acquirenti. Quando gli aspetti personalizzati sono troppo inconsueti, sussiste il pericolo che l'immobile sia difficilmente vendibile. Per poter vendere un immobile di questo tipo, Swiss Life Immopulse elabora un piano di ristrutturazione o modernizzazione per i potenziali acquirenti. Seguendo questo procedimento offriamo opzioni e quantifichiamo i costi di ristrutturazione, e in caso di forte interesse ciò conduce spesso alla decisione di acquisto.



Sentirsi in vacanza tra le proprie quattro mura



La competenza di Swiss Life Impopulse

Nel settore degli immobili di lusso di Swiss Life Impopulse opera solo personale specializzato di comprovata e pluriennale esperienza e con un track-record eccezionale. I nostri esperti di lusso capiscono i bisogni e i desideri dei clienti di questo segmento e sono all'altezza delle loro superiori esigenze. Nel corso degli anni hanno sviluppato un'ampia rete di relazioni nel segmento di lusso, che integrano con i contatti di Swiss Life. Per garantire la riservatezza della commercializzazione sono inoltre presenti un'organizzazione di vendita e diversi partner che dispongono di potenziali acquirenti. Se un immobile del segmento di prezzo superiore viene commercializzato pubblicamente, oltre alle misure convenzionali Swiss Life Impopulse impiega soprattutto l'approccio digitale. La commercializzazione digitale è efficace per due motivi: la presenza duratura e l'impatto emotivo danno buoni risultati.

Attenzione dedicata ai clienti di lusso

In qualità di clienti di lusso, le vostre esigenze elevate ricevono la nostra massima attenzione. Scoprite la nostra professionalità e le opportunità che vi possiamo offrire. In un colloquio di consulenza non vincolante esaminiamo con chiarezza i vostri bisogni. Vi aspettiamo!



Discrezione

Un immobile di lusso deve essere commercializzato con discrezione. L'intenzione del proprietario di vendere l'immobile non deve essere resa nota a tutti. Solo gli interessati seri e con potenziale di acquisto ricevono accesso ai locali. Nel segmento di lusso un'ampia rete di contatti è indispensabile e condizione necessaria per poter vendere l'immobile per così dire «sottobanco». Con i suoi 1,3 milioni di clienti, Swiss Life Impopulse cura molte relazioni con persone facoltose e fa incontrare venditori e acquirenti con discrezione.



Commercializzazione

Nella commercializzazione di oggetti di lusso occorre suscitare emozioni perché è necessario soddisfare i desideri e i bisogni dei potenziali interessati. Strumenti come dossier esclusivi o filmati di qualità sull'immobile sono particolarmente adatti a questo fine. Il contatto personale suscita e consolida l'interesse dei potenziali acquirenti. Swiss Life Impopulse è un operatore leader nell'ambito della commercializzazione digitale. Nella commercializzazione riservata degli immobili, Impopulse utilizza gli strumenti digitali con efficacia. A seconda del contesto di mercato attuiamo ulteriori misure di commercializzazione.



Affascinante dentro e fuori.

Seebach (Zurigo)

Vivere dove la città si tinge di verde

-  Otto appartamenti in condominio
-  Da 2½ a 4½ locali
-  Parcheggio nell'autorimessa sotterranea
-  Posizione centrale, tranquilla e soleggiata
-  A partire da 72 metri quadrati
-  Prezzi a partire da 900 000 franchi



Posizione

Seebach conta circa 24 000 abitanti e si trova in una zona idealmente collegata a nord della città di Zurigo, tra i quartieri di Oerlikon, Affoltern, Schwamendingen e Opfikon. Grazie a numerose aree di ricreazione locali e alla vicinanza al centro di Zurigo, questo quartiere del Kreis 11 è diventato una zona residenziale ambita.

Oggetto immobiliare

La nuova costruzione sull'Höhenring viene completata nel 2019. Si trova in una posizione tranquilla in un quartiere residenziale moderno. Complessivamente le unità abitative in vendita sono 8, da 2½ (attico) a 4½ locali. Fronti finestrati ad altezza totale offrono molta luce e consentono di godere dello splendido panorama anche dalla cucina, dal divano e dalla camera da letto. Pregiata pietra naturale e parquet in listoni di legno di quercia ornano i pavimenti. Sono possibili finiture alternative e modifiche. Lo stile architettonico straordinario è chiaramente riconoscibile sia all'interno che all'esterno. Forme ed elementi classici vengono reinterpretati in chiave moderna creando volumi interessanti. Si creano così spazi abitativi che soddisfano le esigenze

più complesse: la vita cittadina di ogni giorno si trasforma in un'escursione in campagna.

Il vostro consulente immobiliare

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

Agenzia generale Zürcher Unterland
Schaffhauserstrasse 53
8180 Bülach

www.immopulse.ch



Geroldswil (ZH)

Rurale ma vicino alla città



Grandi fronti finestrati assicurano molta luce sul versante meridionale dell'Altberg.

-  Dieci appartamenti con terrazza
-  Posizione soleggiata
-  Da 3½ a 5½ locali
-  Da 109 a 145 metri quadrati
-  Prezzi a partire da 930 000 franchi

Posizione

Immerso nella natura, Geroldswil si trova nella valle della Limmat tra Zurigo e Baden. La posizione convenientemente collegata e l'aliquota d'imposta bassa fanno di questo comune un domicilio apprezzato.

Oggetto immobiliare

Il progetto Buebenau si inserisce in modo armonioso nella zona residenziale sul versante meridionale dell'Altberg. Le ampie case con terrazza lasciano molto spazio al gusto personale, grazie a finiture interne definibili secondo le proprie preferenze. Ogni unità abitativa offre la privacy di una casa unifamiliare, con spazio esterno protetto e ascensore direttamente nell'appartamento. Tra le case con terrazza si apre un accogliente cortile interno con giardino pensile in cui trascorrere momenti di relax.

Il vostro consulente immobiliare

Roberto Rotundo

Telefono 044 727 60 12
roberto.rotundo@swisslife.ch

Agenzia generale Horgen
Stockerstrasse 5
8810 Horgen

www.immopulse.ch

Winikon (LU)

*Appartamenti in condominio
nella natura*



Connubio di vaste superfici verdi e sobria eleganza.

-  Quattro appartamenti in condominio
-  Immersi nella natura
-  Da 4½ a 5½ locali
-  Da 55 a 170 metri quadrati
-  Prezzi a partire da 765 000 franchi

Posizione

Winikon si trova immerso nella natura della Suhrental, ai confini con il Cantone Argovia ed è collegato alla rete dei trasporti pubblici tramite la linea autopostale Sursee-Schöftland.

Oggetto immobiliare

Nel quartiere Oberdorf dal 2019 viene sviluppato il progetto di nuova costruzione «Hinterdorf», con quattro appartamenti in condominio da sogno dotati di standard Minergie, pronti per la consegna dall'estate 2020. La posizione tranquilla e la meravigliosa vista panoramica sui monti della Svizzera centrale offrono un'abitazione accogliente per famiglie molto esigenti. Grazie, raffinatezza ed eleganza senza tempo caratterizzano questo gioiello di qualità superiore. Tutti gli appartamenti sono confortevoli e accessibili direttamente con l'ascensore. Al 2° piano interrato si trova un garage dotato di locale per biciclette e carrozzine.

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

Il vostro consulente immobiliare

Albert Gashi

Telefono 041 375 02 55
albert.gashi@swisslife.ch

Agenzia generale Luzern
Sternmattstrasse 12B, Casella postale 4165
6005 Lucerna

www.immopulse.ch

Immobili d'investimento

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

Monthey (VS)

1870 Monthey

>> Casa plurifamiliare	-
>> Rendimento lordo	-
>> Stima rendimento capitale proprio	-
>> Anno di costruzione	1982
>> Numero unità	45
>> Volume investimento	venduto

 Pascal Misar, telefono 043 284 46 83



Dällikon (ZH)

8108 Dällikon

>> Imm. ad uso ufficio e commerciale	-
>> Rendimento lordo	7,01%
>> Stima rendimento capitale proprio	7,28%
>> Anno di costruzione/ristrutturazione	1987/1998-2007
>> Numero unità	25
>> Volume investimento	CHF 4,50 mio.

 Stefan Egger, telefono 071 228 60 94



Nussbaumen (AG)

5415 Nussbaumen

>> Due case plurifamiliari	-
>> Rendimento lordo	5,33%
>> Stima rendimento capitale proprio	-
>> Anno di costruzione/ristrutturazione	1954/2004
>> Numero unità	15
>> Volume investimento	riservato

 Varujan Kubetyan, telefono 044 744 51 45



Salouf bei Savognin (GR)

7462 Salouf bei Savognin

>> Garni	-
>> Rendimento lordo	6,66% (dip. dal fatturato)
>> Stima rendimento capitale proprio	12,62%
>> Anno di costruzione/ristrutturazione	1989/in corso
>> Numero unità	11 + ristorante/wellness
>> Volume investimento	CHF 2,40 mio.

 Peter Müller, telefono 043 284 37 48



Oggetti di cui innamorarsi

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

Dagmersellen (LU)

6252 Dagmersellen

- » Casa unifamiliare con vigneto
- » Anno di costruzione 1962
- » Fondo 2928 m²
- » Superficie del giardino 1914 m²
- » Locali 7½
- » Prezzo su richiesta

 Kurt Beck, telefono 041 926 72 87



Schlattingen (TG)

8255 Schlattingen

- » Abitazione con granaio
- » Anno di costruzione 1800
- » Fondo 890 m²
- » Superficie abitativa 160 m²
- » Locali 7½
- » Prezzo CHF 590 000

 Rosmarie Obergfell, telefono 071 677 95 70



riservato



Heiden (AR)

9410 Heiden

- » Casa unifamiliare
- » Anno di costruzione 1968
- » Fondo 704 m²
- » Superficie abitativa 241 m²
- » Locali 8½
- » Prezzo CHF 1,55 mio.

 Roman Jäger, telefono 071 354 66 90



Villars-sur-Ollon (VD)

1884 Villars-sur-Ollon

- » Chalet
- » Anno di costruzione 1937
- » Fondo 1177 m²
- » Superficie abitativa 160 m²
- » Locali 6
- » Prezzo CHF 1,95 mio.

 Emmanuel Talamoni, telefono 022 354 36 66



Dal sogno di una casa alla casa da sogno

Residenze
esclusive

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

Wettingen (AG)

5430 Wettingen



>> Villa >> Sup. abit. 360 m² >> Locali 5½
>> Anno 2001 >> Fondo 982 m² >> Prezzo CHF 3,6 mio.

Christian Schranz, telefono 056 204 30 84

Kirchdorf (AG)

5416 Kirchdorf



>> Villa >> Sup. abit. 360 m² >> Locali 9½
>> Anno 2000 >> Fondo 1354 m² >> Prezzo CHF 2,7 mio.

Christian Schranz, telefono 056 204 30 84

Dietikon (ZH)

8953 Dietikon



>> Villa >> Sup. abit. 210 m² >> Locali 9
>> Anno 1913/1995 >> Fondo 750 m² >> Prezzo su richiesta

Varujan Kubetyan, telefono 044 744 51 45

Küsnacht (ZH)

8700 Küsnacht



>> Villa studiata dall'architetto >> Sup. abit. 590 m² >> Locali 10
>> Anno 1965 >> Fondo 1000 m² >> Prezzo su richiesta

Patric Kühn, telefono 044 925 39 43

Steckborn (TG)

8266 Steckborn



- >> Villa sul lago >> Sup. abit. 280 m² >> Locali 5½
- >> Anno 2005 >> Fondo 1006 m² >> Prezzo su richiesta

 Esther Brunschwiler, telefono 071 354 66 99

Lausanne (VD)

1000 Lausanne



- >> Villa di campagna >> Sup. abit. 970 m² >> Locali 18
- >> Anno 1974 >> Fondo 8000 m² >> Prezzo su richiesta

 Jean-Pierre Bernini, telefono 021 340 08 16

Rances (VD)

1439 Rances



- >> Casa padronale >> Sup. abit. 550 m² >> Locali 14½
- >> Anno 1726 >> Fondo 3799 m² >> Prezzo su richiesta

 Pascal Quartenoud, telefono 021 340 08 20

Zumikon (ZH)

8126 Zumikon



- >> Villa >> Sup. abit. 320 m² >> Locali 8½
- >> Anno 1934 >> Fondo 1283 m² >> Prezzo venduto

 Julian Lander, telefono 044 925 39 72

Lugano (TI)

6900 Lugano



- >> Villa >> Sup. abit. 297 m² >> Locali 6½
- >> Anno 2017 >> Fondo 560 m² >> Prezzo CHF 4,9 mio.

 Sacha Tettamanti, telefono 091 911 99 26

Uerikon (ZH)

8713 Uerikon



- >> Villa >> Sup. abit. 204 m² >> Locali 6½
- >> Anno 1978 >> Fondo 1625 m² >> Prezzo su richiesta

 Jens K. Schäfer, telefono 041 375 02 33

99

immobili da sogno per voi

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

www.immopulse.ch/oggettiimmobiliari



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)



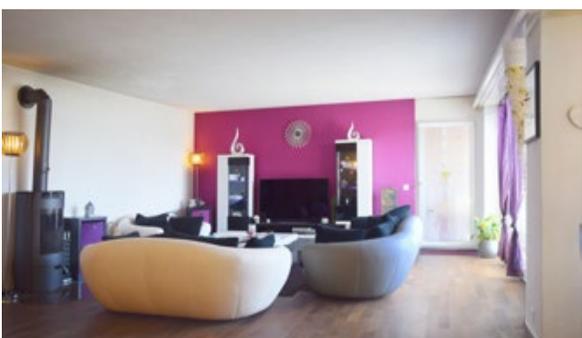
27 Pratteln (BL)



21 Hindelbank (BE)



28 Brislach (BL)



22 Burgdorf (BE)



29 Brislach (BL)

1	1091 Grandvaux 6 locali Sup. abit. 150 m ² Prezzo 1,25 mio.	11	1814 La Tour-de-Peilz 4½ locali Sup. abit. 124 m ² Prezzo 1,295 mio.	21	3324 Hindelbank 4½ locali Sup. abit. 110 m ² Prezzo 650 000
2	1188 Gimel 3½ locali Sup. abit. 87 m ² Prezzo 535 000	12	2525 Le Landeron 5½ locali Sup. abit. 150 m ² Prezzo 1,06 mio.	22	3400 Burgdorf 5½ locali Sup. abit. 217 m ² Prezzo 860 000
3	1262 Eysins 4½ locali Sup. abit. 160 m ² Prezzo 1,22 mio.	13	3053 Münchenbuchsee 4½ locali Sup. abit. 86 m ² Prezzo a partire da 730 000	23	3658 Merligen 4½ locali Sup. abit. 106 m ² Prezzo 925 000
4	1264 St-Cergue 4½ locali Sup. abit. 95 m ² Prezzo 815 000	14	3072 Ostermundigen 3½ locali Sup. abit. 73 m ² Prezzo 550 000	24	3770 Zweisimmen 8 appartamenti Sup. abit. a partire da 64 m ² Prezzo a partire da 316 000
5	1272 Genolier 5½ locali Sup. abit. 230 m ² Prezzo 1,41 mio.	15	3073 Gümligen 3½ locali Sup. abit. 87 m ² Prezzo 595 000	25	3983 Mörel 4½ locali Sup. abit. 119 m ² Prezzo 395 000
6	1304 Cossonay-Ville 4½ locali Sup. abit. 108 m ² Prezzo 820 000	16	3122 Kehrsatz 7½ locali Sup. abit. 126 m ² Prezzo 980 000	26	4123 Allschwil 5½ locali Sup. abit. 180 m ² Prezzo 1,02 mio.
7	1407 Donneloye 4½ locali Sup. abit. 116 m ² Prezzo 775 000	17	3123 Belp 5½ locali Sup. abit. 119 m ² Prezzo 775 000	27	4133 Pratteln 4½ locali Sup. abit. 84 m ² Prezzo 566 000
8	1510 Moudon 6½ locali Sup. abit. 120 m ² Prezzo 590 000	18	3296 Arch a partire da 3½ locali Sup. abit. a partire da 85 m ² Prezzo a partire da 460 000	28	4225 Brislach 5½ locali Sup. abit. 110 m ² Prezzo 680 000
9	1727 Corpataux 5½ locali Sup. abit. 169 m ² Prezzo 849 000	19	3322 Urtenen-Schönbühl 5½ locali Sup. abit. 153 m ² Prezzo 886 000	29	4225 Brislach 8½ locali Sup. abit. 226 m ² Prezzo 1,35 mio.
10	1773 Léchelles 3½ locali Sup. abit. 83 m ² Prezzo 400 000	20	3323 Bäriswil 7½ locali Sup. abit. 268 m ² Prezzo 2,25 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 locali Sup. abit. 150 m ² Prezzo 695 000	41 5736 Burg 5½ locali Sup. abit. 160 m ² Prezzo 690 000	53 6558 Lostallo 5½ locali Sup. abit. 186 m ² Prezzo 720 000
31 4452 Itingen 3½ locali Sup. abit. 90 m ² Prezzo 695 000	42 6010 Kriens 5½ locali Sup. abit. 160 m ² Prezzo 995 000	54 6596 Gordola 6½ locali Sup. abit. 149 m ² Prezzo 1,19 mio.
32 4552 Derendingen 4½ locali Sup. abit. 100 m ² Prezzo 520 000	43 6030 Ebikon 5½ locali Sup. abit. 174 m ² Prezzo 790 000	55 6600 Muralto 2½ locali Sup. abit. 50 m ² Prezzo 525 000
33 4562 Biberist 6 appartamenti Sup. abit. 431 m ² Prezzo 1,4 mio.	44 6030 Ebikon 5½ locali Sup. abit. 164 m ² Prezzo 865 000	56 6600 Locarno 3½ locali Sup. abit. 70 m ² Prezzo 535 000
34 4665 Oftringen 4½ locali Sup. abit. 103 m ² Prezzo 430 000	45 6214 Schenkon 6½ locali Sup. abit. 216 m ² Prezzo su richiesta	57 6605 Locarno 4½ locali Sup. abit. 130 m ² Prezzo 990 000
35 5034 Suhr 3½ locali Sup. abit. 95 m ² Prezzo su richiesta	46 6235 Winikon 5½ locali Sup. abit. 170 m ² Prezzo 1,05 mio.	58 6645 Brione sopra Minusio Sup. del fondo 3354 m ² Prezzo su richiesta
36 5417 Untersiggenthal 6½ locali Sup. abit. 239 m ² Prezzo 1,6 mio.	47 6275 Ballwil 3½ locali Sup. abit. 110 m ² Prezzo 680 000	59 6716 Leontica 3½ locali Sup. abit. 52 m ² Prezzo 75 000
37 5610 Wohlen 4½ locali Sup. abit. 130 m ² Prezzo su richiesta	48 6403 Küssnacht am Rigi 5½ locali Sup. abit. 145 m ² Prezzo 1,35 mio.	60 6814 Cadempino 5½ locali Sup. abit. 135 m ² Prezzo 990 000
38 5626 Hermettschwil-Staffeln 5½ locali Sup. abit. 132 m ² Prezzo 620 000	49 6472 Erstfeld 5½ locali Sup. abit. 130 m ² Prezzo 525 000	61 6834 Morbio Inferiore 5 locali Sup. abit. 270 m ² Prezzo 1,198 mio.
39 5712 Beinwil am See Sup. del fondo 2495 m ² Prezzo 1,49 mio.	50 6484 Wassen 7½ locali Sup. del fondo 2047 m ² Sup. abit. 200 m ² Prezzo 560 000	62 6926 Montagnola 6½ locali Sup. abit. 170 m ² Prezzo 1,86 mio.
40 5732 Zetzwil 8½ locali Sup. abit. 211 m ² Prezzo su richiesta	51 6493 Hospental Hotel con stazioni di servizio Sup. abit. 1417 m ² Prezzo 1,1 mio.	63 6927 Agra 5½ locali Sup. abit. 100 m ² Prezzo 510 000
	52 6537 Grono 4 appartamenti Sup. abit. 428 m ² Prezzo su richiesta	64 6986 Miglieglia 4 locali Sup. abit. 120 m ² Prezzo 380 000



65 Obervaz/Zortzen (GR)



72 Hallau (SH)



79 Wolfhausen (ZH)



66 Zurigo (ZH)



73 Beringen (SH)



80 Meilen (ZH)



67 Zurigo (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)



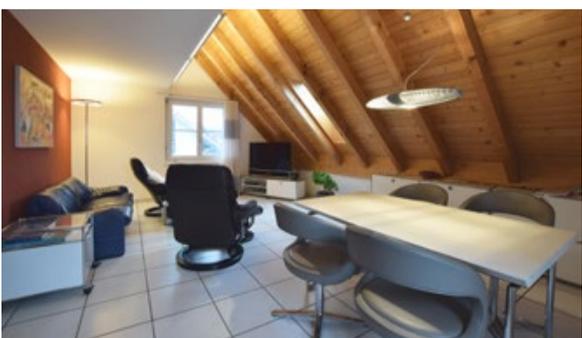
70 Eglisau (ZH)



77 Märstetten (TG)



84 Islisberg (AG)



71 Rafz (ZH)



78 Amriswil (TG)



85 Oberlunkhofen (AG)



86 Schlieren (ZH)



93 Heiden (AR)



87 Geroldswil (ZH)



94 Widnau (SG)



88 Wald (AR)



95 Rebstein (SG)



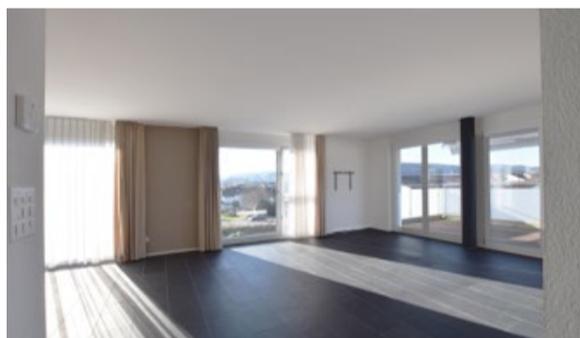
89 Gais (AR)



96 Wil (SG)



90 Herisau (AR)



97 Schwarzenbach (SG)



91 Gossau (SG)



98 Bütschwil (SG)



92 Arbon (TG)



99 Wildhaus (SG)

65 7082 Obervaz/ Zorten 7 locali Sup. abit. 185 m ² Prezzo 1,15 mio.	77 8560 Märstetten 4½ locali Sup. abit. 130 m ² Prezzo su richiesta	90 9100 Herisau 4½ locali Sup. abit. 110 m ² Prezzo 480000
66 8052 Zurigo a partire da 2½ locali Sup. abit. a partire da 72 m ² Prezzo a partire da 900000	78 8580 Amriswil 3½ locali Sup. abit. 92 m ² Prezzo 640000	91 9200 Gossau 13 locali Sup. abit. 395 m ² Prezzo 1,75 mio.
67 8057 Zurigo 8 locali Sup. abit. 160 m ² Prezzo su richiesta	79 8633 Wolfhausen 7½ locali Sup. abit. 230 m ² Prezzo 1,75 mio.	92 9320 Arbon 5½ locali Sup. abit. 91 m ² Prezzo 385000
68 8132 Egg b. Zürich 5½ locali Sup. abit. 137 m ² Prezzo 1,295 mio.	80 8706 Meilen 4½ locali Sup. abit. 111 m ² Prezzo 1,45 mio.	93 9410 Heiden 9½ locali Sup. abit. 325 m ² Prezzo 1,1 mio.
69 8173 Neerach 5½ locali Sup. abit. 110 m ² Prezzo 1,3 mio.	81 8834 Schindellegi 5½ locali Sup. abit. 150 m ² Prezzo 2,3 mio.	94 9443 Widnau 6½ locali Sup. abit. 250 m ² Prezzo 1,27 mio.
70 8193 Eglisau 4½ locali Sup. abit. 130 m ² Prezzo 720000	82 8854 Siebnen 3½ locali Sup. abit. 84 m ² Prezzo 525000	95 9445 Rebstein 5½ locali Sup. abit. 133 m ² Prezzo 850000
71 8197 Rafz 5½ locali Sup. abit. 129 m ² Prezzo 790000	83 8880 Walenstadt 8½ locali Sup. abit. 177 m ² Prezzo 995000	96 9500 Wil 6 locali Sup. abit. 127 m ² Prezzo 795000
72 8215 Hallau 3½ locali Sup. abit. 148 m ² Prezzo 645000	84 8905 Islisberg 12 locali Sup. abit. 346 m ² Prezzo 3,56 mio.	97 9536 Schwarzenbach 4½ locali Sup. abit. 120 m ² Prezzo 680000
73 8222 Beringen 5½ locali Sup. abit. 142 m ² Prezzo 965000	85 8917 Oberlunkhofen 8½ locali Sup. abit. 234 m ² Prezzo 1,43 mio.	98 9606 Bütschwil 4½ locali Sup. abit. 83 m ² Prezzo 450000
74 8224 Löhningen 5½ locali Sup. abit. 165 m ² Prezzo 1,49 mio.	86 8952 Schlieren 4½ locali Sup. abit. 110 m ² Prezzo 850000	99 9658 Wildhaus 5 locali Sup. abit. 100 m ² Prezzo 440000
75 8405 Winterthur 4½ locali Sup. abit. 115 m ² Prezzo 990000	87 8954 Geroldswil 4½ locali Sup. abit. 145 m ² Prezzo 1,555 mio.	
76 8454 Buchberg 6½ locali Sup. abit. 236 m ² Prezzo 2,7 mio.	88 9044 Wald 4 case pluri-familiari 24 appartamenti Prezzo 11,728 mio.	
	89 9056 Gais 5½ locali Sup. abit. 130 m ² Prezzo 740000	



SwissLife

