

Tandis que les tendances sociales et la numérisation se généralisent, le salon sert aussi souvent de bureau de nos jours. Nous passons en effet beaucoup de temps dans le salon. Nous avons regardé la situation d'un peu plus près et avons constaté ce qui suit:



21°C

Température ambiante considérée comme idéale pour le salon.

121 min.

Temps que nous passons chaque jour devant la télévision. La consommation télévisuelle augmente avec l'âge.







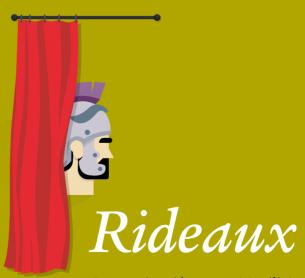
4h/jour

Temps que nous passons en moyenne sur notre canapé.



Surface du plus grand salon de New York dans un penthouse à Manhattan – cela correspond aux deux tiers d'un terrain de basket.





Les premiers rideaux ont été utilisés par les Romains. Ils en avaient assez de la poussière qui pénétrait dans la pièce et fixaient des chiffons humides au-dessus de leurs fenêtres.



Chers lecteurs,

Un particulier n'acquiert ou ne vend pas un bien immobilier tous les jours. Il est donc d'autant plus important de faire appel à un professionnel. Nos 60 experts en immobilier gèrent votre transaction avec professionnalisme, rapidement et sans risque pour vous. Profitez des atouts de Swiss Life Immopulse, ils sont multiples.

Notre cliente Madeleine Böni en a fait l'expérience (page 4). Swiss Life Immopulse s'est assurée que cette cheffe d'entreprise de Suisse orientale tire le meilleur de l'acquisition comme de la vente de ses biens. Sa maison «Haus am Steg» démontre en outre combien les exigences en termes de séjour ont évolué. L'ancien salon standard avec paroi murale, table basse et canapé a cédé le pas à un style d'aménagement tenant compte de nos besoins actuels de mobilité et d'individualité (page 6).

Cela étant, chaque achat ou vente de bien reste unique, avec un dénominateur commun toutefois, comme l'illustrent les exemples du quotidien professionnel de nos experts (page 8). La longue expérience, le savoir-faire global et la commercialisation sur mesure sont les clés du succès et apportent à notre clientèle, grâce à la position de Swiss Life sur le marché immobilier national, une valeur ajoutée sur toute la ligne (page 10).

Philipp Urech

Directeur Swiss Life Immopulse



Impressum

Immopulse Rédaction Angela Grandjean, Simon Leu 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 Relecture et traduction Swiss Life
Language Services Impression et envoi Engelberger Druck AG, Stans
Tirage 55 200 en allemand, 10 100 en français, 4700 en italien
Parution biannuelle Clause juridique Les informations fournies dans
cette publication sur les produits et les prestations ne s'assimilent pas à
des offres au sens juridique du terme. Aucune correspondance ne sera
échangée au sujet des concours et des tirages. Tout recours juridique
est exclu. Illustrations Image de titre et pages 4/5: Simon Opladen;
objets page 17: selon mention; toutes les autres images: Swiss Life ou
Adobe Stock

Assistant vocal dans le salon

Rêve ou cauchemar?

Lorsqu'Alexa d'Amazon fait les yeux doux à Max de Google: l'entente sera-t-elle parfaite entre les assistants vocaux? Ou le salon deviendra-t-il le décor d'un cauchemar sans fin?



Les assistants vocaux sont utiles, mais comportent aussi des risques.

ax de Google est un haut-parleur intelligent avec écran et caméra; il sait donc qui se trouve devant lui, et plus précisément à qui il parle. Atout de cette prouesse technologique selon Google: toutes les données biométriques sont exclusivement traitées sur l'appareil et ne parviennent à aucun moment sur le réseau. Les avantages qui en résultent sont multiples: la reconnaissance vocale fonctionne beaucoup plus rapidement et, sur le plan de la protection des données, tout risque de violation de la sphère privée est écarté.

Alexa et Max ont vraiment des points communs. Toutefois, Alexa d'Amazon réagit dès qu'on lui chuchote un ordre et elle a aussi un répertoire plus large. Les caractéristiques féminines? Rohit Prasad, responsable du développement au sein du département Intelligence artificielle, s'est récemment exprimé sur l'avenir d'Alexa: «La seule façon de rendre un assistant intelligent véritablement intelligent est de lui donner des yeux et de lui permettre d'explorer le monde.» Son objectif est donc de donner un corps à l'enceinte vocale Alexa.

On attend de voir comment Apple va réagir à cette innovation. Depuis que l'entreprise basée à

Cupertino (Californie) a présenté Siri en 2011, de nombreux assistants vocaux sont apparus sur le marché, mais ils n'occupent pas encore une grande place dans notre quotidien.

La capacité des assistants vocaux à prendre les commandes et à s'émanciper des hommes ne relève plus de l'utopie. En effet, ces «prétendus» auxiliaires peuvent être facilement manipulés lorsqu'on leur envoie des commandes inaudibles pour l'oreille humaine. Dans un article récemment publié dans le «New York Times», des chercheurs américains et chinois, lors d'essais en laboratoire, sont parvenus à activer de manière inaperçue les assistants vocaux de smartphones et d'enceintes intelligentes de sorte qu'ils composent des numéros de téléphone et surfent sur Internet. Entre de mauvaises mains, cette technologie pourrait être utilisée pour «ouvrir furtivement des portes de maisons intelligentes interconnectées, effectuer des virements ou faire des achats en ligne», redoutent les chercheurs.

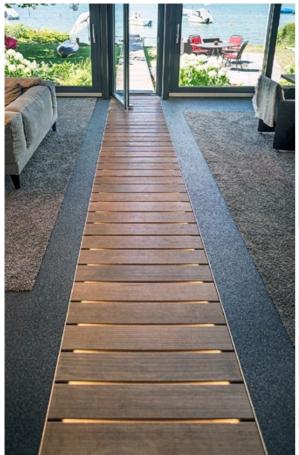
Mais le jour où deux assistants vocaux pourront communiquer entre eux, flirter ou fomenter un complot contre l'humanité appartient encore à la science-fiction.



Un coin charmant au bord du lac, invitant à la détente.

La clé du bonheur: L'experte en immobilier

Elle a une belle vie et se réjouit de ce que celle-ci lui réserve encore: mère de famille et femme d'affaires, Madeleine Böni profite de la vie et accorde beaucoup d'importance à un environnement harmonieux. Elle utilise aussi son réseau lorsqu'il s'agit de réaliser son rêve de la maison parfaite. Qu'elle vende ou qu'elle achète un bien immobilier de luxe, elle a toujours été accompagnée par Esther Brunschwiler, experte en immobilier chez Swiss Life Immopulse.











Un petit paradis sur le pas de la porte – un vrai plaisir!

h, quel débarcadère! De la rive de l'Untersee, cet appontement en bois prolonge la pelouse verdoyante sur une quinzaine de mètres et mène directement au salon lumineux. Il continue encore sur 25 mètres jusqu'à l'extrémité de l'ancienne grange à bateaux que Madeleine Böni a achetée avec son conjoint en 2002 à Steckborn sur les bords du lac de Constance.

C'est notamment grâce à son réseau savamment construit que Madeleine Böni a pu acquérir une maison aménagée avec un débarcadère qui était pourtant convoitée par de nombreux acquéreurs: le fameux «Haus am Steg». Originaire de Frauenfeld, fille d'un commerçant réputé, elle s'est très tôt familiarisée avec le commerce, les affaires et l'immobilier et elle met à profit ses relations professionnelles. Le conseiller du vendeur du bien immobilier situé au bord du lac de Constance recommande d'adjuger le bien à la femme d'affaires mariée et mère de deux filles aujourd'hui adultes, parce que son mari est son agent fiduciaire. Ce sont de telles expériences de la vie professionnelle qui font la différence; des relations de confiance tissées au fil des années, une observation précise du monde des affaires local et la recherche permanente de nouvelles possibilités.

Pendant que Madeleine Böni gère un hôtel avec sa fille dans l'Allmend de Frauenfeld – un travail harassant – le bien «Haus am Steg» situé à Steckborn, à 20 minutes de voiture du chef-lieu du canton de Thurgovie, devient un véritable havre de paix, l'endroit idéal pour recharger les batteries. «C'est ici que je puise l'énergie pour mon travail!»

Au fil du temps – l'hôtel à Frauenfeld a entre-temps été vendu – elle constate à quel point son environnement habituel à Frauenfeld lui manque, et elle prend la décision de revenir aux sources.

D'abord, en tant qu'investisseuse, elle fait construire un immeuble dans le centre-ville de Frauenfeld, elle y emménage dans un loft. Peu de temps après, alors que ses deux filles ont fait leur entrée sur le marché du travail et que leur chien et leurs enfants passent de plus en plus de temps chez leur jeune grand-mère dynamique, Madeleine Böni décide: «Je veux revenir dans le quartier où j'ai grandi.»

A ce moment précis, Esther Brunschwiler, conseillère en immobilier de Swiss Life Immopulse, cherche justement un acquéreur pour une superbe maison individuelle construite en 2003. Madeleine Böni veut ce bien à tout prix, mais après les deux premières visites, elle n'est pas en position de force. Mais voilà que le premier acquéreur potentiel doit renoncer à l'achat pour cause de maladie et que le second échoue à réunir les fonds nécessaires. La chance tourne alors en sa faveur.

Non seulement parce que l'une de ses filles et ses petits-enfants habitent à quelques encablures de là, mais aussi parce que sa mère habite deux rues plus loin dans une maison du même architecte et aussi que l'un de ses frères réside dans le même quartier: la maison moderne de cinq pièces et demie, avec un grand terrain en bordure de forêt, répond à tous ses critères. Mais Madeleine Böni n'est pas encore au bout de ses peines: le vendeur a en effet un autre acquéreur potentiel qui propose bien plus pour l'achat du bien.

Mais Esther Brunschwiler, conseillère en immobilier chevronnée, parvient à convaincre le vendeur de ne pas tout risquer lors de la troisième tentative et d'accepter la transaction. Ce revirement de situation, elle le doit à son tact, son intuition, son sens aigu des réalités, à ses innombrables contacts, et, comme le dit Madeleine Böni, «à ses compétences sociales très prononcées». «Madame Brunschwiler a fait preuve de beaucoup de tact et m'a toujours aidée à garder mon calme, ce qui est difficile, car je peux très vite perdre mes nerfs.»

Madeleine Böni se souvient très bien de cette habile manœuvre. En 2017, elle a transformé l'immense maison. Au premier étage, elle a créé un loft destiné à la location. Le reste du temps, la famille utilise la maison au bord de l'Untersee comme maison de vacances ou

pour les week-ends. Un jour, Madeleine Böni en a assez et décide de vendre le bien pour un montant approchant les dix millions de francs.

Femme d'affaires avisée, elle pourrait se charger de la vente toute seule car comme elle dit, «j'ai déjà vendu des maisons. Mais la maison et son débarcadère forment un bien si cher et si spécial qu'il doit être commercialisé par un professionnel.» Et elle sait vers qui se tourner.

Esther Brunschwiler, bien qu'elle ne travaille pas à proximité mais dans l'agence générale du Pays d'Appenzell, se voit de nouveau confier le mandat de vente et effectue un travail de longue haleine au printemps: une documentation en bonne et due forme est jointe à la stratégie de commercialisation élaborée sur mesure. Le bien est rapidement mis sur Internet et les choses vont alors très vite: quatre jours plus tard, quatre personnes intéressées se manifestent, et trois visites sont organisées le lendemain.

L'entrepreneur de Suisse orientale Kurt Früh, qui a longtemps travaillé dans le secteur informatique et qui est désormais auteur de romans policiers (www.kurt-frueh.ch) n'hésite pas longtemps lorsqu'il voit ce magnifique chef d'œuvre en compagnie de son épouse Sonja, professeure de yoga: il achète la maison – mobilier et bateau compris – également parce que l'experte en immobilier Esther Brunschwiler le conseille sur toute la ligne: «Grâce à son expérience, à son professionnalisme et à son sens du contact, la transaction s'est faite sans problème. Cela s'explique aussi par le fait que le courant est bien passé entre toutes les personnes concernées.»

Et la conclusion de Madeleine Böni?

«Je suis globalement satisfaite. J'ai vécu ce que l'on peut vivre dans une vie. Je peux maintenant profiter de mes petits-enfants.»

Ah, ce débarcadère à Steckborn! Pour Madeleine Böni comme pour Sonja et Kurt Früh, il symbolise aussi la transition vers un nouveau chapitre de la vie.



Les temps changent, l'espace de séjour aussi.

Le salon classique: un modèle en voie de disparition!

Notre manière de vivre a beaucoup changé:
adieu les parcours de vie standardisés, le métier que l'on exerce
toute sa vie et la frontière distincte entre travail et loisirs.
Cela a aussi des répercussions sur le salon classique:
l'aménagement qui était autrefois la norme, avec canapé,
table basse et élément mural, disparaît lentement mais sûrement
au profit d'un design de mobilier radicalement nouveau,
adapté au caractère nomade de notre mode de vie moderne.

ly a environ 200 ans, des changements ont eu lieu en Suisse. Pendant la transformation du pays en un Etat fédéral entre 1815 et 1848, l'industrie chimique s'est implantée ici et, après 1830, avec la production de métiers à filer, la Suisse a atteint le taux d'exportation de biens industriels par habitant le plus élevé. La fondation de la Schweizerische Kreditanstalt en 1856 a marqué un nouveau tournant et la loi sur le travail dans les fabriques introduite dans toute la Suisse en 1877 a fixé à 65 heures le temps de travail hebdomadaire normal. Les gens ont progressivement atteint une relative prospérité et se sont créé chez eux leur propre lieu pour s'affirmer grâce à une séparation claire entre l'espace de vie et le lieu de travail. Le salon, généralement la plus grande pièce du logement, avait une importance particulière en tant que lieu de rassemblement pour la famille. Il était généralement aménagé avec un secrétaire, une commode, un lit en placage de bois et une plante. Le salon était la pièce où l'on recevait ses invités et où l'on pouvait mettre en avant son statut dans la société.

Un peu plus tard, une grande cheminée était un signe révélateur: on se trouvait bel et bien dans le salon, pièce qui était généralement réservée aux événements exceptionnels. Mais à mesure que le niveau de vie de la population a augmenté, le mobilier a changé. L'aménagement d'un salon classique comprend le mobilier capitonné avec une table basse, l'armoire et l'unité murale, les étagères et les buffets pour la télévision (lorsqu'elle n'est pas déjà accrochée au mur) et d'autres appareils électroniques ou pour le rangement des bouteilles d'alcool.

Le salon moderne a changé à bien des égards, rien qu'au niveau de sa construction: il doit servir à la fois de salle à manger, de pièce pour se relaxer et de salle de réception. La tendance qui consiste, dans les constructions modernes, à prévoir le moins possible de murs, va à l'encontre de ce caractère multifonctionnel du salon. La cuisine, la salle à manger et la pièce à vivre fusionnent pour former un tout. Les espaces sont délimités par d'autres moyens là où les murs sont absents. Autre élément important: le salon n'est plus cette pièce où l'on se distrait et au centre de laquelle trône la télévision. Malgré les nouveaux modèles de télévision toujours plus tape-à-l'œil: ces appareils sont appelés à disparaître. La tablette et le smartphone assurent désormais les fonctions de divertissement et, dans les salons modernes, on dissimule les écrans entre les modules à étagères ou à l'intérieur de ces derniers.

On ne demande plus à ses invités de s'assoir sur le canapé, mais de prendre place à la grande table qui peut être ajustée en longueur et en hauteur. Les invités peuvent aussi s'asseoir sur des sièges qu'ils peuvent déplacer à leur guise, à la manière de meubles qui donnent forme à nos différents styles de vie. Des éléments multifonctionnels qui rendent pour chacun l'instant unique et qui offrent la possibilité de s'adapter à toute situation, aussi disparate soit-elle. Par exemple, cette année, lors des deux principaux salons du meuble à Cologne et à Milan, la manufacture suisse de Sede a présenté le pouf en cuir DS-5050 dont la forme rappelle beaucoup celle d'un macaron et qui est très facilement réglable en hauteur. Il s'agit à la fois d'un objet de design qui trouvera sa place



Fauteuil vintage style années 70 signé de Sede.



Le salon moderne, toujours plus polyvalent.



Fauteuil de designer signé Branca-Lisboa.

dans le salon et, lorsqu'il est remonté à sa hauteur maximale, d'un siège supplémentaire que l'on pourra disposer autour de la table pour les repas. Mais ce n'est pas tout: le modèle se décline aussi en table: un noble plateau de table remplace alors l'assise souple.

Le salon tel que nous le connaissions autrefois appartient déjà au passé: dorénavant, la cuisine et le salon ne forment plus qu'un seul espace qui devient la pièce centrale de la maison. La suppression des limites entre la cuisine, pièce de travail, et le salon, pièce où l'on se repose, est depuis longtemps une réalité sur le plan architectural, dans la lignée de la redistribution des rôles entre les sexes. La séparation des tâches entre les hommes et les femmes disparaît complètement, une nouvelle richesse en termes de temps et d'attention apparaît. Selon les experts en habitat, notre rythme de vie va de nouveau ralentir: l'automatisation, la mise en réseau et l'utilisation de robots dans le foyer ne joueront pas un rôle aussi important que prévu. Il en résulte un nouveau design pour les futures cuisines intégrées dans les salons. On se détourne des formes métalliques, numérisées, brillantes et aseptiques au profit de surfaces et de formes plus souples, plus naturelles et plus agréables

«Une opulence légère et discrète», observe aussi Yvonne Henkel, conseillère en aménagement intérieur chez le fabricant de meubles «Wohnbedarf» à Zurich, à propos des souhaits des Suisses concernant l'aménagement de leur salon. Dans un entretien récemment publié dans un magazine, elle précise: «Les clients locaux achètent des produits de valeur, qui ne sont pas nécessairement chers. En principe, quand ils achètent des meubles classiques, ils optent pour des pièces d'origine, et non pour des copies. Le client suisse n'est pas un acheteur impulsif, il s'intéresse de près à la matière.»

Existe-t-il des différences de goût entre les hommes et les femmes? Yvonne Henkel: «Il y a longtemps que l'aménagement intérieur n'est plus un domaine réservé aux femmes. Aujourd'hui, dans un couple, l'homme est également associé à la décision d'achat. En principe, les femmes ont tendance à vouloir plus d'opulence; en revanche, les hommes apprécient un style classique, fonctionnel et plus épuré. Mais les hommes comme les femmes savent ce qu'ils veulent et sont attachés au design.»

Tendances pour 2020

Des formes élégantes

Des surfaces généreusement capitonnées, des cadres délicatement rembourrés, des coutures soignées et des pieds à la fois fins et robustes: telles sont les caractéristiques dominantes actuelles du design.

Un habitat naturel

Le bois fait son grand retour, parce qu'il s'agit d'un matériau naturel qui, comme le cuir épais transformé par exemple par la société de Sede, est pratiquement indestructible et source de bien-être.

Transparence

La numérisation a un impact sur le nombre de CD, de livres et de DVD. On souhaite mettre en valeur de manière esthétique tout ce que l'on peut encore trouver dans le salon. Les meubles aux formes simples, sans dossier ni côtés, sont très tendance.

Des détails raffinés

On apporte une touche esthétique finale au salon avec des accessoires comme des vases, des cache-pots ou des coussins dont la gamme de matières s'étoffe en permanence. Par exemple, la société autrichienne Ka.ma Interior Design insuffle un nouveau style avec des pots au design intemporel en laiton brossé à la main et en paille de Vienne, matériau traditionnellement utilisé pour les assises des chaises.



Tous les jours au service des clients, et avec succès

Aucune transaction immobilière ne ressemble à une autre: parce que les exigences et les attentes sont à chaque fois différentes. Grâce au professionnalisme, à l'expérience et à la passion de nos 60 experts en immobilier, les transactions même les plus complexes sont menées avec succès. Six experts en immobilier racontent des anecdotes issues de leur quotidien.

Svizzera italiana



Evita Zaverdjiev

«J'avais reçu un mandat de vente exclusif pour un immeuble haut de gamme à Bigorio au nord de Lugano comprenant quatre appartements. Avant même que nous ayons commencé la commercialisation, le premier logement avait déjà été vendu grâce à notre réseau de relations. Situés au cœur de la nature, avec une vue magnifique sur le lac de Lugano, les appartements laissaient une impression de vacances. Avec un drone, nous avons filmé cet environnement remarquable pour donner une idée de la vue magnifique depuis la terrasse. Avec une commercialisation efficace, nous avons suscité l'intérêt de nombreux acquéreurs potentiels: un couple a tout de suite eu un coup de cœur pour l'un des appartements. Pour les autres personnes intéressées, acheter l'un de ces appartements était tout simplement un must!»

Aarau



Pascal Pfister

«Au printemps dernier, à Wohlen (AG), je voulais faire visiter une maison d'angle à une acheteuse potentielle. Alors que j'effectuais les préparatifs pour la visite, le voisin qui se trouvait dans son jardin m'a demandé si je vendais la maison et si j'avais le temps de prendre un café après la visite. Il m'a alors expliqué qu'il voulait lui aussi vendre sa maison, la maison centrale. L'acheteuse potentielle avait certes aimé la situation de la maison d'angle, mais elle n'était finalement pas intéressée en raison des nombreux travaux de transformation qui étaient nécessaires. Je l'ai rappelée et je lui ai dit que la maison centrale était aussi en vente, et la suite de l'histoire est prévisible: elle a tout suite eu un coup de cœur pour cette maison et nous avons pu vendre le bien sans appel d'offres.»

Morges-La Côte/Stans



Emmanuel Talamoni



Silvia Rohrer

«Voici l'histoire d'un succès qui illustre parfaitement l'expertise d'Immopulse dans toute la Suisse. Une propriétaire d'Altdorf (UR) a pris contact avec l'experte en immobilier locale Silvia Rohrer et lui a demandé si Swiss Life Immopulse pouvait procéder à une estimation de sa maison à Blonay (VD) qu'elle voulait mettre en location ou en vente. Silvia Rohrer a transmis à la propriétaire les coordonnées d'Emmanuel Talamoni, son collègue en Suisse romande. Suite à l'évaluation approfondie de cette maison construite en 1975, la cliente a opté pour la vente. En l'espace d'un mois, le bien avait trouvé preneur grâce à la commercialisation efficace d'Emmanuel Talamoni. C'est là que Silvia Rohrer entre de nouveau en jeu: elle a été mandatée par la cliente pour acquérir, avec le produit de la vente de sa maison, un logement en propriété en Suisse centrale.»

Horgen



Roberto Rotundo

«Un propriétaire voulait vendre sa maison située à Au (ZH) pour 1,45 million. J'ai rencontré le propriétaire, je lui ai expliqué la procédure que nous appliquons en temps normal pour commercialiser un bien, les prestations que nous fournissons en amont et comment nous accompagnons les propriétaires et les acquéreurs tout au long du processus de vente. Comme il me l'a dit plus tard, le vendeur m'a confié le mandat de vente en raison de ma présentation claire et précise, de la manière professionnelle avec laquelle les processus ont été expliqués, de la qualité du conseil et de l'expertise dans le domaine. La transaction s'est déroulée comme décrit précédemment: en deux semaines, la maison avait trouvé preneur et le vendeur était ravi d'avoir fait appel à Immopulse.»

Meilen



Patric Kühn

«Nécessitant des soins hospitaliers, un propriétaire de Gossau (ZH) a quitté sa villa pour un établissement spécialisé. Depuis, sa femme vivait seule dans la propriété et voulait la vendre pour se rapprocher de son mari. Une première tentative avec un agent immobilier local qui voulait vendre le bien au prix de 1,2 million avait échoué. La vendeuse s'est renseignée auprès de son entourage et on lui a recommandé Immopulse. Nous avons estimé le bien début 2018, visualisé différentes possibilités d'utilisation, tourné une vidéo et mis la villa sur le marché avec un concept de commercialisation numérique. La villa a été vendue au prix de 1,75 million, soit beaucoup plus que l'estimation du premier agent immobilier, à la plus grande satisfaction de toutes les parties impliquées. C'est désormais une famille avec deux enfants qui donne une nouvelle vie à cette propriété.»

Schwyz



Andreas Zehnder

«Un cabinet d'architectes avec lequel j'avais collaboré avec succès avait recommandé mes services à un propriétaire. Il y a quelques années, ce dernier avait tenté de vendre sa maison par l'intermédiaire d'un agent immobilier, sans succès. J'ai accepté ce nouveau défi, préparé une stratégie de commercialisation et mis en œuvre les premières mesures. Peu de temps après, une famille a eu un coup de cœur immédiat, dès la première visite. Toutefois, pour financer cet achat, les acquéreurs devaient d'abord vendre leur luxueux appartement en duplex, avec vue sur le lac d'Ägeri. Comme ils me faisaient confiance, ils m'ont confié le mandat pour la vente de leur appartement. J'ai effectué une estimation, j'ai discuté de la stratégie de commercialisation avec le client et j'ai rapidement vendu ce superbe bien. Les clients étaient ravis et peuvent à présent se réjouir de leur future maison à Einsiedeln.»

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

Svizzera italiana

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

wintermur

---8

Zürcher Unterland

Zürich Binz

Zürich City

Zürich Limmatquai



Les avantages sont multiples

Que vous soyez propriétaire privé ou acteur institutionnel: les experts en immobilier de Swiss Life Immopulse contribuent de manière déterminante à votre succès.

Réseau de distribution national

- 60 conseillers en immobilier
- · 1200 conseillers en prévoyance
- · 40 agences générales
- · Des centaines de partenaires

1,3 million de clients

- · Accès à une base de clients couvrant toute la Suisse
- Accès aux acheteurs potentiels en toute discrétion

Notoriété élevée

- · Marque forte et positive
- Entreprise traditionnelle suisse depuis 1857
- · Certificat délivré par la FINMA

Commercialisation sur mesure

 Commercialisation efficace et sur mesure à l'aide d'outils discrets, conventionnels et numériques en fonction des différents segments d'acheteurs



Expertise en financement

- Service interne d'octroi d'hypothèques
- Hypothèques de partenaires financiers

Grande expérience

<u> 1.11</u>

- Experts en immobilier au bénéfice d'une longue expérience
- Spécialistes confirmés dans les catégories immobilières «standard», «luxe», «nouvelle construction» et «rendement»
- Suivi de la clientèle dans plusieurs langues

Compétence avérée

- Plus grand propriétaire foncier de Suisse
- Expertise dans les domaines de l'immobilier, des finances et des assurances mise à disposition par un seul prestataire



Belles perspectives de réussite – grâce aux conseillers en immobilier de Swiss Life Immopulse.

Temps de commercialisation réduit

Grâce à nos canaux de distribution, à nos clients et à nos outils de commercialisation, nous disposons d'un large accès au marché et d'une très grande résonance. Cela nous permet d'atteindre un plus grand nombre d'acheteurs potentiels et ainsi de réduire le temps de commercialisation.



Prix de vente plus élevé

Nous pouvons obtenir le meilleur prix de vente pour vous grâce à plusieurs facteurs: un plus grand nombre d'acheteurs potentiels, une détermination sérieuse du prix du marché, notre sens de la négociation ainsi que notre expérience et notre expertise.



Vos avantages



Service haut de gamme

Nous prenons en charge toutes les activités dans la procédure de vente et vous ne payez que si la transaction aboutit. Notre expert en immobilier est votre interlocuteur. Il vous informe régulièrement de l'état de la vente et se tient personnellement à votre disposition pendant toute la durée du mandat.



Sécurité financière

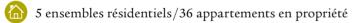
Nos conseillers en immobilier expérimentés exécutent vos transactions immobilières avec professionnalisme, sans risque et, le cas échéant, avec le soutien d'une équipe d'experts centralisée. Vous bénéficiez ainsi d'une large protection et d'une valeur ajoutée maximale.



Idyllique et pourtant proche du centre: ensemble résidentiel moderne à Schachen.

Schachen (LU)

Logement à la pointe de la modernité





De 21/2 à 41/2 pièces



Garage souterrain



A seulement 20 minutes de Lucerne



à partir de 55 m²



Prix à partir de 350 000 francs





Situation

Schachen est une commune du canton de Lucerne, à la fois rurale et proche de la ville. Elle jouxte les localités d'Entlebuch, Malters, Ruswil, Schwarzenberg et Wolhusen. Commune bien desservie, Schachen se distingue par son agencement soigné et offre un cadre de vie idéal pour les actifs et les familles. Vous trouverez dans les commerces locaux tous les produits de première nécessité. La commune enregistre une croissance constante de sa population et attache une grande importance à la qualité de vie et à un urbanisme soigné.

Bien

Un nouveau quartier urbain est en cours de construction directement à côté de la gare: l'ensemble résidentiel «Schachenweid». Il se situe à proximité immédiate de différents espaces de détente comme l'Eigenthal ou l'Entlebuch reconnue comme réserve de biosphère par l'UNESCO. Les 36 appartements en propriété avec une qualité de construction supérieure ont plusieurs atouts qui sauront vous convaincre. Avec des plans d'ensemble bien pensés pour un confort d'habitation optimal, ces appartements offrent des équipements exceptionnels

ainsi qu'un large choix de matériaux haut de gamme pour l'aménagement intérieur.

Chaque étage est desservi par un ascenseur et tous les appartements disposent d'un garage souterrain et d'une cave fermée. Des locaux de bricolage et de rangement équipés d'un raccordement électrique peuvent être achetés en option.



Votre conseiller en immobilier

Albert Gashi

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

Agence générale Lucerne Sternmattstrasse 12B, 6005 Lucerne

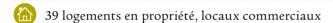
www.immopulse.ch

Tägerwilen (TG)

Campagne citadine



Une conception ingénieuse permet des rapports espace/lumière exceptionnels.



Situation centrale très bien desservie

2½ à 4½ pièces

70 à 200 m²

Prix à partir de 640 000 francs

Situation

Tägerwilen est une commune thurgovienne résidentielle attractive, rurale et urbaine à la fois, proche de la frontière allemande. Sa desserte est excellente grâce aux deux gares et à l'autoroute.

Bien

Des jeux de lumière uniques dans le séjour, un jardin privatif avec accès au plein air ou encore toit-terrasse de rêve à la vue panoramique. A l'automne/hiver 2019, des logements d'aménagement exclusifs et de conception ingénieuse sortiront de terre à Tägerwilen. Différentes unités d'habitation sont disponibles et peuvent en partie être combinées pour former des appartements de grande taille. Le sous-sol accueille les caves, les espaces de stockage privatifs et le garage. De là, les différents niveaux extérieurs sont desservis via trois ascenseurs.

Notre conseillère en immobilier

Rosmarie Obergfell

Téléphone 071 677 95 70 rosmarie.obergfell@swisslife.ch

Agence générale Thurgau Rathausstrasse 17, 8570 Weinfelden

www.immopulse.ch

Tegna (TI)

Logements spacieux baignés de lumière



Concept d'éclairage du séjour avec baie vitrée et sortie dans le jardin.

5 maisons mitoyennes modernes

Quartier résidentiel calme et ensoleillé

□ 4½ à 5½ pièces

191 à 196 m²

Prix à partir de 1,22 million de francs

Situation

Avec Verscio et Cavigliano, Tegna fait partie de la commune de Terre di Pedemonte, à quelques minutes en voiture ou en train de Locarno et d'Ascona.

Bien

A deux pas d'une zone de loisirs sur les rives de la Melezza et de la Maggia, dans un quartier résidentiel calme près de l'école obligatoire, les nouvelles maisons uniques «Case ai Campi Grandi» vont voir le jour. Elles se distinguent par une harmonie architecturale entre bois et béton conférant une légèreté à la construction tout en garantissant une grande intimité. Chaque maison est dotée d'un jardin privatif, de places de stationnement couvertes, d'une cour d'entrée et de terrasses couvertes pour toutes les pièces. La double hauteur sous plafond dans le séjour assure une qualité d'habitat exceptionnelle.

Notre conseiller en immobilier

Stefan Keller

Téléphone 091 821 22 13 stefan.keller@swisslife.ch

Agenzia Generale Svizzera italiana Ufficio Locarno, Via Ciseri 13A, 6600 Locarno

www.immopulse.ch

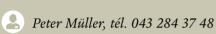
Immeubles de rendement

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.

Bremgarten (AG)

5620 Bremgarten

>> Immeuble de rendement r	nixte
>> Rendement brut	4,9%
>> Rendement des capitaux propres estimé -	
>> Année de constr./rénov.	1870/2005-2006
>> Nombre d'unités	9
>> Volume de placement	2,15 mio. CHF
	•







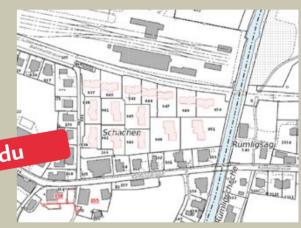
Schachen (LU)

6105 Schachen

>>> Projet de nouvelle constr. avec 15 maisons locatives	
>> Rendement brut	4,5%
>>> Rendement des capitaux pr	ropres estimé –
>> Année de construction	2019
>> Nombre d'unités	128 appartements
>> Volume de placement	vendu

Adrian Emini, tél. 043 284 41 47





Rothrist (AG)

4852 Rothrist

>>> Projet de nouvelle constr. avec 4	maisons locatives
>> Rendement brut	4,2%
>> Rendement des capitaux prop	res estimé –
>> Année de construction	2019-2021

Nombre d'unités 48 appart., 61 places de garage
 Volume de placement 23,45 mio. CHF

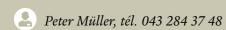
Ardian Emini, tél. 043 284 41 47





Utzenstorf (BE)

>> Maisons locatives	
>>> Rendement brut	5,9%
>>> Rendement des capitaux	propres estimé -
>> Année de construction	1975
>> Nombre d'unités	12 appart., 2 ateliers
>>> Volume de placement	vendu







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.

Baar (ZG)

	0340 Baar
>> Propriété paradisiaque au o	alme
>> Année de constr./rénov.	1978/2015
>> Terrain	6943 m²
>> Surface habitable	260 m²
>> Pièces	5½
>> Prix	5,4 mio. CHF







🔔 👃 Aarefa Amini, tél. 044 727 60 21

Weggis (LU)

	6353 Weggis
>> Maison d'habitation avec vue panoramique	
>> Année de construction	1988
>> Terrain	786 m²
>> Surface habitable	154 m ²
>> Pièces	61/2
	4 CF ' CIII



L Jens K. Schäfer, tél. 041 375 02 33





Claro (TI)

	6702 Claro
>> Maison méditerranéenne	
>> Année de constr./rénov.	1973/2016
>> Terrain	1123 m ²
>> Surface habitable	135 m²
>> Pièces	6
>> Prix	990 000 CHF



🚣 Davide Dellamora, tél. 091 821 22 51





Gommiswald (SG)

	8737 Gommiswald
>> Villa	
>> Année de construction	2016
>> Terrain	441 m ²
>> Surface habitable	290 m ²
>> Pièces	71/2
>> Prix	1,98 mio. CHF



Esther Brunschwiler, tél. 071 354 66 99





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.



Oberrohrdorf (AG)

5452 Oberrohrdorf



>> Villa

>> Surface habitable 243 m²

>> **Pièces** 6½

>> Année de constr. 1996 >> Terrain 769 m²>>

Prix 2,2 mio. CHF



Christian Schranz, téléphone 056 204 30 84

Oberwil-Lieli (AG)

8966 Oberwil-Lieli



>> Villa

>> Surface habitable 277 m²

>> **Pièces** 9½

>> Année de constr. 1978

Château-d'Oex (VD)

>> **Terrain** 1241 m²

>> Prix 3,4 mio. CHF

1660 Château-d'Oex



Christian Schranz, téléphone 056 204 30 84

Meilen (ZH)

8706 Meilen



- >> Terrasse 77 m²
- >>> **Prix** 2,59 mio. CHF

>> Surface habitable 153 m² >> Appartement en attique >> **Pièces** 4½ >> Année de constr. 2015

>> Chalet de luxe

- >> Surface habitable 1200 m²
- >> Pièces 20

- >> Année de constr. 1999
- >> **Terrain** 5442 m²
- >> Prix 7,5 mio. CHF



Julian Lander, téléphone 044 925 39 72

Patric Kühn, téléphone 044 925 39 43

8707 Uetikon am See

Herrliberg (ZH)

8704 Herrliberg



- >> Villa
- >> Surface habitable 340 m²
- >> **Pièces** 7½
- >> Année de constr. 1998 >> Terrain 815 m²
- >> Prix sur demande



Julian Lander, téléphone 044 925 39 72

Adliswil (ZH)

>> Villa

8134 Adliswil



Uetikon am See (ZH)



- >> Villa de campagne
- >> Surface habitable 360 m²
- >> Pièces 14
- >> Année de constr. 1960 >> Terrain 2600 m²
- >> Prix 5,26 mio. CHF



Emmanuel Talamoni, téléphone 022 354 36 66

>> **Pièces** 7½

>> Prix 2,85 mio. CHF



- >> Villa de luxe
- >> Surface habitable 380 m²

>> Surface habitable 236 m²

- >> **Pièces** 6½
- >> Année de constr. 1943 >> Terrain 855 m²
- >>> **Prix** 4,65 mio. CHF

Aarefa Amini, téléphone 044 727 60 21

>> Année de constr. 1973 >> Terrain 1448 m²

Julian Lander, téléphone 044 925 39 72

Uerikon (ZH)

8713 Uerikon



- >> Villa
- >> Surface habitable 204 m²
- >> **Pièces** 6½
- >> Année de constr. 1978 >> Terrain 1625 m²
- >> Prix vendu
- Jens K. Schäfer, téléphone 041 375 02 33

Lausanne (VD)

1000 Lausanne



- >> Villa
- >> Surface habitable 850 m²
- >> Pièces 18

- >> Année de constr. 1961
- >> **Terrain** 8000 m²
- >>> Prix sur demande



Jean-Pierre Bernini, téléphone 021 340 08 16

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.

swisslife.ch/biens-immobiliers







Epalinges (VD)



Bassins (VD)





Céligny (GE)

Fiez (VD)









Vauderens (FR)



Billens (FR)



Billens (FR)



12 Yvorne (VD)



Chamoson (VS)



4 Le Landeron (NE)



15 Sutz (BE



Berne (BE)



Belp (BE)



Neuenegg (BE)



Kerzers (FR)



Arch (BE)



Urtenen-Schönbühl (BE)

21



Bäriswil (BE)



23 Bollodingen (BE)



24 Koppigen (BE)



Weier im Emmental (BE)



26 Wengen (BE)



27 Therwil (BL)



Allschwil (BL) 28



29 Nunningen (SO) 1 1035 Bournens 4 pièces Surf. hab. 122 m² Prix 735 000

1066 Epalinges 5 pièces Surf. hab. 170 m² Prix 1275000

3 1269 Bassins 2½/3½/4½ pièces Surf. hab. à partir de 54 m² Prix à partir de 400000

1271 Givrins 7 pièces Surf. hab. 190 m² Prix 1990000

1298 Céligny 41/2 pièces Surf. hab. 91 m² Prix 940000

6 1312 Eclépens 3½ pièces Surf. hab. 91 m² Prix 630000

7 1405 Pomy 5½ pièces Surf. hab. 120 m² Prix 1300000

8 1420 Fiez 6 pièces Surf. hab. 200 m² Prix 1300000

1675 Vauderens 5½ pièces Surf. hab. 147 m² Prix 790000

10 1681 Billens 1½ pièce Surf. hab. 41 m² Prix 245 000

11 1681 Billens 3½ pièces Surf. hab. 84 m² Prix 530000

12 1853 Yvorne 6½ pièces Surf. hab. 190 m² Prix 990000

13 1955 Chamoson 14 pièces Surf. hab. 314 m² Prix 870000

14 2525 Le Landeron 5½ pièces Surf. hab. $131\,\mathrm{m}^2$ Prix 685 000

> 15 2572 Sutz Auberge Surf. hab. 950 m² Prix 2080000

16 3019 Berne 41/2 pièces Surf. hab. 112,3 m² Prix 840000

17 3123 Belp 5½ pièces Surf. hab. 160 m² Prix 995 000

18 3176 Neuenegg 5½ pièces Surf. hab. 127 m² Prix 870000

19 3210 Kerzers 6½ pièces Surf. hab. 180 m² Prix 965000

20 3296 Arch 3½ pièces Surf. hab. 101 m² Prix 705000

21 3322 Urtenen-Schönbühl 5½ pièces Surf. hab. 153 m² Prix 845 000

22 3323 Bäriswil 7½ pièces Surf. hab. 268 m² Prix 2250000

23 3366 Bollodingen 6½ pièces Surf. hab. 187 m² Prix 690000

24 3425 Koppigen 7½ pièces Surf. hab. 184 m² Prix sur demande

3462 Weier im Emmental 13 pièces Surf. hab. 420 m² Prix 845 000

26 3823 Wengen 3½ pièces Surf. hab. 67 m² Prix 695 000

27 4106 Therwil 5½ pièces Surf. hab. $125,3 \text{ m}^2$ Prix 1178000

28 4123 Allschwil 41/2 pièces Surf. hab. 104 m² Prix 1330000

29 4208 Nunningen 4½ pièces Surf. hab. 120 m² Prix 760 000







37 Gontenschwil (AG)





Itingen (BL)



Hasliberg Wasserwendi (BE) 38



Wassen (UR)



Oftringen (AG)



39 Schachen (LU)



Bellinzona (TI)



Matzendorf (SO) 33



Eich (LU) 40



Grono (GR)



Sarmenstorf (AG)



Winikon (LU)



Lostallo (GR)



Bremgarten (AG)



Winikon (LU)



Agarone (TI)



36

Zufikon (AG)



Dagmersellen (LU) 43



Locarno (TI)



51 Ascona (TI)



Minusio (TI)



3 Verscio (TI)



54 Melano (TI)



55 Melano (TI)



56 Carona (TI)



Lopagno (TI)



58 Sonvico (TI)



59 Aldesago (TI)



60 Pura (TI)



61 Laax GR (GR)



62 Vaz/Obervaz (GR)



63 Vaz/Obervaz (GR)



64 Breil/Brigels (GR)

30 4424 Arboldswil 6 pièces Surf. hab. 140 m² Prix sur demande

31 4452 Itingen 6½ pièces Surf. hab. 290 m² Prix 1 590 000

32 4665 Oftringen 4½ pièces Surf. hab. 100 m² Prix 750 000

33 4713 Matzendorf 3 appartements Prix 1540000

34 5614 Sarmenstorf 5½ pièces Surf. hab. 220 m² Prix 1400 000

35 5620 Bremgarten Logement/ commerce 9 unités Prix 2 150 000

36 5621 Zufikon 6½ pièces Surf. hab. 150 m² Prix 980000

37 5728 Gontenschwil 5½ pièces Surf. hab. 160 m² Prix 585 000

38 6084 Hasliberg Wasserwendi 8½ pièces Surf. hab. 150 m² Prix 590000

39 6105 Schachen A partir de 2½ pièces Surf. hab. à partir de 54,7 m² Prix à partir de 360 000

40 6205 Eich 5½ pièces Surf. hab. 140 m² Prix sur demande 41 6235 Winikon A partir de 2½ pièces Surf. hab. à partir de 71 m² Prix à partir de 595 000

42 6235 Winikon A partir de 4½ pièces Surf. hab. 132 m² Prix à partir de 765 000

43 6252 Dagmersellen 7½ pièces Surf. hab. 150 m² Prix sur demande

44 6313 Finstersee 6½ pièces Surf. hab. 144 m² Prix 1650000

45 6484 Wassen 7½ pièces Surf. hab. 344,6 m² Prix 620 000

46

6500 Bellinzona 5½ pièces Surf. hab. 178,7 m² Prix sur demande

47 6537 Grono 4½ pièces Surf. hab. 126,7 m² Prix 670 000

48 6558 Lostallo 5½ pièces Surf. hab. 189 m² Prix 699 000

49 6597 Agarone 6½ pièces Surf. hab. 261 m² Prix 880 000

50 6600 Locarno 4½ pièces Surf. hab. 160 m² Prix 1850000

51 6612 Ascona 4½ pièces Surf. hab. 110 m² Prix 1500000

52 6648 Minusio 4½ pièces Surf. hab. 119,5 m² Prix 980000 53 6653 Verscio 4½ pièces Surf. hab. 122 m² Prix 750 000

> 54 6818 Melano 9 pièces Surf. hab. 290 m² Prix 1 590 000

55 6818 Melano 4½ pièces Surf. hab. 135 m² Prix sur demande

56 6914 Carona 4 pièces Surf. hab. 113 m² Prix 690 000

57 6956 Lopagno 4½ pièces Surf. hab. 140 m² Prix 800 000

58 6968 Sonvico 5½ pièces Surf. hab. 240 m² Prix 992000

59 6974 Aldesago 5½ pièces Surf. hab. 184 m² Prix 1490000

60 6984 Pura Terrain à bâtir 633 m² Prix 499000

61 7031 Laax 1 pièce Surf. hab. 20 m² Prix 120 000

62 7082 Vaz/ Obervaz 4 pièces Surf. hab. 102 m² Prix 590 000

63 7082 Vaz/ Obervaz 7½ pièces Surf. hab. 185 m² Prix 990 000

64
7165 Breil/
Brigels
7 pièces
Surf. hab. 165 m²
Prix 990 000

57







Dällikon (ZH) 72



Benken (ZH)



Tiefencastel (GR)



Egg bei Zürich (ZH)



Märstetten (TG)



Latsch (GR)



Stallikon (ZH)



Uster (ZH)



68 St. Moritz (GR)



Neuhausen am Rheinfall (SH)



Uster (ZH)



Zurich (ZH)

75



Siblingen (SH)



Wetzikon (ZH)



70 Zurich (ZH)



77 Thayngen (SH)



Ottikon (Gossau) (ZH)





85 Dällikon (ZH) Rorbas (ZH) Stäfa (ZH)



Rufi (SG)



Ernetschwil (SG)



Horgen (ZH)



Studen (SZ)



Unterlunkhofen (AG)



91 Widen (AG)



Appenzell (AI)



93 Herisau (AR)



94 Berg (SG)



Arbon (TG)



96 Wolfhalden (AR)



St. Margrethen (SG)



98 Rebstein (SG)



99 Wängi (TG) 65 7418 Tumegl/ Tomils 5½ pièces Surf. hab. 138 m² Prix 599000

66 7450 Tiefencastel 3½ pièces Surf. hab. 74 m² Prix 295000

67 7484 Latsch 31/2 pièces Surf. hab. 85 m² Prix 495 000

68 7500 St. Moritz Commerce Surf. utile 250 m² Prix sur demande

8052 Zurich A partir de 3½ pièces Surf. hab. à partir de 72 m² Prix à partir de 944000

70 8052 Zurich 41/2 pièces Surf. hab. $134\,\mathrm{m}^2$ Prix 1450000

71 8108 Dällikon 31/2 pièces Surf. hab. 106 m² Prix 720000

72 8108 Dällikon 41/2 pièces Surf. hab. 116 m² $Prix\,830\,000$

73 8132 Egg bei Zürich 21/2 pièces Surf. hab. 85 m² Prix 825 000

74 8143 Stallikon 41/2 pièces Surf. hab. 148 m² Prix 1389000

75 8212 Neuhausen am Rheinfall 6 pièces Surf. hab. 158 m² Prix 990000

76 8225 Siblingen 8 pièces Surf. hab. 385 m² Prix 1380000

8240 Thayngen 6½ pièces Surf. hab. 194 m² Prix 1150000

78 8427 Rorbas 2½ pièces Surf. hab. 81 m² Prix 450000

79 8463 Benken 12½ pièces Surf. hab. 230 m² Prix 1028000

80 8560 Märstetten 61/2 pièces Surf. hab. 151 m² Prix 790000

81 8610 Uster 5½ pièces Surf. hab. 160 m² Prix 1475000

82 8610 Uster 6½ pièces Surf. hab. 227 m² Prix 1950000

83 8620 Wetzikon 5½ pièces Surf. hab. 166 m² Prix 1153000

84 8626 Ottikon (Gossau) 2½ pièces Surf. hab. 73 m² Prix 485000

85 8712 Stäfa 41/2 pièces Surf. hab. 120 m² Prix 995 000

86 8723 Rufi 81/2 pièces Surf. hab. 180 m² Prix 895 000

87 8725 Ernetschwil 5½ pièces Surf. hab. 172 m² Prix 735 000

88 8810 Horgen 31/2 pièces Surf. hab. 82,4 m² Prix 1090000

8918 Unterlunkhofen 10 pièces Surf. hab. 240 m² Prix 1590000

89

8845 Studen

Prix 845 000

Surf. hab. 160 m²

7 pièces

91 8967 Widen 7½ pièces Surf. hab. 173 m² Prix 890000

92 9050 Appenzell Auberge avec logement pour aubergiste Prix sur demande

93 9100 Herisau 4½ pièces Surf. hab. 110 m² Prix 480 000

94 9305 Berg 5½ pièces Surf. hab. 109 m² Prix 595 000

95 9320 Arbon 41/2 pièces Surf. hab. 133 m² Prix 950 000

96 9427 Wolfhalden 3½ pièces Surf. hab. 85 m² Prix 590000

97 9430 St. Margrethen 10 pièces Surf. hab. 347 m² Prix 1550000

98 9445 Rebstein 5½ pièces Surf. hab. 133 m² Prix 790000

99 9545 Wängi 5½ pièces Surf. hab. 154 m² Prix 820000

92

