

IMMOPULSE



Un revirement gagnant

Le conseiller immobilier a fait la différence

La cuisine fait le mur

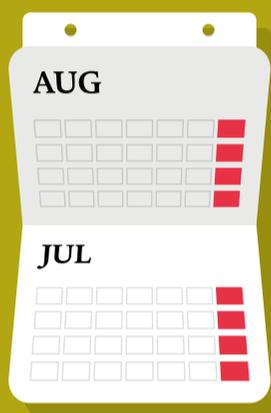
Cuisiner au grand air

120 biens immobiliers pour vous

Extrait de notre portefeuille immobilier actuel

Cuisiner au grand air

Les températures s'adoucissent et nous invitent à sortir hors de nos quatre murs. Pour régaler vos papilles au grand air, optez pour une cuisine d'extérieur tendance. Nous avons réuni quelques faits savoureux qui vous ouvriront l'appétit pour cuisiner dehors et faire des grillades, l'activité préférée des Suisses en été.



40

jours par an, les Suisses allument leur barbecue. Les Allemands, seulement 13.

1952

vit la naissance du premier barbecue «boule» de l'Américain George Stephen. Son invention fut commercialisée sous le nom «Weber».



3

ingrédients forment la discipline reine de l'«American BBQ»: spare ribs, pulled pork et beef brisket.



16,5t

16,5

tonnes de viande ont été cuites par 200 cuisiniers lors de la plus grande *barbecue-party* au monde organisée en Uruguay. Un record mondial!



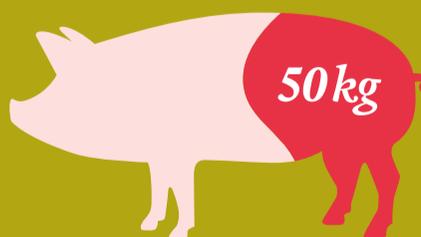
9000

ans. Depuis tout ce temps déjà, l'homme fait des grillades.



N°1

le saumon est le poisson que les Suisses préfèrent en grillade.



50 kg

Les Suisses consomment de viande par an et par habitant. Près de la moitié est de la viande de porc, une tendance en repli.



Chers lecteurs,

«Entièrement satisfaite», «tout à fait satisfait», «une performance record»! Ces mots ne sont pas les miens. Ce sont ceux de clients qui ont profité du conseil et de l'accompagnement de Swiss Life Immopulse dans le cadre d'une décision financière et personnelle majeure, à savoir l'acquisition ou la vente d'un bien immobilier.

Comme bien d'autres (p. 10), ces déclarations concordent avec les expériences de nos conseillers en immobilier dans toute la Suisse. Les clients recherchent avant tout un professionnel de confiance. Cette confiance est la pierre angulaire des succès de nos experts en immobilier dans tout le pays (p. 8).

Il n'est pas étonnant que cela occasionne également des rencontres où ce qui n'était littéralement que le second choix est finalement devenu le premier. Fiabilité, ouverture d'esprit, ténacité et professionnalisme sont les composants principaux de la «success story» relatée en page 4.

Même si vous faites déjà partie des heureux propriétaires du bien de leurs rêves, nous ne vous oublions pas et vous prodiguons un bon conseil. Car votre jardin ou votre terrasse n'ont peut-être pas encore déployé tout leur potentiel. Que diriez-vous d'une cuisine extérieure? (p. 6).

Mais peut-être un changement d'air relève-t-il quand même du domaine du possible? Dans notre magazine, 100 biens exclusifs ne demandent qu'à être découverts. Swiss Life Immopulse vous permet d'aborder ce dépassement rapidement, de manière professionnelle et sans risque. Promis!

Philipp Urech

Directeur Swiss Life Immopulse



SwissLife

Impressum

Editeur Swiss Life **Responsable** Philipp Urech, directeur Swiss Life Immopulse **Rédaction** Angela Grandjean, Simon Leu, **Mise en page** Swiss Life Graphics & Visuals **Soutien rédactionnel** Waldemar Schön **Adresse de la rédaction/commandes** Swiss Life, Immopulse Magazin, General-Guisan-Quai 40, Postfach, 8022 Zurich, immopulse@swisslif.ch **Relecture et traduction** Swiss Life Language Services **Impression et envoi** Engelberger Druck AG, Stans **Tirage** 47 500 en allemand, 6 000 en français, 4 500 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. **Crédit photographique** Couverture et pages 4/5: Simon Opladen; page 3: www.activegrill.com; pages 6/7: www.gartenmetall.de, www.focusedcollection.com et Adobe Stock.

Les grillades réinventées

Charbon, briquettes ou bois:
la fascination pour la cuisson au feu est viscéralement ancrée chez l'homme et ne se dément pas.
Et ce feu vient d'être réinventé.
Et par qui? Exactement, les Autrichiens.



Le barbecue au charbon ACTIVEGRILL™ est le premier du genre à pouvoir être réglé numériquement.

En ce moment, le vrai grilétarien entretient son barbecue en attendant les beaux jours. Ponctuellement en hiver, c'est muni de gants et d'un bonnet qu'il le sort de sa torpeur sur la terrasse ou dans le jardin. Mais dès l'ouverture de la saison des grillades se pose la question du contrôle de l'élément «feu», afin qu'il ne réduise pas la viande en cendres, mais la saisisse juste ce qu'il faut. En effet, la température, c'est la clé, que ce soit pour un T-Bone, des légumes grillés ou du pulled pork (ou porc à l'effilochée).

Mais à en croire le fabricant autrichien de barbecues Infotronic, ce problème inhérent à la grillade au charbon de bois est définitivement résolu. Son dernier-né, baptisé Activgrill, annonce une véritable révolution du barbecue, depuis l'allumage jusqu'à la longévité de l'appareil en passant par le réglage de la température.

La technologie «Heatflap» spécialement développée et brevetée gère la température du barbecue, à charbon, briquette ou bois, au degré près entre 80 et 400 degrés Celsius. Tout devient possible, de la cuisson lente à la caramélisation rapide des aliments. Activgrill est piloté via un écran tactile intégré, ou, pour qui apprécie la

liberté, peut être géré depuis la table via une application sur smartphone pour profiter de sa famille ou de ses amis.

Broche tournante ou grille, effet de chaleur direct ou indirect, pour la petite famille ou pour toute l'équipe de football: des grillades parfaites pour tous. L'isolation supplémentaire d'Activgrill ne sert pas seulement à prévenir les brûlures. Elle permet à tout maître de la grillade de réaliser son rêve: s'adonner à cet art tout au long de l'année. Comme ni le charbon ni les aliments trop grillés ne produisent de fumée, l'appareil peut être utilisé sur presque tous les balcons.

L'argument de la note salée de ce barbecue de luxe est vite balayé par l'amateur de grillades vraiment intéressé: «Le steak parfait n'a pas de prix, surtout quand il est accompagné d'une garantie de dix ans!»



Ce superbe appartement en attique à Winkel (ZH) a changé de propriétaire grâce aux talents de négociation de Swiss Life Impopulse.

Un revirement *gagnant*

Prendre une décision rapide est un signe de détermination. Mais revenir dessus, car elle était mauvaise, nécessite une grande humilité et prise de conscience. Mais aussi un expert en immobilier qui s'engage pleinement à obtenir le meilleur pour toutes les parties impliquées. C'est l'enseignement de cette histoire d'une seconde chance.



Après le service de midi, Fabio Vasco prend une pause dans sa pizzeria à Opfikon. Tout au long de ses 22 années d'expérience en tant que propriétaire d'une entreprise de restauration, il a appris qu'il était souvent judicieux de prendre des décisions rapides. Il est d'autant plus étonnant que ce soit un second choix qui l'ait mené à la réussite. Il en rit: «On n'a jamais fini d'apprendre!» Mais commençons par le commencement.

Francesco Sessa, conseiller expérimenté en immobilier, le sait bien: Winkel, dans l'Unterland zurichois, est une commune résidentielle très prisée. Après la vente réussie d'un superbe appartement en attique dans un immeuble de cette même ville, il était normal pour lui de glisser un dépliant dans chaque boîte aux lettres pour faire sa promotion auprès d'autres propriétaires désireux de vendre. «Cette mesure de soutien à la vente m'a déjà rapporté plus d'un mandat de vente.»

Un matin, Angela et Fabio Vasco en trouvent un exemplaire dans leur boîte aux lettres. «Nous envisagions également de vendre notre appartement en attique. Le flyer est arrivé à point nommé», raconte ce père de trois enfants. Alors que le couple était déjà en étroit contact avec un courtier local, Francesco Sessa obtient l'opportunité de se présenter, ainsi que Swiss Life Immopulse, lors d'un rendez-vous.

«Pour être francs, nous avions prévu trop peu de temps», avouent rétrospectivement Angela et Fabio Vasco. «Nous voulions plutôt faire appel à un courtier, et Monsieur Sessa était plus cher que son concurrent.» Résultat: dans un e-mail au ton courtois mais ferme, le conseiller Immopulse apprend qu'il n'a pas obtenu le mandat.

«Cette réponse m'a en fait encore plus motivé», intervient Monsieur Sessa dans un sourire. «Car je voulais absolument cet appartement.» Il répond immédiatement à l'e-mail en remerciant poliment le couple pour sa décision rapide, mais y ajoute une demande de nouvel entretien. «La première fois, je n'avais pas eu le temps de présenter toute la panoplie des avantages et possibilités d'Immopulse.»

Etait-ce de la ténacité ou simplement l'intuition que ces clients n'étaient pas encore sûrs de leur décision? En tout cas, un second rendez-vous fut pris. «Nous étions séduits par l'attitude courtoise, déterminée sans être pressante, de Francesco Sessa.» De façon brève et percutante, ce dernier leur présente les avantages et la démarche d'Immopulse. «Au début, ma femme était plus sceptique que moi. Mais la stratégie de commercialisation, le modèle de détermination du prix et la qualité du service complet nous ont convaincus.»

Pour Fabio Vasco, deux autres aspects ont été décisifs dans l'instauration de la relation de confiance: «Plutôt qu'une recherche de profit superficielle, Monsieur Sessa a démontré une grande expertise et une grande expérience.» De plus, il était plus simple de faire confiance à une entreprise réputée comme Swiss Life, et à son réseau. «Grâce à ses arguments, nous avons abandonné l'idée que les acheteurs locaux étaient les candidats les plus probables pour notre appartement en attique et qu'un courtier local aurait de meilleures chances», se souvient le couple. «Après une semaine de réflexion, nous avons informé Francesco Sessa que nous souhaitions lui confier la vente de notre appartement.»



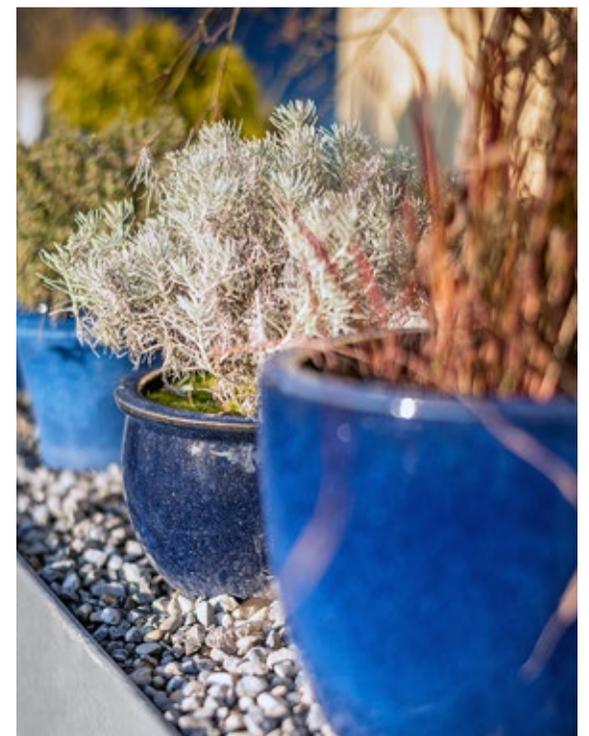
Tant pour les acheteurs que pour les vendeurs, Francesco Sessa (en haut à droite) de Swiss Life Immopulse a tiré le meilleur.

«Et ce, aux honoraires que j'avais évoqués au premier rendez-vous», ajoute Francesco Sessa non sans satisfaction. Cela dit, il fallait désormais joindre les actes aux paroles. Car le couple avait des idées bien précises quant aux acheteurs et au prix. «Comme je l'ai dit, c'était un très bel appartement dans une région prisée» résume Francesco Sessa. La commercialisation s'est appuyée sur une habile combinaison de marketing en ligne et traditionnel, afin d'atteindre et de séduire les acquéreurs visés.

Une autre chose était claire: il était important pour les vendeurs que le processus d'achat prenne le moins de temps possible. «Après moins d'une douzaine de visites, certains acquéreurs potentiels étaient déjà en lice pour notre appartement», se rappelle Fabio Vasco. Pourtant, en tant que propriétaires, lui et sa femme avaient à peine entendu parlé des visites. «Mais avec Francesco Sessa, nous étions constamment informés des dernières évolutions. Après la conclusion de la vente deux mois plus tard, il m'a même représenté auprès du notaire, car j'avais été retenu au dernier moment par des obligations professionnelles. Pour nous, une chose est claire: il ne s'est pas contenté de faire des promesses, il les a honorées! En cas de besoin, nous ferons à nouveau appel à lui et à Swiss Life Immopulse.»

Fabio Vasco conclut sur ces mots et disparaît dans la cuisine de sa pizzeria. En tant que restaurateur, il sait très bien que chaque commentaire positif de client n'est acquis qu'au prix d'un travail acharné. Car un service en précède toujours un autre.

Des visages tous rayonnants après la conclusion de la vente.



La cuisine *fait le mur*

De petite taille, imposant, en forme de boule ou de feu de camp rudimentaire ou ultra-perfectionné: le barbecue a conquis le monde entier et presque tous les jardins et balcons avec lui. Ce qui avait commencé comme un «retour à la nature» ne s'est pas arrêté en si bon chemin. En effet, la dernière tendance est à la cuisine extérieure et ringardisera bientôt la cuisine design conventionnelle.

Une cuisine d'extérieur tendance combine qualité de pointe et plaisir des grillades. (crédit photographique: gartenmetall®)





Une cuisine d'extérieur permet de ravir les papilles en plein air. Bon appétit!

La fascination de l'homme pour le feu est ancestrale. *Homo sapiens* n'était pas le premier à avoir succombé à son pouvoir. Il y a 1,8 million d'années déjà, *homo erectus* se pâmail devant la puissance et la magie du feu. Faisait-il déjà des grillades? Qui sait. Quoi qu'il en soit, des chercheurs estiment que l'homme a très vite compris qu'il pouvait utiliser le feu pour cuire sa nourriture, ne serait-ce qu'en s'alimentant de carcasses d'animaux piégés dans des feux de brousse, un repas aisément accessible.

Lorsque, il y a quelque 32 000 ans, l'homme moderne inventa le premier «briquet» de silex et de pyrite et fut en mesure de maîtriser ce puissant élément, plus rien ne s'opposa à la marche triomphante de «*homo barbecueensis*».

Seulement, l'évolution en la matière semble marquer le pas. Bien que les appareils soient toujours plus simples à utiliser, les ventes s'inscrivent en repli ces dernières années. Mais les esprits ingénieux répondent présents et font naître la future tendance de l'art culinaire à l'air libre: la cuisine d'extérieur.

La vraie nouveauté dans la cuisine d'extérieur, c'est simplement le nom. En effet, dans les contrées méridionales, la cuisine au grand air fait partie de la culture culinaire depuis des siècles. Dans nombre d'anciennes *fincas* andalouses ou de fermes siciliennes, sous un feuillage protégeant des rayons ardents du soleil, on trouve un barbecue à charbon, un four et un plan de travail, le tout soigneusement paré de pierre naturelle ou de brique. Une solide table en bois complète l'ensemble rustique. Sous nos latitudes aussi, il a autrefois été à la mode de doter le salon de jardin d'une sorte de cuisine extérieure en brique. Mais la tentation d'une utilisation plus simple et propre d'un barbecue a conduit au sacrifice de ces quelques élégants parements au fil du temps.

Cette association ne répondrait plus aux exigences de la cuisine moderne dans un jardin et sur une terrasse. La tendance de la cuisine à l'air libre va ainsi clairement en direction d'une cuisine de jardin tout équipée. Une grande crédence, des éviers avec raccordement à l'eau chaude et suffisamment de rangement pour toutes sortes d'ustensiles de cuisine pratiques viennent parfaire l'espace de cuisson, qu'il soit à gaz ou à foyer ouvert. Même l'électricité parvient dans cette cuisine moderne d'extérieur. Pour ce faire, on utilise aujourd'hui des cuisines extérieures fixes et mobiles. Ici s'applique le même adage qu'au simple barbecue: plus grand, plus beau, plus tout!

Cela étant, on retrouve des modèles de cuisine de jardin relativement simples dans le commerce, plus ou moins basés sur l'extension d'un grand barbecue à gaz avec des étagères, un espace de rangement et un point d'eau. Des tables d'appoint aux diverses fonctions pratiques permettent aussi de prolonger l'espace barbecue existant en une cuisine de jardin.

Pour les véritables adeptes de la cuisine d'extérieur, tout cela n'est qu'une mise en bouche. En effet, en matière de design, de fonctionnalités et de choix de matériaux, le choix est pléthorique pour les gastronomes en plein air. Si le barbecue à charbon de bois classique était autrefois l'appareil de cuisson roi, les choses ont changé. Il est complété ou remplacé, au choix, par des grills infrarouges, un teppanyaki, un wok à gaz... même la technologie à induction s'invite au jardin. Sans oublier la technologie de cuisson sous vide, qui se fait sa place au soleil grâce à des appareils pratiques.

Alors qu'il n'y a pas si longtemps, un seau de glace ou un simple tuyau d'arrosage faisaient office de technologies de refroidissement au paradis de la grillade, nous sommes également entrés dans l'ère moderne sur ce point. Désormais pensé pour l'extérieur, le réfrigérateur tient compte de l'hygiène et de la chaîne du froid même lors des *garden-parties*.

A propos de tuyau d'arrosage: allié à la cuvette en plastique, il permettait de ne pas se rendre à tout bout de champ dans la cuisine pour récupérer un plat propre. Aujourd'hui, des raccordements à l'eau chaude et froide avec des bassins intégrés en acier inoxydable permettent à chaque amateur de cuisine de consacrer son énergie à la préparation des aliments au lieu de faire des allers-retours entre le jardin et la cuisine.

Pour ce qui est du choix de matériaux des cuisines d'extérieur, l'acier inoxydable est incontournable, mais il s'accompagne souvent de surfaces à l'aspect visuel et haptique, et aux couleurs tendance. Si vous recherchez quelque chose de spécial, vous opterez pour des plans de travail en bois noble ou en pierre polie. Alors que la conception de la cuisine d'extérieur était plutôt tristounette il y a quelques années, elle n'aura bientôt rien à envier à la cuisine intégrée moderne. Les surfaces sans poignées en font partie intégrante, tout comme les tiroirs à ouverture et fermeture automatique. Bien évidemment, l'étanchéité est totale.

Concernant la forme de la cuisine, la cuisine intégrée fait figure de référence: linéaire, en L, en U ou avec un îlot central, tout est possible. Même les éléments d'un bar, adjoints à la cuisine, sont présents et permettent la discussion entre le chef et ses convives.

Que disait-on tout à l'heure? Plus grand, plus beau, plus tout! Ajoutons le qualificatif «plus cher» pour traduire au plus juste la tendance en matière de cuisines d'extérieur. Un cuisiniste suisse haut de gamme n'a ainsi pas peur d'afficher sur son site web une gamme disponible à partir de 20 000 francs. Quant aux prix les plus élevés, aucune limite n'est indiquée... Cuisine équipée et cuisine de jardin se rapprochent à grands pas.

Bien sûr, on pourrait accuser la cuisine d'extérieur de ne constituer qu'un objet de prestige destiné à faire pâlir d'envie ses voisins. Mais ce serait un peu court. En effet, quiconque a déjà pu profiter de l'agréable confort d'une cuisine tout équipée sous le bel azur ne pleurera pas sur le sort du grill fumant et classique accessible aux profanes et au premier venu.

Et si vous vous laissez du confort, laissez-moi vous dire une chose: la prochaine tendance sera au feu de camp tout simple, entouré de pierres nues...



Eblouissant: l'acier inoxydable est le plus souvent privilégié lors du choix des matériaux.

Main dans la main pour une clientèle heureuse

Vendre des biens immobiliers présuppose de pouvoir aborder les gens, d'identifier leurs souhaits et besoins, et d'y répondre. Si les différents acteurs travaillent main dans la main et en se faisant confiance, quasiment plus rien ne s'oppose au succès. C'est tout le sujet de ces six histoires émanant de nos 60 experts en immobilier de toute la Suisse.

Locarno



Davide Dellamora

«La confiance est la clé de voûte d'une collaboration. C'est ce qu'a montré la vente du bien d'un homme proche de la retraite, afin d'assurer sa prévoyance vieillesse. Ma franchise et mon ouverture d'esprit m'ont permis de gagner rapidement son entière confiance. Le réseau de Swiss Life a permis de trouver rapidement des acquéreurs. Ceux-ci étaient au départ assez sceptiques quant à la substance du bâtiment. Mais mon expertise dans ce domaine m'a permis de les convaincre sur toute la ligne. Ils n'ont pas fait qu'acheter le bien, ils ont aussi acheté les meubles. Résultat: tout le monde est heureux! Le vendeur voit dans le nouveau logement que je lui ai trouvé une retraite en toute indépendance financière. Et de leur côté, les acheteurs ont pu réaliser un rêve de longue date avec cette maison. J'ai ainsi la preuve que je suis au bon endroit pour exercer ma passion pour ce métier.»

Morges-La Côte



Philippe Cast

«Un engagement sans faille et la collaboration entre professionnels sont les clés du succès. C'est ce que montre l'histoire de ce bien que j'ai pu vendre en peu de temps en 2017 pour un client qui m'avait contacté sur recommandation de son conseiller en prévoyance Swiss Life. Il était tellement satisfait de mon engagement et du succès qui en avait résulté que deux ans plus tard, il m'a recommandé à son neveu. Lors de journées portes ouvertes, ce dernier a pu réaliser la vente de l'imposante maison de ses parents. De plus, l'achat a été financé par une hypothèque de Swiss Life. Et comme si cela ne suffisait pas, la famille m'a recommandé à un ami. Via notre vaste réseau, j'ai transmis son bien à un client de Swiss Life avec l'aide d'un conseiller en prévoyance. Le tout, sans dépenser un centime en publicité. La fidélité des clients et la qualité des prestations sont payantes.»

Liestal



Claudia Bader

«Cette histoire illustre parfaitement le prix de la collaboration entre les conseillers en prévoyance de Swiss Life et les experts en immobilier. Lors d'un entretien conseil avec un nouveau client, un conseiller en prévoyance de l'agence générale Liestal avait appris que cette personne souhaitait vendre la maison de ses parents. Bien qu'il fût fort probable que le mandat de vente ait déjà été attribué, le conseiller en prévoyance put convaincre ce client de prendre rendez-vous avec moi avant d'arrêter sa décision concernant ce mandat. Sitôt dit, sitôt fait! Convaincu de nos prestations, le client m'a confié le mandat de vente et son bien a pu être vendu en très peu de temps. Il était tellement satisfait de notre service que sur sa recommandation, nous avons obtenu deux autres mandats de vente.»



Zurich City



Dorothee-Catherine Grosse

«Réussir la vente d'un bien n'est pas qu'une affaire financière, la confiance et les relations jouent également un grand rôle. Et parfois, cela donne des histoires étonnantes. Lors de la vente d'une maison à Stallikon, la vendeuse avait une telle confiance en moi qu'elle était partie en vacances au moment de la vente et m'avait laissé les clés. Sa confiance fut non seulement récompensée par un prix de vente supérieur à ses attentes, mais aussi par un excellent contact avec l'acheteur, comme le traduisent les apéritifs qu'ils organisent de temps à autre. Petite anecdote: chez le notaire, il s'est avéré que la maison était celle de ses parents, où il avait grandi. Autre preuve que l'immobilier n'est pas qu'une question matérielle, mais aussi humaine.»

Schaffhouse



Alain Kilgus

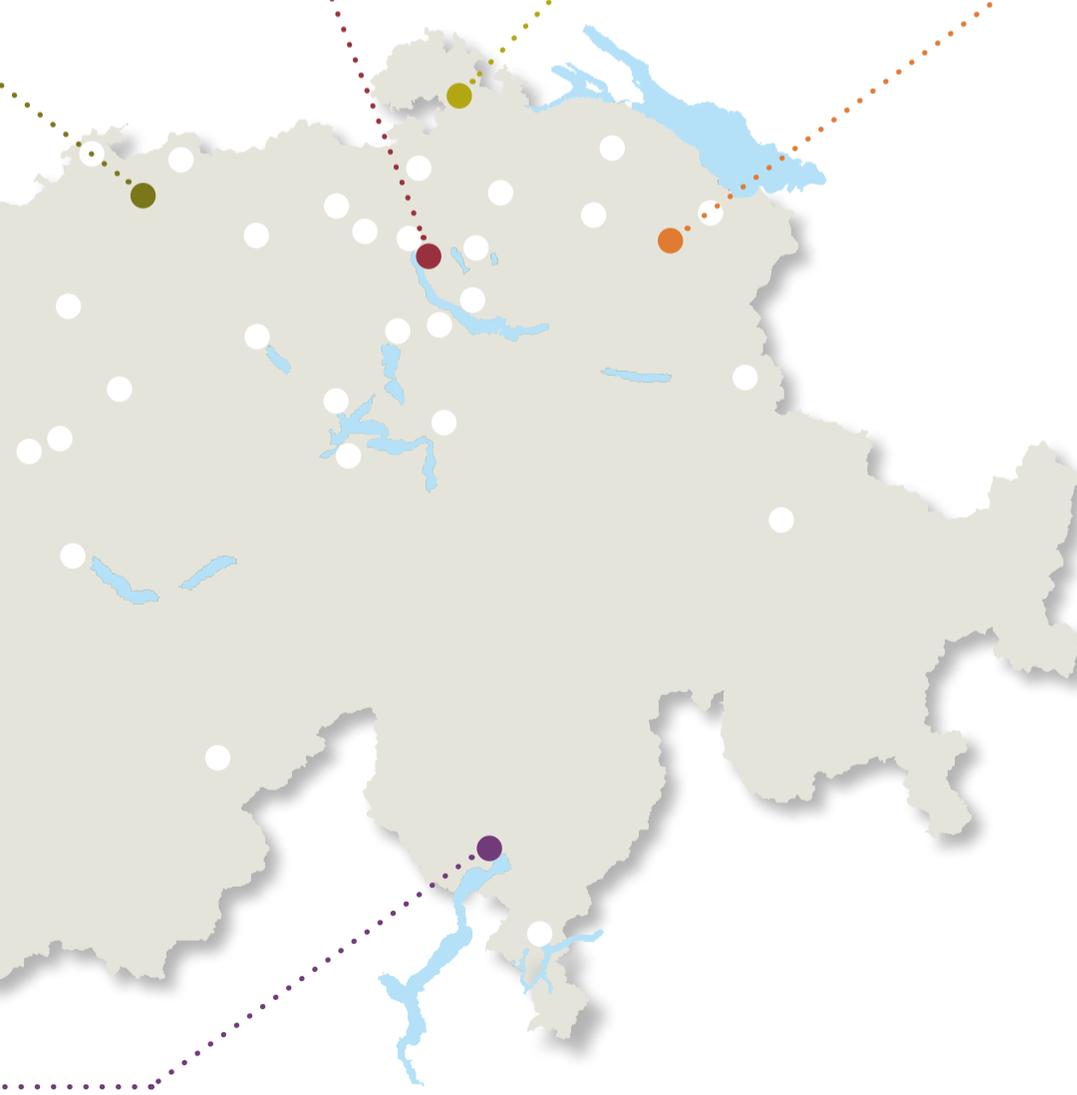
«Travailler main dans la main est bien plus simple et fructueux. C'est ce que j'ai appris, et de manière frappante, lors de la vente d'un bien peu conventionnel à Schaffhouse, transmis par l'un de nos conseillers en prévoyance. Une villa exceptionnellement entretenue, classée, de style Art nouveau et idéalement située: on n'a pas tous les jours un tel bien en portefeuille. Ce qui paraissait comme un défi à première vue, je l'ai plutôt perçu, avec mon expérience, comme une opportunité unique de vendre un bien d'amateur. Grâce à ma commercialisation professionnelle, j'ai rapidement pu organiser une douzaine de visites et après un mois, trouver un nouveau propriétaire. Le financement a également été réglé auprès de Swiss Life et l'acheteur a même opté pour une police de prévoyance pour son épouse. Voici comment fonctionne le service aujourd'hui!»

Saint-Gall



Stefan Egger

«La vente de biens immobiliers est très souvent empreinte d'émotions, notamment lorsqu'une maison et un terrain détenus par une famille depuis des générations doivent trouver un nouveau propriétaire. Le fait que la propriété ait été vendue à plus du double du prix estimé par les agents immobiliers locaux est quasiment passé inaperçu. En effet, le propriétaire a trouvé très difficile de se séparer d'un bien qui avait été le domicile de sa famille pendant 150 ans. Tout au long du processus de vente, j'ai veillé à le conseiller de manière à ce qu'il se sente compris et épaulé. Mon bon sens, mon expertise et mon art de la négociation lui ont facilité la tâche. Ce genre d'expérience n'est pas qu'un succès sur le plan professionnel, mais aussi et surtout sur le plan humain.»



- 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**
- Limmat
- 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

Immopulse vu par les clients

Nos clients comptent, tout comme leurs avis.
Des clients convaincus dans toute la Suisse racontent
leurs expériences avec Swiss Life Immopulse.



Monsieur Z. d'Aarau

*«Plus de professionnalisme,
cela n'existe pas.»*



Monsieur B. de Saint-Gall

*«Je vous remercie de tout cœur
pour votre engagement exceptionnel.
La collaboration agréable a toujours
été empreinte de bon sens et d'un
grand savoir-faire.»*



Madame S. de Bâle

*«Dès le début, j'ai pu percevoir
le dynamisme, l'engagement et
l'organisation. Vous êtes l'un des
meilleurs courtiers – les résultats
parlent pour vous.»*



Famille A. de Lucerne

*«Grâce à Swiss Life Immopulse,
nous avons trouvé la maison de
nos rêves.»*



Famille H. de Berne

*«Nous avons été très bien conseillés
sur toute la ligne, et toujours
informés de l'avancement de la
situation.»*



Famille C. de Locarno

«Le conseiller en immobilier nous a entièrement convaincus, tant sur le plan professionnel que sur le plan humain.»



Monsieur et Madame M. de Lausanne

«Quand on pense que l'évaluation des autres courtiers était aux alentours de 1,2 million de francs, nous avons été plus que satisfaits du produit de la vente qui a atteint 1,7 million de francs – et ce, uniquement grâce à vous.»



Monsieur et Madame E. de Meilen

«Votre performance en un mot: un record!»



Monsieur et Madame W. de Zurich

«Nous n'hésiterions pas à faire appel à nouveau aux services de Swiss Life Immopulse et à les recommander, ce que nous avons déjà fait.»



Monsieur F. de Winterthour

«Swiss Life a livré un travail exceptionnel. Mon effort a donc été réduit au minimum.»



Madame R. de Zoug

«Mon expert en immobilier a brillamment joué l'intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur, et s'est assuré de la satisfaction de tout le monde.»



Monsieur et Madame T. de Genève

«Sur le plan de la documentation sur l'impôt sur les gains immobiliers également, nous avons été très bien accompagnés.»



Le complexe résidentiel «Rheinblick 1010» est très spacieux et a un lien direct avec la nature.

Tägerwilen (TG)

Un endroit verdoyant mais central

-  35 appartements en propriété, environ 1500 m² de surfaces commerciales
-  2½ à 5½ pièces
-  Garage souterrain
-  Situation centrale avec bonne desserte
-  70 à 200 m²
-  Prix: à partir de 410 000 francs



Emplacement

C'est avant tout par son côté rural et verdoyant, mais aussi par son parfait ancrage dans une nature presque intacte que Tägerwilen séduit ses nouveaux habitants. L'emplacement central de ce village de 5000 âmes est également un grand avantage. Outre une connexion optimale aux transports en commun, l'autoroute de Zurich est accessible en trois minutes. Les rives du lac de Constance et leurs restaurants renommés sont également accessibles en quelques minutes à vélo. Le village lui-même offre toutes les infrastructures nécessaires à la gestion du quotidien.

cour intérieure, sont particulièrement remarquables. Un bandeau lumineux composé de puits de lumière ronds confère davantage de luminosité aux pièces arrières. Autre élément notable: l'appartement en triplex agencé sur trois étages, avec ascenseur, jardin et immense toit-terrasse avec vue. Ces différentes offres rendent l'espace à vivre du complexe très vivant. Venez choisir votre appartement préféré!



Bien

Avec le projet Rheinblick 1010, c'est une nouvelle construction durable à l'architecture exceptionnelle qui voit le jour, avec un aménagement intérieur haut de gamme et un cadre de vie répondant aux plus hautes exigences. Les diverses unités d'habitation se composent de quatre appartements au maximum, des appartements garantissant une grande intimité grâce à des accès individuels. Les grands appartements du rez-de-chaussée, dont l'espace à vivre s'articule autour d'une

Votre conseillère en immobilier

Rosmarie Obergfell
Tél. 071 677 95 70
rosmarie.obergfell@swisslife.ch

Agence générale Thurgau
Rathausstrasse 17
8570 Weinfelden

www.immopulse.ch



La construction moderne dispose de grandes baies vitrées qui apportent beaucoup de lumière dans chaque appartement.

Menziken (AG)

Un rêve immobilier moderne dans les moindres détails

 11 unités d'habitation, 2 surfaces commerciales

 2½ à 3½ pièces

 6 places en garage souterrain

 Situation centrale avec bonne desserte

 59,7 à 164,9 m²

 Prix: à partir de 329 000 francs



Emplacement

Menziken se situe aux portes du canton de Lucerne, dans la haute vallée de la Wyna. La commune est entourée de forêts qui invitent à la randonnée ou à la détente. Un immeuble locatif moderne et lumineux de 5 étages est en passe de sortir de terre à un emplacement prisé, tout proche du centre du village. La belle façade moderne est visible de loin. La sophistication de l'architecture se retrouve dans l'aménagement intérieur des 11 unités d'habitation au prix abordable, mais aussi dans celui des deux surfaces commerciales. Grâce à l'emplacement central de l'immeuble au cœur du triangle Aarau - Lucerne - Zurich, les grands centres urbains sont très facilement accessibles. Le système de transports en commun est lui aussi parfaitement développé.

Bien

Tous les appartements ont en commun une structure distinctive ainsi qu'un plan d'organisation bien pensé. Prenez vous-même la décision d'opter pour des parquets d'exception ou pour des sols en carrelage intemporels. Les salles d'eau modernes sont pour leur part dotées d'un sol en carrelage. L'équipement de la cuisine est mo-

derne, avec des plaques d'induction et des plans de travail spacieux. Au sous-sol, chaque appartement dispose de sa propre cave. Le clou de l'immeuble se cache sous les combles, où se trouvent deux appartements en attique dotés respectivement d'une terrasse de 64 m² et 67,5 m² offrant une vue imprenable sur Menziken.

 **Votre conseiller en immobilier**

Albert Gashi

Tél. 041 375 02 55

albert.gashi@swisslife.ch

Agence générale Luzern

Sternmattstrasse 12B

6005 Luzern

www.immopulse.ch

Laupen (BE)

Habiter un environnement adapté aux familles

 9 appartements

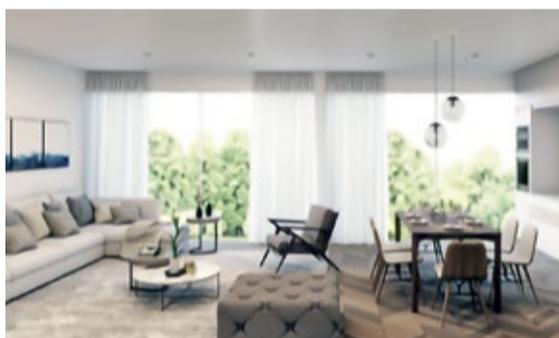
 2½ à 5½ pièces

 Maison à énergie positive

 Situation centrale, adaptée aux enfants

 De 70 à 164 m²

 Prix de 450 000 à 980 000 francs



Ce joli bien est aussi charmant à l'intérieur qu'à l'extérieur.

Emplacement

Le bien est situé à Laupen, dans un quartier calme, peu fréquenté mais proche du centre, dans une zone de circulation limitée à 30 km/heure. Le jardin d'enfants n'est qu'à 400 mètres, l'école primaire, à environ un kilomètre. Une belle piscine éloignée de 500 mètres offre la possibilité de se rafraîchir et de se détendre. Les commerces et la gare se trouvent dans un rayon de quelques centaines de mètres. Vous bénéficiez ainsi d'un emplacement calme, mais aussi d'une connexion optimale aux principales infrastructures.

Bien

Ce nouveau bien exclusif répond aux normes techniques les plus élevées et présente tous les éléments caractérisant habituellement les appartements de rêve. Composé d'appartements de 2½ à 5½ pièces avec aération agréable et énergie solaire, le projet «Laupen-Traum» offre suffisamment de place pour vous abriter, vous et vos proches. Le plus grand des appartements est un triplex qui s'étend sur trois étages et dispose d'un accès particulier. Il fait ainsi pratiquement office de maison individuelle. Lors de la planification, une attention particulière a été accordée à l'efficacité énergétique. Le bien labellisé «maison à énergie positive» doit son qualificatif à son installation solaire. Le bien produit lui-même de l'électricité, ce qui rend l'entretien du bâtiment moins onéreux à long terme.

 **Votre conseillère en immobilier**

Linda Salzmann

Téléphone 031 990 95 32

linda.salzmann@swisslife.ch

Agence générale Bern-West

Bottigenstrasse 9

3018 Bern

www.immopulse.ch

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.

Villarzel (VD)

1555 Villarzel

>> Ancienne auberge	
>> Année de construction	ca. 1870
>> Terrain	1302 m ²
>> Surface habitable	460 m ²
>> Pièces	12
>> Prix	1,2 mio. CHF

 Francisco Lamela, tél. 026 347 12 60



Chironico (TI)

6747 Chironico

>> Maison de campagne	
>> Année de construction	1900
>> Terrain	148 m ²
>> Surface habitable	58,8 m ²
>> Pièces	2
>> Prix	199 000 CHF

 Davide Dellamora, tél. 091 821 22 51



Kirchberg (BE)

3422 Kirchberg

>> Maison d'habitation	
>> Année de construction	1932
>> Terrain	511 m ²
>> Surface habitable	152 m ²
>> Pièces	4½
>> Prix	620 000 CHF

 Armend Isufi, tél. 034 420 07 39



Appenzell (AI)

9050 Appenzell

>> Auberge avec appartement de fonction	
>> Année de constr./rénov.	1800/1983
>> Terrain	400 m ²
>> Terrasses	2
>> Pièces	7½
>> Prix	sur demande

 Esther Brunschweiler, 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.

Résidences
exclusives

Vufflens-le-Château (VD)

1134 Vufflens-le-Château



>> Villa >> Surface habitable 300 m² >> Pièces 7½
>> Année de constr. 1971 >> Terrain 2023 m² >> Prix 2,65 mio. CHF

 Pascal Quartenoud, téléphone 021 340 08 20

Therwil (BL)

4106 Therwil



>> Villa >> Surface habitable 280 m² >> Pièces 7
>> Année de constr. 1988 >> Terrain 819 m² >> Prix 2,49 mio. CHF

 Jonas Lüthi, téléphone 061 227 88 21

Oberägeri (ZG)

6315 Oberägeri



>> Appartement en attique >> Surface habitable 143 m² >> Pièces 5½
>> Année de constr. 2004 >> Terrasse 48 m² >> Prix 2,075 mio. CHF

 Yves Neupert, téléphone 041 819 83 69

Ronco sopra Ascona (TI)

6622 Ronco



>> Villa >> Surface habitable 180 m² >> Pièces 4½
>> Année de constr. 1610 >> Terrain 335 m² >> Prix 1,89 mio. CHF

 Stefan Keller, téléphone 091 821 22 13

Brione sopra Minusio (TI)

6645 Brione



>> Villa >> Surface habitable 244 m² >> Pièces 7½
 >> Année de constr. 1975 >> Terrain 687 m² >> Prix 1,75 mio. CHF

 Stefan Keller, téléphone 091 821 22 13

Verscio (TI)

6653 Verscio



>> Villa >> Surface habitable 342 m² >> Pièces 7½
 >> Année de constr. 2012 >> Terrain 642 m² >> Prix CHF 2,45 mio.

 Stefan Keller, téléphone 091 821 22 13

Grüt (ZH)

8624 Grüt (Gossau)



>> Villa >> Surface habitable 345 m² >> Pièces 7½
 >> Année de constr. 2000 >> Terrain 800 m² >> Prix 3,086 mio. CHF

 Orlando Alvarez, téléphone 044 944 50 61

Herrliberg (ZH)

8704 Herrliberg



>> Maison jumelle >> Surface habitable 170 m² >> Pièces 5½
 >> Année de constr. 1994 >> Terrain 305 m² >> Prix 2,495 mio. CHF

 Julian Lander, téléphone 044 925 39 72

Oberwil-Lieli (AG)

8966 Oberwil-Lieli



>> Villa >> Surface habitable 240 m² >> Pièces 7½
 >> Année de constr. 2012 >> Terrain 697 m² >> Prix 2,56 mio. CHF

 Christian Schranz, téléphone 056 204 30 84

Bazenheid (SG)

9602 Bazenheid



>> Maison de campagne >> Surface habitable 252 m² >> Pièces 9
 >> Année de constr. 1450 >> Terrain 2718 m² >> Prix 2,8 mio. CHF

 Stefan Sieber, téléphone 081 755 56 24

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



9 Céligny (GE)



10 Billens (FR)



11 Chesalles-sur-Moudon (VD)



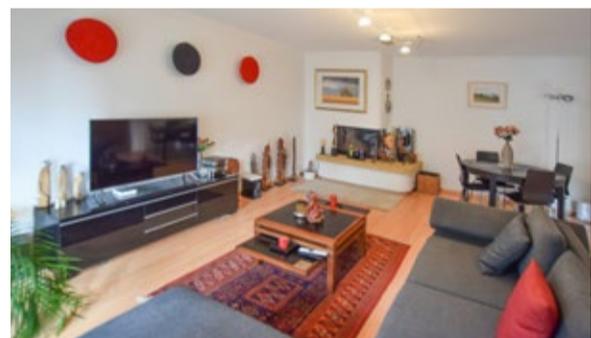
12 Corseaux (VD)



1 Crissier (VD)



5 Bassins (VD)



2 Préverenges (VD)



6 Bassins (VD)



13 Villars-sur-Ollon (VD)



3 St-George (VD)



7 Bassins (VD)



14 Finhaut (VS)



4 Plan-les-Ouates (GE)



8 Arzier-Le Muids (VD)



15 Studen (BE)



16 Sutz (BE)



17 Belp (BE)



18 Arch (BE)



19 Bätterkinden (BE)



20 Biembach im Emmental (BE)



21 Oey (BE)



22 Horboden (BE)



23 Zweisimmen (BE)



24 Unterbäch (VS)



25 Unterbäch (VS)



26 Leukerbad (VS)



27 Siere (VS)



28 Binningen (BL)



29 Binningen (BL)

1	1023 Crissier 4½ pièces Surf. hab. 221 m ² Prix 1 230 000	11	1683 Chesalles-sur-Moudon 5½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 490 000	21	3753 Oey 4 appartements Surf. hab. 410 m ² Prix 1 680 000
2	1028 Préverenges 4½ pièces Surf. hab. 95 m ² Prix 890 000	12	1802 Corseaux 5 pièces Surf. hab. 135 m ² Prix 1 235 000	22	3755 Horboden 5½ pièces Surf. hab. 122 m ² Prix 570 000
3	1188 St-George 7 pièces Surf. hab. 350 m ² Prix 2 180 000	13	1884 Villars-sur-Ollon 4 pièces Surf. hab. 108 m ² Prix 1 050 000	23	3770 Zweisimmen 3½ pièces Surf. hab. 115 m ² Prix 729 000
4	1228 Plan-les-Ouates 4 pièces Surf. hab. 95 m ² Prix 1 320 000	14	1925 Finhaut 2½ pièces Surf. hab. 82 m ² Prix 260 000	24	3944 Unterbäch Bauland 608 m ² Prix 39 000
5	1269 Bassins 7 pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 1 375 000	15	2557 Studen 5½ pièces Surf. hab. 136 m ² Prix 690 000	25	3944 Unterbäch 5 pièces Surf. hab. 90 m ² Prix 190 000
6	1269 Bassins 4½ pièces Surf. hab. 135 m ² Prix 1 270 000	16	2572 Sutz 4½ pièces Surf. hab. 950 m ² Prix 2 080 000	26	3954 Leukerbad 2½ pièces Surf. hab. 65 m ² Prix 240 000
7	1269 Bassins Ab 2 pièces Surf. hab. à partir de 45 m ² Prix à partir de 400 000	17	3123 Belp 5½ pièces Surf. hab. 150 m ² Prix 960 000	27	3960 Siere 4 pièces Surf. hab. 109 m ² Prix 400 000
8	1273 Arzier-Le Muids 9 pièces Surf. hab. 300 m ² Prix 2 190 000	18	3296 Arch Ab 3½ pièces Surf. hab. à partir de 101 m ² Prix à partir de 590 000	28	4102 Binningen 3 appartements Prix 1 290 000
9	1298 Céligny 4½ pièces Surf. hab. 91 m ² Prix 940 000	19	3315 Bätterkinden 4½ pièces Surf. hab. 87 m ² Prix 460 000	29	4102 Binningen 5½ pièces Surf. hab. 132 m ² Prix 1 560 000
10	1681 Billens 3½ pièces Surf. hab. 84 m ² Prix 530 000	20	3419 Biembach im Emmental 8 pièces Surf. hab. 419 m ² Prix 600 000		



30 Hofstetten (SO)



37 Zunzgen (BL)



44 Hunzenschwil (AG)



31 Reinach (BL)



38 Oberbuchsitzen (SO)



45 Sarmenstorf (AG)



32 Reinach (BL)



39 Matzendorf (SO)



46 Zufikon (AG)



33 Brislach (BL)



40 Huttwil (BE)



47 Muri (AG)



34 Ziefen (BL)



41 Bözen (AG)



48 Sins (AG)



35 Buckten (BL)



42 Riniken (AG)



49 Menziken (AG)



36 Itingen (BL)



43 Döttingen (AG)



50 Alpnach Dorf (OW)



51 Escholzmatt (LU)



58 Oberarth (SZ)



52 Winikon (LU)



59 Bellinzona (TI)



53 Dagmersellen (LU)



60 Lostallo (GR)



54 Aesch (LU)



61 Locarno (TI)



55 Seelisberg (UR)



62 Orselina (TI)



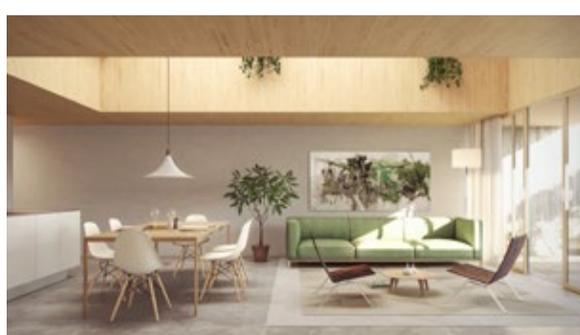
56 Merlischachen (SZ)



63 Minusio (TI)



57 Küssnacht am Rigi (SZ)



64 Tegna (TI)

30 4114 Hofstetten 6½ pièces Surf. hab. 546 m ² Prix 1 620 000	42 5223 Riniken 4½ pièces Surf. hab. 119 m ² Prix 495 000	54 6287 Aesch 5½ pièces Surf. hab. 127 m ² Prix 640 000
31 4153 Reinach 3½ pièces Surf. hab. 84 m ² Prix 820 000	43 5312 Döttingen 5½ pièces Surf. hab. 149 m ² Prix 1 150 000	55 6377 Seelisberg 6 pièces Surf. hab. 715 m ² Prix 990 000
32 4153 Reinach 8 pièces Surf. hab. 141 m ² Prix 1 290 000	44 5502 Hunzenschwil 4½ pièces Surf. hab. 128 m ² Prix 500 000	56 6402 Merlischachen 5½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 1 890 000
33 4225 Brislach 5½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 720 000	45 5614 Sarmenstorf 4½ pièces Surf. hab. 210 m ² Prix 1 300 000	57 6403 Küssnacht am Rigi 11 pièces Surf. hab. 250 m ² Prix 1 000 000
34 4417 Ziefen 4½ pièces Surf. hab. 140 m ² Prix 710 000	46 5621 Zufikon 4½ pièces Surf. hab. 82 m ² Prix 450 000	58 6414 Oberarth 5½ pièces Surf. hab. 149 m ² Prix 935 000
35 4446 Buckten 5½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 545 000	47 5630 Muri 4½ pièces Surf. hab. 126 m ² Prix 795 000	59 6500 Bellinzona 4½ pièces Surf. hab. 105 m ² Prix 690 000
36 4452 Itingen 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 790 000	48 5643 Sins 5½ pièces Surf. hab. 167 m ² Prix 1 225 000	60 6558 Lostallo 5 appartements Surf. hab. 365 m ² Prix 1 450 000
37 4455 Zunzgen 8 pièces Surf. hab. 396 m ² Prix 580 000	49 5737 Menziken 3½ pièces Surf. hab. 72 m ² Prix 585 000	61 6600 Locarno 2½ pièces Surf. hab. 53 m ² Prix 370 000
38 4625 Oberbuchsitzen 7 pièces Surf. hab. 196 m ² Prix 925 000	50 6055 Alpnach Dorf 6½ pièces Surf. hab. 200 m ² Prix 1 130 000	62 6644 Orselina 3½ pièces Surf. hab. 90 m ² Prix 895 000
39 4713 Matzendorf 3 appartements Surf. hab. 374 m ² Prix auf Anfrage	51 6182 Escholzmatt 3 appartements Surf. hab. 441 m ² Prix 1 480 000	63 6648 Minusio 3½ pièces Surf. hab. 83 m ² Prix 645 000
40 4950 Huttwil 3 appartements Surf. hab. 320 m ² Prix 990 000	52 6235 Winikon 2½ pièces Surf. hab. 80 m ² Prix 535 000	64 6652 Tegna 5½ pièces Surf. hab. 191 m ² Prix 1 220 000
41 5076 Bözen 4½ pièces Surf. hab. 152 m ² Prix 1 050 000	53 6252 Dagmersellen 3 appartements Surf. hab. 300 m ² Prix 1 350 000	



65 Golino (TI)



72 Montagnola (TI)



79 Zurich (ZH)



66 Palagnedra (TI)



73 Bosco Lughesese (TI)



80 Unterengstringen (ZH)



67 Leontica (TI)



74 Vezia (TI)



81 Regensdorf (ZH)



68 Calpiogna (TI)



75 Aldesago (TI)



82 Eglisau (ZH)



69 Rodi-Fiesso (TI)



76 Caslano (TI)



83 Eglisau (ZH)



70 Ligornetto (TI)



77 Breil/Brigels (GR)



84 Beringen (SH)



71 Besazio (TI)



78 Tiefencastel (GR)



85 Beringen (SH)



86 Tägerwil (TG)



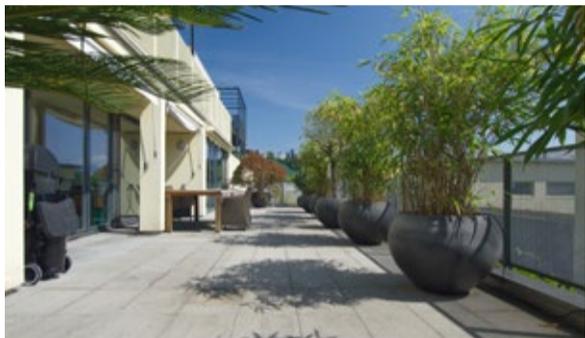
93 Oberuzwil (SG)



87 Uster (ZH)



94 Steinach (SG)



88 Männedorf (ZH)



95 Wolfhalden (AR)



89 Samstagern (ZH)



96 Widnau (SG)



90 Willerzell (SZ)



97 Bütschwil (SG)



91 Bonstetten (ZH)



98 Wattwil (SG)



92 Unterlunkhofen (AG)



99 Wildhaus (SG)

65 6656 Golino 5½ pièces Surf. hab. 132 m ² Prix 810 000	77 7165 Breil/ Brigels 7 pièces Surf. hab. 165 m ² Prix 990 000	89 8833 Samstagern 5½ pièces Surf. hab. 150 m ² Prix 1 250 000
66 6657 Palagnedra 4 pièces Surf. hab. 115 m ² Prix 470 000	78 7450 Tiefencastel 3½ pièces WF 74 m ² Prix 275 000	90 8846 Willerzell 5½ pièces Surf. hab. 122 m ² Prix 790 000
67 6716 Leontica 3½ pièces Surf. hab. 52 m ² Prix 75 000	79 8050 Zurich 5½ pièces Surf. hab. 124 m ² Prix 2 250 000	91 8906 Bonstetten 4½ pièces Surf. hab. 130 m ² Prix 1 110 000
68 6760 Calpiogna 6 pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 299 000	80 8103 Unter- engstringen 3½ pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 960 000	92 8918 Unter- lunkhofen 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 750 000
69 6772 Rodi-Fiesso 7½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 440 000	81 8105 Regensdorf 3½ pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 865 000	93 9242 Oberuzwil 5½ pièces Surf. hab. 150 m ² Prix 1 250 000
70 6853 Ligornetto 6 appartements Surf. hab. 384 m ² Prix 2 100 000	82 8193 Eglisau 7 pièces Surf. hab. 183 m ² Prix 1 150 000	94 9323 Steinach 3½ pièces Surf. hab. 97 m ² Prix 780 000
71 6863 Besazio 5½ pièces Surf. hab. 130 Prix 420 000	83 8193 Eglisau 5½ pièces Surf. hab. 142 m ² Prix 750 000	95 9427 Wolfhalden 8 pièces Surf. hab. 180 m ² Prix 795 000
72 6926 Montagnola 2½ pièces Surf. hab. 62 m ² Prix 569 000	84 8222 Beringen 4½ pièces Surf. hab. 114 m ² Prix 498 000	96 9443 Widnau 5½ pièces Surf. hab. 141 m ² Prix 1 040 000
73 6935 Bosco Luganese 6 pièces Surf. hab. 204 m ² Prix 1 680 000	85 8222 Beringen 6½ pièces Surf. hab. 143 m ² Prix 598 000	97 9606 Bütschwil 4½ pièces Surf. hab. 122 m ² Prix 565 000
74 6943 Vezia 4½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 1 040 000	86 8274 Tägerwil 5½ pièces Surf. hab. 207 m ² Prix auf Anfrage	98 9630 Wattwil 6½ pièces Surf. hab. 150 m ² Prix 850 000
75 6974 Aldesago 5½ pièces Surf. hab. 184 m ² Prix 1 340 000	87 8610 Uster 5½ pièces WF 135 m ² Prix 1 190 000	99 9658 Wildhaus 3½ pièces Surf. hab. 65 m ² Prix 460 000
76 6987 Caslano 3½ pièces Surf. hab. 87 m ² Prix 450 000	88 8708 Männedorf 5½ pièces Surf. hab. 206 m ² Prix 1 850 000	



SwissLife

