

IMMOPULSE



La confiance
est payante

*Du séminaire sur l'immobilier
à la conclusion d'une vente*

La révolution
du petit coin

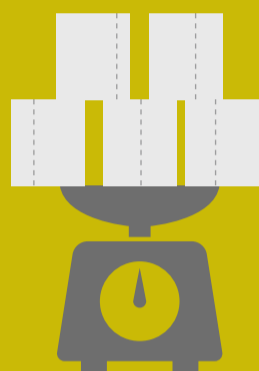
*Petit parcours culturel –
L'histoire des toilettes*

134 biens immo-
biliers pour vous

*Extrait du portefeuille immobilier
actuel de Swiss Life Immopulse*

Faits et chiffres sur le petit coin

Les w.-c. (water closets) sont aussi un lieu où l'on peut prendre le temps de laisser vagabonder ses pensées. Sur l'existence, son travail, sa famille, ses collègues ou ses projets. Peut-être que cet endroit unique en son genre suscite en nous l'envie d'oublier rapidement pourquoi nous y sommes. Nous y passons tout de même au moins six mois de notre vie.



Un suisse utilise

1 737 kg

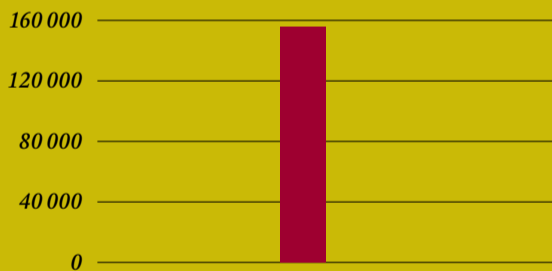
de papier toilette au cours de sa vie.
Le record d'Europe!



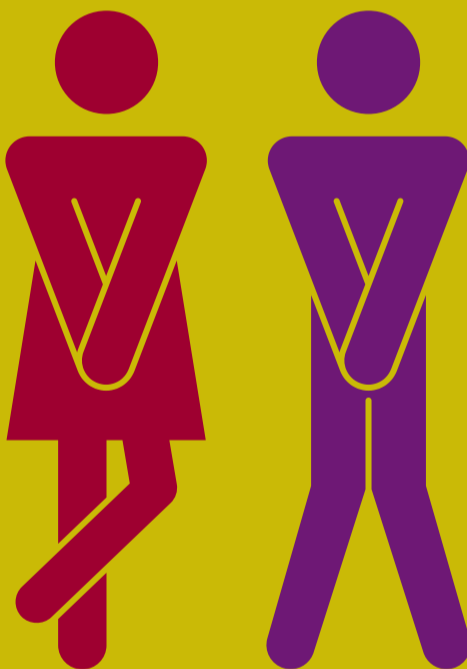
19 mio. de \$

ont été investis dans les toilettes de la station spatiale ISS.

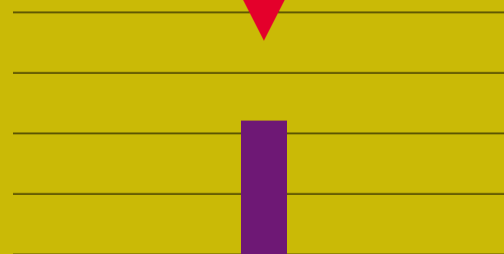
155 490



Les femmes vont 155 490 fois aux toilettes durant leur vie. A raison de trois minutes en moyenne à chaque fois, cela correspond à *324 jours*.



88 490



Les hommes vont 88 490 fois aux toilettes au cours de leur vie. A raison de trois minutes en moyenne à chaque fois, cela correspond à *184 jours*.



Un homme sur cinq répond à des appels professionnels aux toilettes.



6 000 l/sec.

ont été utilisés dans les toilettes lors de la mi-temps de la Coupe du monde à Munich.



*Chère lectrice,
Cher lecteur,*

Il y a vingt ans, c'était un peu comme sur une autre planète. J'ai trouvé mon premier 2 pièces et demie tout simplement en consultant les petites annonces.

Une époque révolue.

Aujourd'hui, nous disposons d'une foule de possibilités pour vendre ou acheter un logement. Les petites annonces dans les journaux existent encore. Mais il y a aussi Internet, les réseaux sociaux, les courtiers professionnels et d'autres canaux.

Cela ne présente que des avantages pour les vendeurs, les acquéreurs, les locataires et les bailleurs. L'offre est aujourd'hui plus étendue, plus claire, plus précise, et la demande peut être satisfaite plus directement, plus facilement et aussi mieux.

Une époque révolue?

Malgré l'étendue de l'offre et une demande plus forte, ce qui était valable il y a 20 ans le reste aujourd'hui: au final, le choix d'un partenaire professionnel et compétent est décisif. Pour Swiss Life Immopulse, il s'agit ici d'un conseil global, d'une évaluation qui repose sur de nombreux paramètres et d'une commercialisation sur mesure.

Quel bien immobilier souhaitez-vous acquérir, à qui voulez-vous confier une vente? Voilà des décisions peu habituelles qui ne sont pas forcément faciles à prendre.

Chez nous, vous êtes toujours à la bonne adresse. Nous vous aidons à réaliser votre rêve et comblons vos attentes grâce à notre compétence technique, notre longue expérience et notre engagement. Pour que vous puissiez prendre les devants.

Philipp Urech
Directeur de Swiss Life Immopulse

SwissLife

Impressum

Editeur Swiss Life **Responsable** Philipp Urech, directeur Swiss Life Immopulse **Rédaction** Martina Klumpp, Andreas Sorge
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 **Révision et traduction** Swiss Life Language Services **Impression et envoi** Mengis Druck AG, Viège
Tirage 59 000 en allemand, 12 500 en français, 3 500 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. **Illustrations** Image de couverture, pages 4/5 et 8/9: Simon Opladen; Blue Diversion (page 3):Eawag/Eoos; pages 6/7: Fotolia; toutes les autres illustrations: Swiss Life.

www.immopulse.ch

Pas de prise d'eau – les toilettes du tiers-monde

Bill Gates veut améliorer la situation en matière d'hygiène et faire des w.-c. une station de recyclage. Le fondateur de Microsoft s'est donc lancé dans la recherche des w.-c. les plus performants et a trouvé du soutien en Suisse.



La solution aux problèmes d'épuration des eaux usées: les toilettes «Blue Diversion»

Les w.-c. sont «extrêmement importants pour la santé publique et la dignité humaine», explique Bill Gates. Pourtant, de nombreux endroits n'ont pas de prise d'eau ou trop peu d'eau. Et l'on ne parle même pas ici de canalisations. «Dans le monde, quatre personnes sur dix sont privées de toilettes convenables», constate le milliardaire de 61 ans qui investit une partie de son argent dans la lutte contre les maladies et la pauvreté depuis son départ de Microsoft. Il a même lancé un concours. Le défi était de développer des toilettes pour les pays en développement capables de fonctionner sans canalisations ni énergie extérieure, intégrées au cycle naturel des éléments, et qui ne coûteraient pas plus de cinq centimes par personne et par jour.

Le premier prix a été décerné à des toilettes développées par le California Institute of Technology. Le système fonctionne à l'énergie solaire et produit de l'électricité ainsi que de l'hydrogène gazeux. Le modèle «diversion» développé par une équipe de l'institut suisse Eawag Aquatic Research et du bureau de design EOOS à Vienne

sous la direction de Harald Gründl a été récompensé par un prix exceptionnel doté de 40 000 dollars US. Ce système a encore largement été amélioré depuis lors.

La direction du projet suisse a été confiée à l'ingénieur en génie des procédés Tove Larsen, dont l'objectif était de développer des toilettes pouvant être acceptées dans toutes les cultures et par tous les utilisateurs. Le résultat: des toilettes utilisables debout et pouvant séparer les matières. Un recyclage efficace des éléments. La séparation à la source permet de transformer l'urine en engrais, et les matières fécales servent à produire de l'électricité. Les eaux usées sont purifiées. Le modèle «diversion» nécessite un litre à un litre et demi d'eau par utilisation. Cette quantité est «absolument déterminante» pour le nettoyage des w.-c., le lavage des mains ou l'hygiène intime des musulmans et des hindous. Après plusieurs tests pratiques prometteurs en Ouganda, le projet est soutenu par la Fondation Bill & Melinda Gates.

La confiance est *payante*

Se faire aider, c'est agir intelligemment. Il y a tout à gagner en misant sur la compétence. Au début de l'année, Rolf Bruhin et Edith Sigrist en ont bénéficié en vendant la maison de leurs parents à Schwamendingen.





Retour vers la jeunesse: Edith Sigrist et Rolf Bruhin jouent tranquillement au badminton.

Au printemps dernier, Rolf Bruhin a reçu une lettre de Swiss Life: «Nous suivons et conseillons nos clients à toutes les étapes de leur vie. Saviez-vous que nous le faisons aussi pour votre bien immobilier?»

Ce retraité a reçu ce courrier au bon moment. Avec sa sœur Edith Sigrist, il a grandi dans une maison mi-toyenne construite juste après la guerre et située dans un espace vert du quartier zurichois de Schwamendingen. Le quartier est très ensoleillé, et la maison de quatre pièces est conçue de manière classique. La vue du salon-salle à manger donne sur les 300 m² de terrain. Le bâtiment dispose d'une grande cave avec une chaufferie.

En fait, c'est le chauffage qui a tout déclenché. La mère de Rolf et Edith vivait dans une maison de retraite, et la maison était vide depuis un moment. Le chauffage devait être refait. Quelle décision prendre? Investir une importante somme pour rénover le chauffage et chercher des locataires? Ou bien se séparer de la maison?

Les enfants de Rolf et de Edith vivent chacun dans leur propre maison. Ils n'entraient donc pas en ligne de compte en tant que locataires. Alors, louer ou vendre? Et puis, comment? A quel prix? Le frère et la sœur demandent à un architecte de faire une estimation de la maison. C'est à ce moment qu'arrive la lettre de Swiss Life Uster adressée au client Rolf Bruhin avec une invitation à une soirée intitulée: «Comment vendre mon bien immobilier?»

Edith et Rolf se rendent à Uster à l'adresse indiquée pour assister à la manifestation. Ils y rencontrent le conseiller en immobilier Livio Corrado. «Nous nous sommes tout de suite entendus avec Monsieur Corrado», explique Edith Sigrist. Son frère ajoute: «Nous avons immédiatement compris que nous étions entre de bonnes mains.»

Durant la manifestation clientèle, ils ont appris tout ce qu'il faut savoir pour vendre un bien immobilier tel que le leur. Ils ont aussi été surpris de constater la somme de documents nécessaire pour une vente. Ils ont toutefois été satisfaits de l'engagement et de la compétence de Livio Corrado qui a toujours été disponible pour répondre à leurs questions.

«Nous avons immédiatement compris que nous étions entre de bonnes mains.»

Le conseiller en immobilier Livio Corrado a expertisé la maison et en a évalué la valeur de marché, qui n'a pas manqué d'étonner les vendeurs. D'après l'estimation du marché basée sur de nombreux paramètres, le prix de vente indiqué est de 770 000 francs, soit environ 200 000 francs de plus que selon l'expertise de l'architecte.

Toutefois, avant de mettre le bien en vente, Edith et Rolf ont dû rassembler une documentation complète. «Nous ne savions pas tout ce qu'il fallait dans ce contexte», déclare Rolf Bruhin. Comme l'actuelle propriétaire, la mère d'Edith et Rolf, est en maison de retraite, il a fallu inclure les instances administratives à la vente. Livio Corrado s'est occupé de toutes les formalités pour les vendeurs avec la patience d'un expert en immobilier confirmé qui ne se laisse pas abattre par la situation.

L'intervention des instances administratives, les longues clarifications et l'abondante correspondance, cela faisait beaucoup pour Edith Sigrist et son frère. Ils ont donc été très heureux que Livio Corrado prenne les choses en main et qu'il les informe dès le départ du rôle des pou-

voirs publics dans la transaction. Rolf Bruhin: «Sans le conseiller en immobilier, nous n'aurions jamais trouvé l'acquéreur adéquat pour la maison.»

Livio Corrado a établi un plan de commercialisation sur mesure pour la maison à vendre. Grâce à ce plan, à l'excellente documentation et à la présentation sur tous les canaux de vente de Swiss Life Immopulse, la demande ne s'est pas fait attendre. Plus de 60 personnes se sont intéressées au bien, et l'acheteur potentiel a vite été trouvé. Mais il a aussi fallu faire preuve de patience. Les deux parties, le vendeur et l'acheteur ont dû attendre une autorisation des pouvoirs publics avant de pouvoir signer le contrat.

A la mi-décembre 2015, c'était déjà Noël pour Edith Sigrist, son frère et l'acquéreur! La maison pouvait être vendue avec l'accord des instances administratives. Ensuite, le contrat a été signé début 2016. Edith Sigrist et Rolf Bruhin sont soulagés. Même s'il n'est pas facile de se séparer de la maison parentale, ils sont heureux d'avoir pu lui trouver un nouveau propriétaire qui apprécie ce bien autant qu'eux ont pu l'apprécier autrefois.

Ils savaient que la confiance placée dans Swiss Life Immopulse porterait ses fruits. La conclusion de la vente aura été un succès sur toute la ligne pour toutes les parties en présence. «La famille qui va habiter la maison me plaît beaucoup», déclare Edith Sigrist. Elle ajoute: «Livio Corrado a vraiment été le coup de chance pour nous.»



La révolution *du petit coin*

Nous en faisons tous usage. Nous y passons au minimum six mois de notre vie, mais nous n'en parlons pas souvent, ce qui se comprend, car l'intérêt est assez peu évident. Aujourd'hui, nous nous isolons alors que les Romains aimaient à trôner en compagnie afin de discuter et de conclure des affaires. L'histoire culturelle d'une fonction naturelle reflète aussi, dans une moindre mesure, notre société.

Des chercheurs britanniques affirment aujourd'hui qu'il ne faudrait pas s'asseoir sur les toilettes! La position adoptée par le passé était parfaitement juste. En effet, lorsque nous sommes debout, notre musculature abdominale est détendue, et l'intestin mieux positionné. Des études démontrent que notre intestin se vide deux fois plus vite en position debout que lorsque nous sommes assis. Comme il est difficile de s'asseoir correctement sur la lunette des toilettes, il existe des auxiliaires permettant de corriger sa position. Une entreprise américaine a développé le «SquattyPotty», une sorte de tabouret repose-pieds qui nous oblige à adopter la bonne position.

Mais la véritable révolution en matière de toilettes s'est produite vers 2800 av. J.-C. en Mésopotamie. A l'époque, on récupérait l'urine dans les latrines. Les ouvriers s'en servaient pour les teintures, le tannage et le nettoyage. Au beau milieu de l'été 2010, lorsque des archéologues ont effectué des fouilles devant l'opéra de Zurich, ils ont découvert une strate moyenâgeuse dans le sol faite de dépôts organiques pour la plupart issus de matières fécales. Les scientifiques en ont déduit que les gens de cette époque se rendaient à cet endroit qui leur servait de toilettes. Tout le contraire de la haute époque de l'Empire romain qui connaissait les latrines irriguées d'eau et ornées de riches mosaïques, avec chauffage au sol et colonnes en marbre décorées!

En revanche, le confort des habitations romaines n'était pas très développé. Un fût faisait office de fosse septique. Les habitants y vidaient leurs pots de chambre. Mais la plupart d'entre eux utilisaient les latrines publiques qui avaient également une fonction sociétale. Ces installations d'hygiène proposaient entre 50 et 60 places côte à côte, ce qui favorisait la conversation. Les matières fécales tombaient dans une fosse remplie d'eau qui s'écoulait directement dans le grand cloaque (cloaca maxima) de Rome, à savoir un égout.

Après la chute de l'Empire romain, la grande époque des latrines disparut. Au moyen-âge, les gens avaient autre chose à faire que de se préoccuper de l'hygiène. Ils utilisaient à nouveau des pots de chambre qu'ils vidaient dans les rues ou, au mieux, dans un cours d'eau. Cela a continué ainsi jusqu'au XIX^e siècle dans nos contrées. Les Bâlois vidaient leurs pots directement dans la rivière Birsig qui ressemblait fortement à une gigantesque fosse à purin.

Les toilettes privées étaient rares, mais des idées novatrices apparaissaient. Ceux qui ne pouvaient pas s'offrir de toilettes privées se tournaient vers des prestataires spécialisés. A la fin du XVIII^e siècle à Edimbourg, mais aussi en Allemagne, des hommes et des femmes avec des vêtements amples proposaient aux passants de se soulager sous leur manteau où se trouvait généralement un seau pour la clientèle. Les habitants des châteaux étaient plus ou moins discrets lorsqu'il s'agissait de se soulager. Ils se cachaient dans l'anfractuosité d'un mur par laquelle leurs déjections tombaient plus bas dans les douves. Mais il ne faut pas s'imaginer que les seigneurs féodaux se préoccupaient particulièrement de leur transit intestinal. A la cour de Louis XIV au château de Versailles, il y avait 2 000 pièces habitables, mais une seule latrine. A cette époque, on utilisait plutôt des chaises percées. Le roi y trônait même sans gêne tout en recevant ses hôtes. D'où l'expression «être assis sur le trône».

Ce n'est que plus tard que l'on se remémora l'idée pratique de Sir John Harrington qui avait inventé le water-closet en 1596 déjà, et aucun succès. En 1775, l'inventeur britannique Alexander Cummings déposa son brevet de water-closet. Nous devons à Cummings la chasse d'eau mais aussi la conduite d'évacuation à double courbure, à savoir le siphon. Ainsi, le problème de l'odeur était aussi réglé. Mais il aura fallu attendre les années 60 du XIX^e siècle pour voir apparaître les premières maisons équipées de ce système à Manchester.

Aujourd'hui, nous revenons vers les Romains avec leurs latrines richement décorées et leur chauffage au sol. En 2016, nous rejetons quotidiennement 1,7 litre de matières fécales et d'urine que nous évacuons à l'aide de 35 litres d'eau propre. Le chemin des latrines aux premières chasses d'eau modernes que l'entrepreneur suisse Albert Emil Gebert lança sur le marché en 1905 est aussi documenté par l'évolution culturelle de l'être humain. Dans l'hémisphère nord, les toilettes sont devenues un endroit très privé. La tabouisation de l'hygiène règne aujourd'hui sur notre société. Mais le petit coin est aussi un lieu de divertissement où l'on peut lire, écouter la radio, regarder la télé ou utiliser son smartphone.

Les habitudes de l'avenir: une norme au Japon encore futuriste pour nous

Un jet d'eau télécommandé nettoie le séant de l'utilisateur pour masquer les bruits incongrus, et des haut-parleurs diffusent des cris de mouettes sur fond de clapotis marins. Le chauffage de la lunette réglable par l'utilisateur va de soi. L'entreprise sanitaire Toto est leader dans les innovations apportées aux lunettes high-tech.

Le designer en chef Junichi Tani a récemment lancé un modèle bactéricide. Une lumière UV ne laisse aucune chance aux microbes. Ce trône haut de gamme dispose d'une fonction désodorisante. Tani en est particulièrement fier. «Plus d'odeurs dérangeantes dans la salle de bains», explique-t-il. «La diffusion des odeurs est déjà stoppée dans la cuvette.» Le modèle suivant est déjà en cours d'élaboration. C'est un peu de la science-fiction. Un appareil analyse l'état de santé de l'utilisateur en fonction de la glycémie mesurée dans ses urines. «Nous ne sommes plus très loin des toilettes intelligentes. Elles te reconnaîtront lorsque tu entreras dans la pièce», ajoute Tani. «Les toilettes privées pourront faire des analyses médicales de tes selles et envoyer les valeurs mesurées directement à ton médecin via Internet.» Techniquement, c'est déjà possible. Mais pour Tani, le vrai challenge est de transformer ce qui est aujourd'hui une corvée en un moment de plaisir. (source: «DIE ZEIT»)



Une création de Junichi Tanis



Latrines romaines à Ostie

Petit abécédaire des w.-c.

Toilette

Mot qui désignait autrefois l'action de se préparer, de s'apprêter pour paraître en public. Les dames de la cour disposaient de boudoirs pour s'habiller. Mais c'est également dans ces endroits qu'elles utilisaient leurs chaises percées, d'où l'utilisation du mot toilette pour désigner les w.-c.

A travers le monde

Latin: Locus necessitas

Anglais: The John (d'après l'inventeur des w.-c. John Harrington)

The Loo (le trou)

Italien: Cesso (littéralement «chiottes»)

Français: Les waters (de water-closet)
Le petit coin

Espagnol: El vater (de water-closet)

Japonais: Benjyo

Quelques expressions triviales

- Poser une pêche
- Couler un bronze
- Démouler un cake
- Déposer le bilan
- Parachuter un gothique
- Déposer les enfants à la piscine
- Avoir l'Eurostar au bout du tunnel
- Avoir la tortue au vasistas
- Avoir la taupe qui pousse au trou
- Pousser le tas de charbon



Le bon *logement* est aussi la bonne *prévoyance*

Swiss Life veille à la satisfaction de ses clients grâce à 50 conseillers en immobilier et au plus grand réseau suisse d'experts en prévoyance. Six conseillers Immopulse décrivent leur travail quotidien, en insistant sur l'importance de bien connaître les souhaits des clients, le marché local ou encore la gamme de prestations permettant d'assurer une prévoyance optimale.

Zürcher Unterland



Francesco Sessa

«Dans notre métier, des courtiers inexpérimentés font souvent des évaluations erronées. Prix surévalués, voire sous-évalués. Le manque de connaissances techniques empêche d'évaluer correctement la substance bâtie, la situation du marché ou encore le financement. Cela peut nuire durablement à la valeur d'un bien. J'ai récemment été témoin une fois encore d'un tel cas. Dès la première rencontre, j'ai vu que le prix de vente était surfait. J'ai fait une nouvelle estimation pour en déduire des conditions réalistes. Un repositionnement professionnel sur le marché a permis d'éviter de gros dégâts. Un mois plus tard déjà, l'appartement en attique trouvait un acquéreur.»

Genève



Raymond Greber

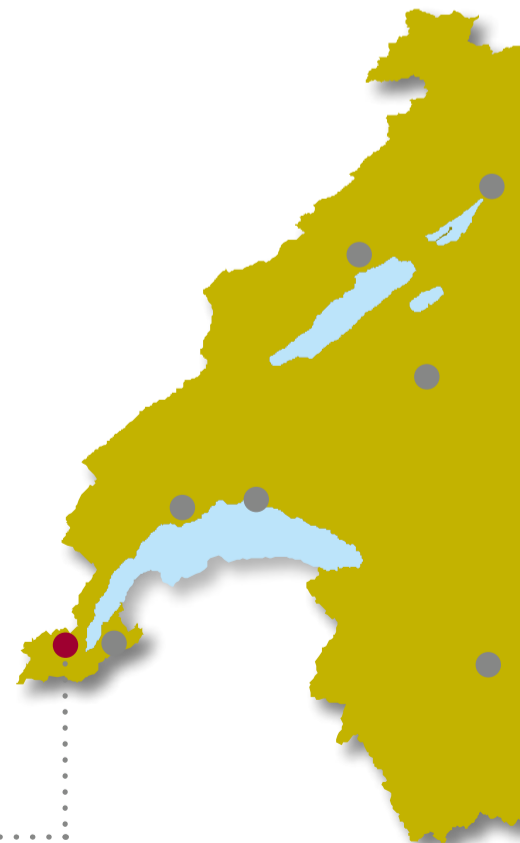
«L'été dernier, j'ai fait la connaissance d'un couple qui souhaitait vendre sa villa sur la rive gauche du lac Léman. Ces personnes avaient déjà mandaté deux courtiers, mais sans succès. Aucun de ces courtiers n'avait renseigné suffisamment le couple qui pensait à tort que les prix allaient encore monter. Je leur ai expliqué l'évolution effective de la demande et du niveau des prix depuis 2010 et leur ai proposé une évaluation complète du prix de vente effectuée avec les qualifications requises. Grâce à un plan de commercialisation établi en fonction d'un segment d'acquéreurs spécifique, j'ai pu trouver preneur dans les cinq semaines pour cette villa de rêve au bord de l'eau. Les vendeurs apprécient mon professionnalisme et mes compétences. Aujourd'hui, je les conseille pour l'achat d'une nouvelle propriété.»

Liestal



Massimo Casagrande

«Une dame de 93 ans, propriétaire d'une maison historique dans la vallée de Waldenburg craignait que son bien ne soit acheté par des promoteurs qui le détruiraient pour construire des immeubles sur le terrain. Nous avons donc recherché l'acquéreur optimal pour cette maison de 1902. Nous l'avons finalement vendue à un artisan et artiste peintre qui a tout de suite eu un vrai coup de foudre pour ce bien.»



Uster



Roger Schenk

«La première impression compte. Les erreurs de commercialisation ont un impact négatif sur le produit d'une vente. C'est aussi le cas lors de la présentation d'un bien immobilier. Il faut ici de l'expérience et une bonne connaissance du marché. De nombreux propriétaires choisissent leur courtier en fonction d'une promesse d'un prix de vente élevé ou d'honoraires bas. En règle générale, de tels courtiers sont à même de présenter un portefeuille de biens impressionnant, mais qu'ils n'arrivent pas à vendre. En outre, le risque est que certains biens passent inaperçus. C'est pourquoi la question à poser au courtier est la suivante: «Combien d'objets n'avez-vous jamais vendus?» Un conseiller en immobilier expérimenté sait présenter un bien en fonction du marché. Je prends mon mandat très au sérieux et m'engage pour votre réussite dans un délai utile.»

Saint-Gall



Roberto Bernal

«Une famille domiciliée dans le canton d'Argovie souhaitait revenir en Suisse orientale. Elle avait déjà un bien immobilier particulier en tête, mais n'avait pas encore trouvé d'acquéreur pour son bien actuel. En raison des nouvelles directives plus restrictives en matière de crédit bancaire, la situation ne s'arrangeait pas. Le problème de liquidités ne pouvait se résoudre que par une action rapide. Il fallait donc évaluer le bien à vendre en fonction du marché et procéder rapidement à une commercialisation professionnelle. Des arrhes avaient été versées pour réserver le bien sis en Suisse orientale. Quelques semaines plus tard, le bien immobilier était vendu au prix indiqué en Argovie. Le savoir-faire professionnel y est pour beaucoup, mais il faut aussi avoir un peu de chance. Il est conseillé de voir plusieurs solutions de financement avec le courtier en immobilier.»

Schwyz



Andreas Zehnder

«Ma cliente a décidé de s'établir à l'étranger et de vendre son bien immobilier à Brunnen. Son appartement en attique comporte de grandes pièces lumineuses et la vue est splendide. La situation est centrale et donc aussi soumise aux bruits de la route et du train. Un conseil compétent, une estimation du prix réaliste et une commercialisation professionnelle ont débouché sur une forte demande. Au final, l'acquéreur était même prêt à payer le prix de base sans négocier. Ma cliente est très satisfaite et examine d'autres solutions de prévoyance auprès de Swiss Life. Ce cas démontre que les avantages doivent être mis en valeur et commercialisés de manière pertinente.»



Une solution individuelle *dans chaque cas*

Pour que chaque bien immobilier trouve acquéreur, il faut utiliser les canaux de communication adéquats. Swiss Life Immopulse vous épaulé en vous proposant une commercialisation sur mesure.

Pour nous, seuls les critères de qualité les plus élevés sont assez bons. C'est pourquoi nous utilisons une combinaison individualisée de cinq canaux de communication.



Conseil personnalisé



Nous encadrons nos clients de manière globale et personnalisée. De l'achat et du financement à la vente d'un bien immobilier, plus de 50 conseillers en immobilier et 550 conseillers en prévoyance sont à votre disposition au niveau local. Le taux élevé de recommandation dont nous bénéficions témoigne de la qualité de nos services.

Réseau de partenaires



Notre vaste réseau comprend plusieurs centaines de partenaires dans les secteurs de la finance, de l'assurance, de la fiducie, du bâtiment, de l'architecture, de la gérance d'immeubles, du droit, ou encore des associations professionnelles et des organisations internationales.



Internet



Nous veillons à ce que les personnes adéquates aient connaissance de vos besoins sur Internet grâce à un marketing en ligne actif (bien cherche acheteur) et passif (acheteur trouve bien immobilier).

Médias imprimés



Une bonne documentation de vente est à la base d'une commercialisation efficace.

Le magazine IMMOPULSE contient des offres de vente actuelles et se penche sur les nouveautés de la propriété du logement.

Nous recommandons également une combinaison d'annonces pour les médias et publications locaux, régionaux, voire internationaux en fonction du segment clientèle adéquat.

Recherche individuelle



La recherche par contact direct avec les acquéreurs potentiels est pour nous une évidence, tout comme le suivi des emplacements stratégiques et l'utilisation de nos agences comme points de vente et de rencontre.

«Dihaam» à Hallau – *Au cœur des vignes*

Habiter dans un paysage de rêve: à Hallau, dans le Blauburgunderland, sont construites quatre maisons familiales indépendantes à un prix très avantageux. Respect de la sphère privée et confort de vie élevé garantis.





Hallau: l'idylle au cœur des vignes



- ✓ Arrêt de bus à 100 mètres
- ✓ Train toutes les 30 minutes pour Schaffhouse
- ✓ 22 minutes de trajet jusqu'à Schaffhouse
- ✓ Ecole maternelle à 600 mètres
- ✓ Ecole primaire/secondaire à 800 mètres

Le projet est réalisé dans le Klettgau, l'une des régions vinicoles les plus réputées de Suisse et disposant d'une très bonne desserte ferroviaire pour se rendre à Schaffhouse.



Les maisons Alpha, Beta, Gamma et Delta se distinguent par leur ligne claire. L'agencement des pièces, tout comme les équipements sont variables pour convenir parfaitement aux familles qui les habitent. Les constructions sont situées en bordure du plus grand village vinicole de Suisse alémanique.

L'emplacement de chaque maison de 4½ et 5½ pièces pour 122 m² de surface habitable a été étudié avec le plus grand soin. Afin que les habitants puissent profiter pleinement de leur sphère privée, même l'espace extérieur est protégé. De grandes fenêtres, parfois jusqu'à hauteur de plafond, laissent entrer un flot de lumière dans les pièces conçues pour pouvoir être meublées de façon optimale et ainsi procurer un confort de vie haut de gamme. Les maisons sont reliées au réseau thermique local et répondent aux normes les plus récentes en matière d'écologie. Ces habitations disposent d'une cave

de 60 m², d'un garage, ainsi que d'une terrasse couverte au rez-de-chaussée et à l'étage supérieur. Elles offrent toute la place nécessaire à une famille pour un petit prix allant de 745 000 à 795 000 francs selon la superficie du terrain (de 413 à 498 m²).

Ce lotissement du Sonnenburgweg en bordure du village est légèrement orienté sud. L'emplacement tranquille et très lumineux est un endroit de vie idéal dans une zone à circulation réduite, qui permet ainsi aux enfants d'évoluer dans un quartier sûr et à tous les habitants de bien dormir nuit après nuit sans être dérangés. Le village sis dans un magnifique site naturel proche de la ville et de la frontière est un véritable paradis pour les familles. Cette commune rurale avec ses structures agricoles et commerçantes qui offre aussi de nombreuses possibilités de sports et de loisirs a un charme très particulier. Les habitants disent qu'ils sont «dihaam» ici, à savoir «à la maison».

Prenez rendez-vous dès aujourd'hui pour une visite guidée avec le conseiller en immobilier Max Moos et réservez votre appartement!

Swiss Life Immopulse
Agence générale de Schaffhouse
Max Moos, conseiller en immobilier
Vordergasse 3, 8200 Schaffhouse
Téléphone 052 634 05 80
max.moos@swisslife.ch

www.immopulse.ch



L'habitat moderne *au Tessin*

Un bijou au milieu d'un village sis dans un écrin de verdure. Que diriez-vous d'un appartement lumineux dans le Bellinzone? Une résidence en plein centre de Preonzo rend ce rêve accessible.



570 000 CHF avec deux parkings, surface habitable de 115 m²

La résidence «Geniet» est située à quatre kilomètres de la sortie d'autoroute Castione à Preonzo, dans la région nord du Bellinzone, près de la Riviera qui joue un rôle charnière entre les zones du sud et la chaîne montagneuse du Tessin supérieur.

- ✓ 11 décembre 2016: inauguration du tunnel ferroviaire le plus long d'Europe (57 km)
- ✓ Le trajet en train pour Zurich est raccourci de 25 minutes
- ✓ A partir de 2020, il faudra moins de deux heures pour faire le trajet Tessin-Zurich.



La résidence «Geniet» est au centre du village de Preonzo, à l'écart de la route cantonale qui mène au Gothard, à 20 minutes de voiture environ au nord de Bellinzone. Près d'un arrêt de bus, à quelques pas d'une boulangerie qui fait aussi bureau de poste. Ce petit bijou est à quelques mètres de la place du village, en face de l'église moyenâgeuse avec ses splendides fresques et moulures, également dans les chapelles annexes, ainsi qu'un autel en bois de toute beauté. Le calme de l'église avec son clocher gothique se retrouve aussi dans les 4½ pièces qui se distinguent par la clarté de leur agencement: quatre appartements de 115 m² et une terrasse couverte aux premier et deuxième étages, deux appartements de 118 m² et une terrasse ouverte sous la pente du toit de l'immeuble. La propriété dispose bien entendu de parkings couverts pour les véhicules, de buanderies à la cave pour chaque appartement ou encore de débarras pour chaque appartement permettant de ranger des vélos, par exemple. Il fait bon se promener sur les rives de la rivière Tessin, à pied, à cheval ou en VTT. Les plus courageux affrontent les courants en canoë ou en canot pneumatique, pendant que d'autres profitent des installations sportives ou de remise en forme de la région. Les paysages verdoyants de la Riviera invitent le promeneur

à la découverte, tout comme le Val Blenio baigné de soleil ou la Léventine qui proposent des randonnées en montagne. Au retour, il fait bon se relaxer dans l'un des appartements de la propriété «Geniet». Une pompe à air, chaleur et eau procure un confort constant. Et tout cela pour un prix très abordable. Les appartements des premier et deuxième étages sont à 590 000 francs, et les appartements mansardés à 570 000 francs.

Prenez dès aujourd'hui un rendez-vous sans engagement avec le conseiller en immobilier Massimo Dozio.

Swiss Life Immopulse
 Agence générale de Locarno
 Massimo Dozio, conseiller en immobilier
 Viale Stazione 18b, 6500 Bellinzone
 Téléphone 091 821 22 51
 massimo.dozio@swisslife.ch

www.immopulse.ch

134 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 page 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.

<http://www.swisslife.immopulse.ch/fr/achat/biens-immobiliers-disponibles/>



9 Les Paccots (FR)



10 Bulle (FR)



11 Planfayon (FR)



1 Lausanne (VD)



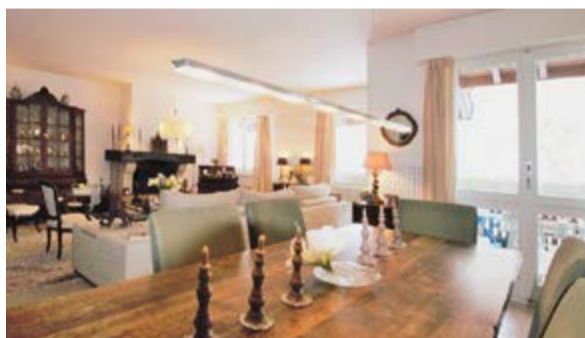
5 Le Grand-Saconnex (GE)



12 Magnedens (FR)



2 Lausanne (VD)



6 Laconnex (GE)



13 Veytaux (VD)



3 L'Isle (VD)



7 Syens (VD)



14 Chernex (VD)



4 Gland (VD)



8 Châtel-Saint-Denis (FR)



15 Villars (VD)



16 Torgon (VS)



23 Bösing (FR)



17 Champex (VS)



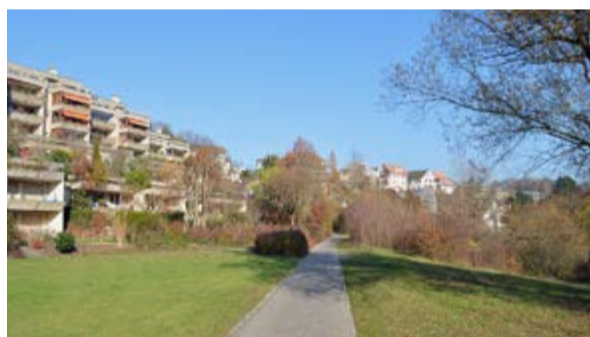
24 Moosseedorf (BE)



18 Corcelles (NE)



25 Graben (BE)



19 Berne (BE)



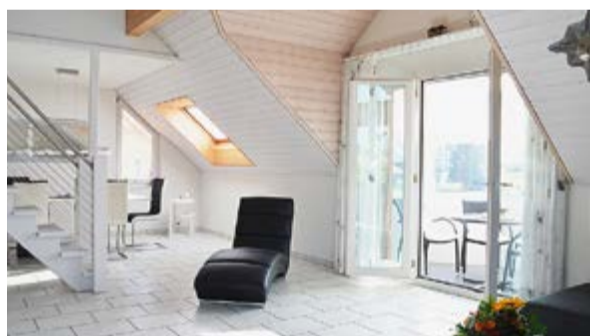
26 Berthoud (BE)



20 Stettlen (BE)



27 Rüderswil (BE)



21 Gasel (BE)



28 Thoune-Lerchenfeld (BE)



22 Schwarzenburg (BE)



29 Uetendorf (BE)

1	11	22
1010 Lausanne	1716 Planfayon	3150 Schwarzenburg
4½ pièces	6 pièces	8½ pièces
Surf. hab. 136	Surf. hab. 221 m ²	Surf. hab. 205 m ²
Prix 1,14 mio.	Prix 280 000	Prix 890 000
2	12	23
1010 Lausanne	1727 Magnedens	3178 Bösing
3½ pièces	4½ pièces	4 pièces
Surf. hab. 96 m ²	Surf. hab. 123 m ²	Surf. hab. 115 m ²
Prix 825 000	Prix 600 000	Prix 360 000
3	13	24
1148 L'Isle	1820 Veytaux	3302 Moosseedorf
11 pièces	5½ pièces	Bien de rendement, brut 6%
Surf. hab. 410 m ²	Surf. hab. 135 m ²	Prix 4,125 mio.
Prix 1,4 mio.	Prix 990 000	25
4	14	3376 Graben
1196 Gland	1822 Chernex	Terrain à bâtir
4½ pièces	4½ pièces	4804 m ²
Surf. hab. 112 m ²	Surf. hab. 100 m ²	Prix 1,345 mio.
Prix 1,045 mio.	Prix 1,48 mio.	26
5	15	3400 Berthoud
1218 Le Grand-Saconnex	1885 Villars	10 pièces
7 pièces	4 pièces	Surf. hab. 400 m ²
Surf. hab. 187 m ²	Surf. hab. 70 m ²	Prix 2,1 mio.
Prix 1,75 mio.	Prix 690 000	27
6	16	3437 Rüderswil
1287 Laconnex	1899 Torgon	12 pièces
5 pièces	Camp de vacances	Surf. hab. 295 m ²
Surf. hab. 184 m ²	24 pièces	Prix 500 000
Prix 1,425 mio.	Surf. hab. 721 m ²	28
7	17	3603 Thoune-Lerchenfeld
1510 Syens	1938 Champex	3½ pièces
8½ pièces	3½ pièces	Surf. hab. 89 m ²
Surf. hab. 216 m ²	Surf. hab. 85 m ²	Prix 605 000
Prix 900 000	Prix 380 000	29
8	18	3661 Uetendorf
1618 Châtel-Saint-Denis	2035 Corcelles	4½ pièces
7 pièces	5½ pièces	Surf. hab. 100 m ²
Surf. hab. 381 m ²	Surf. hab. 142 m ²	Prix 550 000
Prix 1,62 mio.	Prix 890 000	19
9	19	3004 Berne
1619 Les Paccots	3004 Berne	5½ pièces
5½ pièces	5½ pièces	Surf. hab. 185 m ²
Surf. hab. 130 m ²	Surf. hab. 185 m ²	Prix 1,09 mio.
Prix 700 000	Prix 1,09 mio.	20
10	20	3066 Stettlen
1630 Bulle	3066 Stettlen	5½ pièces
6½ pièces	5½ pièces	Surf. hab. 180 m ²
Surf. hab. 259 m ²	Surf. hab. 180 m ²	Prix à partir de
Prix 1,6 mio.	Prix à partir de	1,62 mio.
	21	
	3144 Gasel	
	3½ pièces	
	Surf. hab. 103 m ²	
	Prix 595 000	



30 Naters (VS)



37 Bubendorf (BL)



44 Oftringen (AG)



31 Guttet-Feschel (VS)



38 Anwil (BL)



45 Balsthal (SO)



32 Schönenbuch (BL)



39 Oberbipp (BE)



46 Zofingen (AG)



33 Pratteln (BL)



40 Derendingen (SO)



47 Buchs (AG)



34 Hochwald (SO)



41 Lostorf (SO)



48 Hornussen (AG)



35 Magden (AG)



42 Lostorf (SO)



49 Mülligen (AG)



36 Stein (AG)



43 Starrkirch (SO)



50 Fislisbach (AG)



51 Merenschwand (AG)



58 Reiden (LU)



52 Ruswil (LU)



59 Unterägeri (ZG)



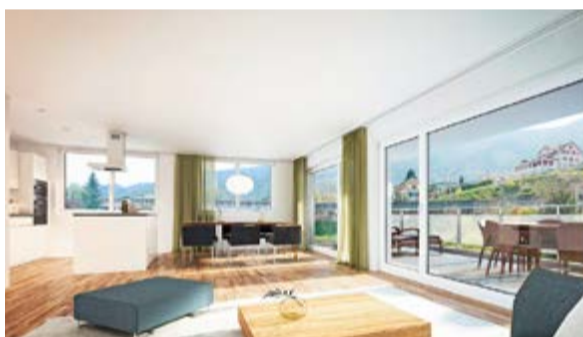
53 Emmen (LU)



60 Hünenberg (ZG)



54 Emmenbrücke (LU)



61 Goldau (SZ)



55 Adligenswil (LU)



62 Magadino (TI)



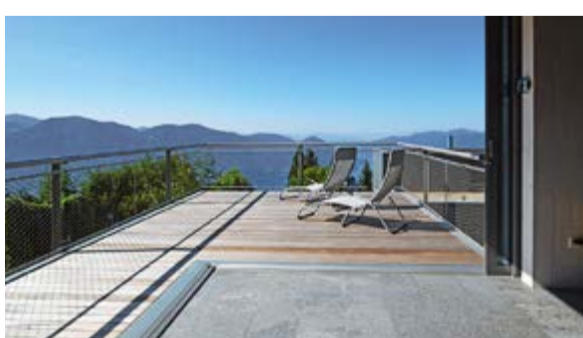
56 St. Erhard (LU)



63 Locarno (TI)



57 Altishofen (LU)



64 Locarno (TI)

30 3904 Naters 7½ pièces Surf. hab. 285 m ² Prix 1,25 mio.	42 4654 Lostorf 1½ pièce Surf. hab. 52 m ² Prix 145 000	55 6043 Adligenswil 6½ pièces Surf. hab. 180 m ² Prix 856 000
31 3956 Guttet-Feschel 5½ pièces Surf. hab. 200 m ² Prix 1,48 mio.	43 4656 Starrkirch 4½ pièces Surf. hab. 85 m ² Prix 440 000	56 6212 St. Erhard 4½ pièces Surf. hab. 210 m ² Prix sur demande
32 4124 Schönenbuch 6½ pièces Surf. hab. 180 m ² Prix 1,285 mio.	44 4665 Oftringen 4½ pièces Surf. hab. 105 m ² Prix 420 000	57 6246 Altishofen 4½ pièces Surf. hab. 130 m ² Prix 595 000
33 4133 Pratteln 5½ pièces Surf. hab. 140 m ² Prix 1,15 mio.	45 4710 Balsthal 6½ pièces Surf. hab. 148 m ² Prix 749 000	58 6260 Reiden 6 pièces Surf. hab. 115 m ² Prix 480 000
34 4146 Hochwald 7½ pièces Surf. hab. 250 m ² Prix 1,69 mio.	46 4800 Zofingen Bien commercial Surf. hab. 400 m ² Prix 850 000	59 6314 Unterägeri 7½ pièces Surf. hab. 188 m ² Prix 2,7 mio.
35 4312 Magden 7½ pièces Surf. hab. 175 m ² Prix 1,09 mio.	47 5033 Buchs 4½ pièces Surf. hab. 106 m ² Prix 650 000	60 6331 Hünenberg 5½ pièces Surf. hab. 136 m ² Prix 1,649 mio.
36 4332 Stein 5½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 760 000	48 5075 Hornussen 3½ pièces Surf. hab. 127 m ² Prix 545 000	61 6410 Goldau A partir de 4½ pièces Surf. hab. à partir de 102 m ² Prix à partir de 685 000
37 4416 Bubendorf 5½ pièces Surf. hab. 110 m ² Prix 695 000	49 5243 Mülligen 6½ pièces Surf. hab. 175 m ² Prix 750 000	62 6573 Magadino 5 pièces Surf. hab. 150 m ² Prix 1,09 mio.
38 4469 Anwil 8 pièces Surf. hab. 225 m ² Prix 995 000	50 5442 Fislisbach Commerce avec trois appartements Surf. hab. 420 m ² Prix 2,6 mio.	63 6600 Locarno 4½ pièces Surf. hab. 103 m ² Prix 1,2 mio.
39 4538 Oberbipp 5½ pièces Surf. hab. 165 m ² Prix 500 000	51 5634 Merenschwand 4½ pièces Surf. hab. 125 m ² Prix 754 000	64 6600 Locarno 3 pièces Surf. hab. 125 m ² Prix 1,25 mio.
40 4552 Derendingen 5½ pièces Surf. hab. 110 m ² Prix 545 000	52 6017 Ruswil 7½ pièces Surf. hab. 200 m ² Prix 965 000	
41 4654 Lostorf 5 pièces Surf. hab. 132 m ² Prix 590 000	53 6020 Emmen A partir de 2½ pièces Surf. hab. 121 m ² Prix 440 000	
	54 6020 Emmenbrücke 5½ pièces Surf. hab. 131 m ² Prix 865 000	



65 Locarno (TI)



72 Comano (TI)



79 Zernezz (GR)



66 Ronco sopra Ascona (TI)



73 Viganello (TI)



80 Scuol (GR)



67 Olivone (TI)



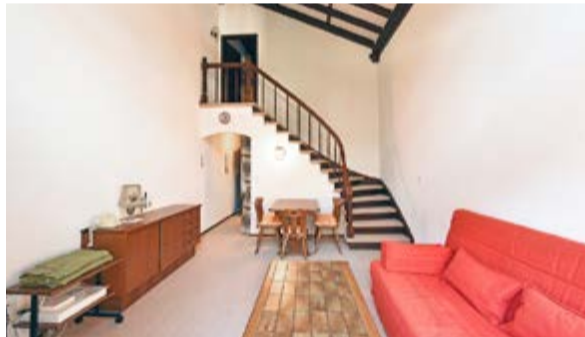
74 St. Peter-Pagig (GR)



81 Zurich (ZH)



68 Castro (TI)



75 Lenzerheide (GR)



82 Zurich-Affoltern (ZH)



69 Carabietta (TI)



76 Disentis (GR)



83 Zurich (ZH)



70 Montagnola (TI)



77 Klosters (GR)



84 Regensdorf (ZH)



71 Morbio Inferiore (TI)



78 Mastrils (GR)



85 Buchs (ZH)



86 Langnau a.A. (ZH)



93 Hallau (SH)



87 Oberglatt (ZH)



94 Schlatt (TG)



88 Neerach (ZH)



95 Ramsen (SH)



89 Bülach (ZH)



96 Gottlieben (TG)



90 Bachenbülach (ZH)



97 Kloten (ZH)



91 Rafz (ZH)



98 Dachsen (ZH)



92 Schaffhouse (SH)



99 Truttikon (ZH)

65 6605 Locarno 6 pièces Surf. hab. 180 m ² Prix 880 000	77 7250 Klosters 5½ pièces Surf. hab. 127 m ² Prix 970 000	90 8184 Bachenbülach 5½ pièces Surf. hab. 137 m ² Prix 715 000
66 6622 Ronco sopra Ascona 8 pièces Surf. hab. 300 m ² Prix 2,5 mio.	78 7303 Mastrils 5½ pièces Surf. hab. 123 m ² Prix 910 000	91 8197 Rafz 5½ pièces Surf. hab. 145 m ² Prix 798 000
67 6718 Olivone 9½ pièces Surf. hab. 380 m ² Prix 720 000	79 7530 Zernez 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 820 000	92 8200 Schaffhouse 5½ pièces Surf. hab. 140 m ² Prix 920 000
68 6723 Castro 4 pièces Surf. hab. 110 m ² Prix 655 000	80 7550 Scuol 5½ pièces Surf. hab. 128 m ² Prix 590 000	93 8215 Hallau 4½ pièces Surf. hab. à partir de 413 m ² Prix à partir de 745 000
69 6919 Carabietta 2 pièces Surf. hab. 58 m ² Prix 550 000	81 8005 Zurich 3½ pièces Surf. hab. 99 m ² Prix 1,34 mio.	94 8252 Schlatt 5½ pièces Surf. hab. 142 m ² Prix à partir de 625 000
70 6926 Montagnola 4 pièces Surf. hab. 170 m ² Prix 1,5 mio.	82 8046 Zurich-Affoltern 3½ pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 995 000	95 8262 Ramsen Terrain à bâtir de 910 m ² Prix 272 000
71 6934 Morbio Inferiore 4½ pièces Surf. hab. 126 m ² Prix 490 000	83 8053 Zurich A partir de 4½ pièces Surf. hab. à partir de 180 m ² Prix à partir de 1,89 mio.	96 8274 Gottlieben 3½ pièces Surf. hab. 155 m ² Prix sur demande
72 6949 Comano 5½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 820 000	84 8105 Regensdorf 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 985 000	97 8302 Kloten 5½ pièces Surf. hab. 125 m ² Prix 695 000
73 6962 Viganello 5 pièces Surf. hab. 130 m ² Prix 935 000	85 8107 Buchs 3½ pièces Surf. hab. 93 m ² Prix 623 000	98 8447 Dachsen 4½ pièces Surf. hab. 150 m ² Prix 995 000
74 7028 St. Peter-Pagig 3½ pièces Surf. hab. 70 m ² Prix 470 000	86 8135 Langnau a.A. 5½ pièces Surf. hab. 230 m ² Prix 1,685 mio.	99 8467 Truttikon 6½ pièces Surf. hab. 250 m ² Prix 1,49 mio.
75 7078 Lenzerheide 3½ pièces Surf. hab. 85 m ² Prix 740 000	87 8154 Oberglatt 6½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 1,23 mio.	
76 7180 Disentis 2½ pièces Surf. hab. 50 m ² Prix 165 000	88 8173 Neerach 3½ pièces Surf. hab. 90 m ² Prix 590 000	
	89 8180 Bülach 2½ pièces Surf. hab. 93 m ² Prix 620 000	



100 Thalheim an der Thur (ZH)



107 Rüslikon (ZH)



114 Weesen (SG)



101 Frauenfeld (TG)



108 Rüslikon (ZH)



115 Affoltern a. A. (ZH)



102 Wäldi (TG)



109 Horgen (ZH)



116 Knonau (ZH)



103 Herrenhof (TG)



110 Schönenberg (ZH)



117 Rudolfstetten-Friedlisberg (AG)



104 Wangen (ZH)



111 Einsiedeln (SZ)



118 Saint-Gall (SG)



105 Tann (ZH)



112 Altendorf (SZ)



119 Saint-Gall (SG)



106 Hombrechtikon (ZH)



113 Wangen (SZ)



120 Speicher (AR)



121 Appenzell (AI)



128 Wienacht (AR)



122 Schönengrund (AR)



129 Lutzenberg (AR)



123 Gossau (SG)



130 Rüthi (SG)



124 Arnegg (SG)



131 Rüthi (SG)



125 Oberuzwil (SG)



132 Grabs (SG)



126 Freidorf (TG)



133 Wil (SG)



127 Goldach (SG)



134 Münchwilen (TG)

100
8478 Thalheim
an der Thur
Surf. hab. 474 m²
Prix 365 000

101
8500 Frauenfeld
7½ pièces
Surf. hab. 294 m²
Prix 1,59 mio.

102
8564 Wäldi
6½ pièces
Surf. hab. 220 m²
Prix 840 000

103
8585 Herrenhof
8½ pièces
Surf. hab. 250 m²
Prix 1,48 mio.

104
8602 Wangen
5½ pièces
Surf. hab. 185 m²
Prix 1,78 mio.

105
8632 Tann
3½ pièces
Surf. hab. 91 m²
Prix 600 000

106
8634 Hombrechtikon
3½ pièces
Surf. hab. 235 m²
Prix 1,75 mio.

107
8803 Rüslikon
3½ pièces
Surf. hab. 110 m²
Prix 1,875 mio.

108
8803 Rüslikon
6½ pièces
Surf. hab. 254 m²
Prix 4,79 mio.

109
8810 Horgen
3½ pièces
Surf. hab. 78 m²
Prix 597 000

110
8824 Schönenberg
6 pièces
Surf. hab. 200 m²
Prix sur demande

111
8840 Einsiedeln
3½ pièces
Surf. hab. 164 m²
Prix 1,38 mio.

112
8852 Altendorf
4½ pièces
Surf. hab.
135,7 m²
Prix 1,25 mio.

113
8855 Wangen
3½ pièces
Surf. hab. 90 m²
Prix 610 000

124
9212 Arnegg
7½ pièces
Surf. hab. 226 m²
Prix 830 000

125
9242 Oberuzwil
5½ pièces
Surf. hab. 200 m²
Prix 1,46 mio.

126
9306 Freidorf
4½ pièces
Surf. hab. 113 m²
Prix 450 000

127
9403 Goldach
3½ pièces
Surf. hab. 97 m²
Prix 595 000

128
9405 Wienacht
Terrain à bâtir de
3536 m²
Prix 320 000

129
9426 Lutzenberg
6½ pièces
Surf. hab. 156 m²
Prix 780 000

130
9464 Rüthi
8 pièces
Surf. hab. 273 m²
Prix 1,65 mio.

131
9464 Rüthi
5½ pièces
Surf. hab. 173 m²
Prix 690 000

132
9472 Grabs
5½ pièces
Surf. hab. 200 m²
Prix 1,01 mio.

133
9500 Wil
4½ pièces
Surf. hab. 125 m²
Prix 730 000

134
9542 Münchwilen
6½ pièces
Surf. hab. 199 m²
Prix sur demande

121
9050 Appenzell
6½ pièces
Surf. hab. 247 m²
Prix 1,75 mio.

122
9105 Schönengrund
Terrain à bâtir
de 8068 m²
Prix 1,2 mio.

123
9200 Gossau
5½ pièces
Surf. hab. 135 m²
Prix 720 000



SwissLife

