La rivista immobiliare di Swiss Life // Edizione 5 // Primavera / Estate 2016

IMMOPULSE

Così viene ripagata la fiducia

Dal seminario immobiliare alla conclusione della vendita

04

La rivoluzione della ritirata

Una scorreria attraverso la storia culturale del gabinetto

06

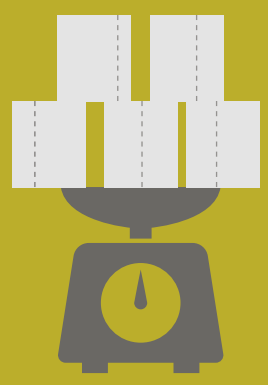
134 immobili da sogno per voi

Un estratto dall'attuale portafoglio immobiliare di Swiss Life Immopulse

16

Fatti sulla ritirata

È opinione comune che il water-closet (WC) sia anche un luogo dove poter pensare in tutta tranquillità: sulla vita ovviamente, sul lavoro, sui propri cari, le migliori colleghe e i migliori colleghi e sui prossimi progetti. Forse proprio in questa oasi della singolarità risiede il fascino di dimenticare rapidamente perché si è lì – e questo almeno sei mesi della nostra vita.



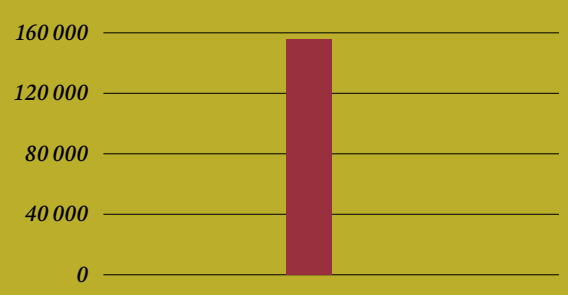
1 737 kg

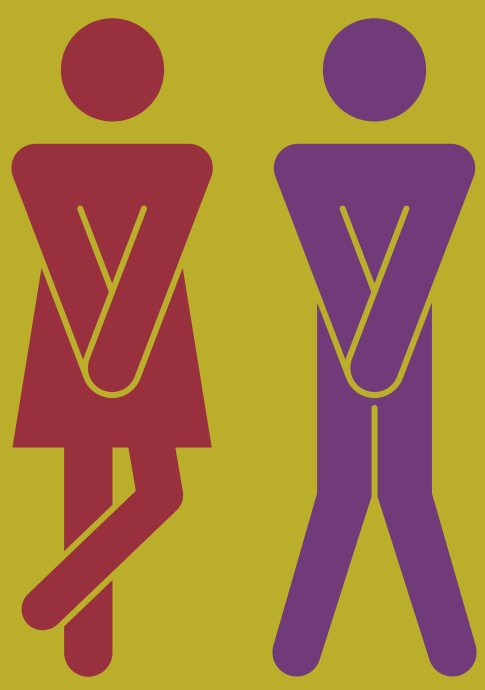
I cittadini svizzeri consumano 1 737 kg di carta igienica nella loro vita. *Record europeo!*

19 mio. $

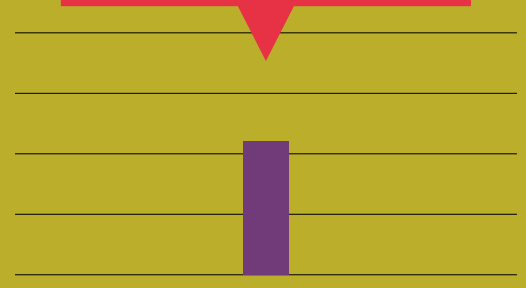
è costato il gabinetto della *stazione spaziale ISS.*

155 490





88 490



Le donne vanno in bagno 155 490 volte nella loro vita. Con una permanenza media di tre minuti ciò equivale a *324 giorni.*

Gli uomini vanno in bagno 88 490 volte nella loro vita. Con una permanenza media di tre minuti ciò equivale a *184 giorni.*

Un uomo su cinque risponde dal gabinetto alle telefonate di lavoro.

6 000 l/sec.

di acqua sono stati consumati a Monaco di Baviera durante l'intervallo dei Mondiali per lo *scarico del bagno.*

Fonti: www.welt.de/wissenschaft/weltraum/article1003285/Die-teuerste-Toilette-des-Universums.html | www.sueddeutsche.de/bayern/pinkel-oder-trinkpause-wasserverbrauch-beim-wm-finale-1.2046912 | WWF; dall'Associazione dell'industria svizzera della cellulosa, della carta e del cartone (ZPK); 2008: Rapporto annuale 2007 | www.cbsnews.com/news/survey-75-percent-of-americans-admit-to-using-phone-while-in-bathroom/)7 | www.zpk.ch/NeoDownload?docId=145325 | Ufficio federale dell'ambiente, delle foreste e del paesaggio, UFAM | Studio dell'Istituto per l'analisi dei marchi IHA-GfM su incarico di un grande produttore di carta igienica | www.de.wikipedia.org/wiki/Stuhlgang#H.C3.A4ufigkeit_und_Auspr.C3.A4gung

Gentile lettrice, gentile lettore

All'epoca, oltre 20 anni fa, era come stare su un altro pianeta: il mio primo appartamento di 2½ locali l'ho trovato molto banalmente tramite un'inserzione nel giornale.

Tempi passati.

Oggi disponiamo tutti – non importa se cerchiamo o offriamo proprietà d'abitazioni –, di numerose possibilità. L'inserzione sul giornale esiste ancora, ma a questa opzione si sono aggiunti Internet, i social media, i promotori professionali e altri canali.

Ciò comporta solo vantaggi, sia per acquirenti che venditori, per locatari che locatori: l'offerta è diventata più ampia, chiara e precisa, la domanda può essere soddisfatta meglio, più direttamente e facilmente.

Tempi passati?

Nonostante la maggiore offerta, l'aumento della domanda oggi, come 20 anni fa, vale quanto segue: alla fine è determinante un partner competente e professionale. Per noi di Swiss Life Immopulse ciò significa consulenza globale, una valutazione fondata su basi solide e la commercializzazione su misura.

Quale oggetto immobiliare intendete acquistare, a chi volete affidare la vendita dell'immobile – non sono decisioni di tutti i giorni, che prendete a cuor leggero.

Siamo comunque l'impresa che fa al caso vostro – vi aiutiamo a realizzare i vostri sogni immobiliari: con competenza specialistica, la nostra esperienza pluriennale e il nostro impegno. Perché possiate organizzare la vostra previdenza.

Philipp Urech
Direttore Swiss Life Immopulse

SwissLife

Impressum
Editore Swiss Life **Responsabile** Philipp Urech, direttore Swiss Life Immopulse **Redazione** Martina Klumpp, Andreas Sorge, Jeanine Bolt **Layout** Swiss Life Graphics & Visuals **Supporto redazionale** Mediaform | Christoph Grenacher **Indirizzo della redazione / Ordinazioni** Swiss Life, Magazin IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, casella postale, 8022 Zurigo, immopulse@swisslife.ch **Lettorato e traduzione** Swiss Life Language Services **Stampa e spedizione** Mengis Druck AG, Visp **Tiratura** 59 000 in tedesco, 12 500 in francese, 3 500 in italiano **Pubblicazione** Due volte all'anno **Avviso legale** Le informazioni relative a servizi e prodotti contenute nella presente pubblicazione non costituiscono un'offerta in termini giuridici. Non viene tenuta alcuna corrispondenza in merito a concorsi. Sono escluse le vie legali. **Crediti fotografici** Copertina, pagine 4/5 e pagine 8/9: Simon Opladen; Blue Diversion (pagina 3): Eawag/Eoos pagine 6/7: Fotolia; tutte le altre immagini: Swiss Life.

www.immopulse.ch

Senza allaccio all'acqua: il gabinetto per il Terzo Mondo

Così Bill Gates intende migliorare in tutto il mondo le condizioni igieniche – il WC come stazione di riciclaggio: con questo intento il fondatore di Microsoft è andato alla ricerca del WC più raffinato – e ha trovato sostegno in Svizzera.

Risolve il problema della depurazione delle acque di scarico: il gabinetto «Blue Diversion»

I WC sono «estremamente importanti per la salute pubblica e la dignità umana», sostiene Gates. Ma in tanti posti non esiste una rete di condutture o acqua sufficiente per lo sciacquo, per non parlare della canalizzazione. «Nel mondo quattro persone su dieci non possono utilizzare un normale bagno», ha constatato il 61enne, che, dall'uscita dal gruppo software, utilizza i suoi miliardi per combattere malattie e povertà, e ha lanciato un concorso. Il compito prevedeva lo sviluppo di un gabinetto per il terzo mondo che possa fare a meno della canalizzazione e dell'energia importata, sia integrato nei cicli biochimici e non costi più di cinque centesimi al giorno a persona.

Il primo premio è andato a un gabinetto sviluppato dal California Institute of Technology, che funziona a energia solare e, in aggiunta, produce energia e idrogeno. Il modello «diversion» sviluppato dal team composto dall'Istituto per la Ricerca sulle Acque nel Settore dei Politecnici Federali (Svizzera) e dallo studio di design EOOS di Vienna, sotto la direzione di Harald Gründl, è stato premiato con un premio di riconoscimento e 40 000 dollari – e nel frattempo è stato sviluppato ulteriormente.

La direzione del progetto per il contributo svizzero è nelle mani dell'ingegnere di processo Tove Larsen, che si è posto come obiettivo di sviluppare un gabinetto accettato in tutte le culture e da tutti gli utenti. Il risultato è stato un moderno gabinetto alla turca che si basa su una tecnologia di separazione, ossia un efficiente recupero delle preziose materie prime. Con la separazione alla fonte, l'urina si trasforma in fertilizzante, le feci diventano energia e anche l'acqua di scarico prodotta viene depurata. Il modello «diversion» necessita solo di 1–1,5 litri d'acqua per ogni utilizzo. Questa quantità è «assolutamente decisiva» per la pulizia del gabinetto, il lavaggio delle mani e l'igiene anale con acqua praticata da musulmani e indù. Dopo i primi e promettenti test pratici svolti in Uganda il progetto continua a essere supportato dalla fondazione Bill & Melinda Gates.

Così viene ripagata *la fiducia*

Chi si lascia aiutare, agisce in modo intelligente.
E chi si affida alla competenza specialistica, vince: ne hanno beneficiato Rolf Bruhin e Edith Sigrist al momento della vendita della casa dei genitori a Schwamendingen.

Tornati giovani: Edith Sigrist e Rolf Bruhin mentre giocano allegramente a volano.

A primavera dello scorso anno Rolf Bruhin ha ricevuto posta da Swiss Life: «Forniamo assistenza e consulenza ai nostri clienti in tutte le situazioni della vita, per tutta la vita. Lo sapevate che lo facciamo anche per il vostro immobile?»

La lettera è arrivata al momento giusto per il beneficiario di rendita: erano trascorsi alcuni decenni da quando lui e sua sorella Edith Sigrist erano cresciuti poco dopo la guerra in una casa a schiera ad angolo nella zona residenziale immersa nel verde di Schwamendingen. Situato in un tranquillo quartiere inondato dal sole, l'immobile presenta la classica suddivisione in quattro locali. La vista della zona giorno e pranzo abbraccia il giardino da 300 metri quadrati della casa, che comprende anche una generosa cantina con locale caldaie.

Sì, è tutta colpa dell'impianto di riscaldamento. La madre dei fratelli viveva ormai nella casa di cura e la casa era vuota da un po' di tempo, l'impianto di riscaldamento doveva essere risanato. Che fare? Spendere molti soldi, rinnovare l'impianto di riscaldamento, cercare locatari? O dire addio alla casa dei genitori?

I figli di Rolf e Edith, sistemati benissimo e tutti felici e soddisfatti nella loro attuale casa, non potevano essere presi in considerazione come successori. Quindi, dare in affitto o vendere. Ma: Come? Per quanto? La valutazione è stata affidata a un architetto. Ma poi, appunto, è arrivata la lettera di Swiss Life Uster al proprio cliente, Rolf Bruhin: l'invito al seminario per clienti: «Come vendo il mio immobile?»

All'evento tenutosi alla Poststrasse a Uster, Edith Sigrist e Rolf Bruhin hanno conosciuto il consulente immobiliare Livio Corrado. «Sì», conferma Edith Sigrist, «ci siamo trovati subito in sintonia con il signor Corrado.» E suo fratello aggiunge: «Sin dall'inizio abbiamo avuto la sensazione di essere nelle mani giuste.»

Al seminario per clienti hanno appreso cosa è necessario perché un immobile come la casa dei genitori attiri l'interesse sul mercato. Si sono stupiti per tutta la documentazione necessaria. E, come accennato, erano soddisfatti che Livio Corrado si sia impegnato e sia stato sempre al loro fianco con competenza quando avevano domande da fare.

«Sin dall'inizio abbiamo avuto la sensazione di essere nelle mani giuste.»

Il consulente immobiliare Corrado ha allestito una perizia dell'immobile, grazie alle sue ampie conoscenze ha calcolato il valore di mercato – che ha stupito i venditori: dalla valutazione di mercato qualificata e fondata su basi solide è risultato un importo di 770 000 franchi – ben 200 000 franchi in più di quanto aveva calcolato l'architetto cui avevano affidato personalmente la valutazione.

Però, prima di poter commercializzare l'oggetto immobiliare, hanno raccolto tutta la necessaria documentazione – «non sapevamo che fossero necessari così tanti documenti», racconta Rolf Bruhin. Poiché la vera proprietaria dell'immobile, la madre di Bruhin e Edith Sigrist, è ormai bisognosa di cure, è stato necessario coinvolgere anche le autorità. Corrado ha sbrigato il tutto al posto dei venditori con la pazienza di un esperto immobiliare con esperienza, senza mai perdere la calma nelle situazioni straordinarie.

Il coinvolgimento delle autorità, gli accertamenti dispendiosi in termini di tempo e la corrispondenza – Edith Sigrist e suo fratello erano doppiamente felici: non solo perché il signor Corrado si era incaricato di questo lavoro, ma anche perché sin dall'inizio aveva fatto notare loro che era necessario anche il coinvolgimento e l'autorizzazione delle autorità. Rolf Bruhin: «Senza il consulente immobiliare non saremmo mai riusciti a vendere la casa a un nuovo, degno proprietario.»

Successivamente, Corrado ha elaborato un piano di commercializzazione su misura dell'immobile. La domanda, quindi, non è tardata ad arrivare anche grazie a una documentazione di vendita accuratamente allestita e alla presentazione su tutti i canali di commercializzazione di Swiss Life Immopulse. Oltre 60 interessati hanno visitato l'oggetto immobiliare e subito è stato trovato un potenziale acquirente. Ora, però, si richiedeva pazienza: entrambe le parti, acquirente e venditore, dovevano accettare che il contratto di compravendita dovesse essere approvato anche dalle autorità.

A metà dicembre dello scorso anno, pertanto, era già Natale sia per Rolf Bruhin e per sua sorella che per il nuovo acquirente. La casa può essere venduta, le autorità hanno approvato la cessione, i contratti sono stati firmati a inizio 2016. Per Edith Sigrist e Rolf Bruhin è stato un enorme sollievo: penseranno all'addio alla casa dei genitori ancora per un po' ma sono felici, hanno trovato un nuovo proprietario che sarà molto contento proprio come lo erano i fratelli allora.

E sapevano fin dall'inizio che la loro fiducia in Swiss Life Immopulse sarebbe stata ricompensata. La conclusione della vendita è stata un successo sotto tutti i punti di vista per tutte le parti coinvolte: «Sono così felice per la famiglia che ora si trasferisce nella casa dei nostri genitori», afferma Edith Sigrist – «e il consulente immobiliare Livio Corrado è stato una vera fortuna per noi.»

La rivoluzione *della ritirata*

Tutti noi ne abbiamo bisogno. Almeno sei mesi della nostra vita ci appartiamo in quel posticino, tuttavia ci piace poco parlarne. Oggi ci godiamo «la tranquillità della ritirata» – mentre il gabinetto degli antichi romani appariva come il luogo più adatto per fare letteralmente un affare. La storia culturale dei bisogni come specchio della società…

Tutto rinfrescato – le ultime conclusioni dei ricercatori inglesi: tutti noi ci sediamo sul gabinetto in modo errato! Ciò che prima veniva sbrigato senza scodella è infatti giustissimo: chi si accovaccia invece di sedersi scarica la muscolatura addominale e porta l'intestino in una posizione migliore. I risultati dello studio hanno dimostrato che: coloro che sono andati al gabinetto in posizione accovacciata riuscivano a svuotare l'intestino con una velocità maggiore del doppio. Dato, però, che stare accovacciati sul cerchio del water è difficile, esistono accessori che correggono la posizione da water. Un'impresa statunitense ha sviluppato il cosiddetto «SquattyPotty» – un supporto per WC sul quale si possono poggiare i piedi – in questo modo andare al bagno dovrebbe essere una passeggiata!

La vera rivoluzione del gabinetto è avvenuta già nel 2800 avanti Cristo in Mesopotamia. Allora le latrine non servivano solo per fare i bisogni – l'urina prodotta era per gli artigiani una preziosa materia prima per colorare, conciare e lavare. Quando nell'estate del 2010 gli archeologi effettuarono degli scavi al centro della città di Zurigo presso il teatro dell'opera, trovarono il cosiddetto strato colturale del Medioevo. Ogni profondità del suolo contiene depositi organici: per la maggior parte feci. Gli scienziati stabilirono che a quei tempi le persone facevano sul posto ciò che dovevano fare. In forte contrasto con la civiltà evoluta dell'Impero romano, dove le latrine funzionavano risciacquate con acqua, erano dotate di sontuosi mosaici, riscaldamento a pavimento, colonne ornate e sedute di marmo.

In una casa romana, invece, la comodità non era così elevata, il gabinetto consisteva in un barile in cui gli abitanti della casa rovesciavano il contenuto dei loro vasi da notte; la maggior parte delle persone, tuttavia, utilizzava le latrine pubbliche in cui si poteva senz'altro socializzare. I servizi igienici offrivano spazio per 50–60 persone, era facile, quindi, iniziare una conversazione. Contemporaneamente si facevano i bisogni che confluivano in un fossato e da lì direttamente nella Cloaca Maxima, ossia un grande canale di scarico.

Con la caduta dell'Impero romano la civiltà evoluta del gabinetto è stata spazzata via. Nel Medioevo le persone avevano altre urgenze che occuparsi della propria igiene. Il popolo faceva i bisogni sempre nel vaso da notte che svuotava in modo impunito nel vicolo – o nel migliore dei casi in un fiume. Anche da noi era così fino alla fine del XIX secolo – a Basilea, per esempio, venivano rovesciati nel Birsig che scorreva nel centro città e che, quindi, ricordava molto una fossa del liquame.

I gabinetti privati erano rari, ma comunque dominava l'innovazione. Chi non si poteva permettere il WC ripiegava volentieri su imprese di servizi: sembra che a Edimburgo in Scozia ma anche in Germania alla fine del XVIII secolo uomini e donne con lunghe mantelline proponevano ai passanti di infilarsi sotto il mantello per i loro bisogni, mentre di regola i fornitori di WC mobili avevano a portata di mano un secchio per la clientela. Anche gli abitanti del castello per i loro bisogni si comportavano in modo piuttosto discreto. Si ritiravano in una nicchia gabinetto nelle mura del castello attraverso la quale le feci cadevano nella fossa del castello. Ma chi pensa che i signori feudali di allora avevano prestato la massima attenzione ai bisogni si sbaglia: alla corte di Luigi XIV a Versailles c'erano circa 2000 stanze ma solo un gabinetto installato. Piuttosto si utilizzavano sedie per le feci su cui il re era solito sedersi disinvolto persino durante i ricevimenti. Da cui l'origine del modo di dire «essere seduti sul trono».

Solo più tardi ci si è ricordati della pratica scoperta di Sir John Harington che già nel 1596 aveva scoperto il water closet – ma non ebbe successo sul mercato. Solo nel 1775 l'inventore inglese Alexander Cummings presentò il brevetto per realizzare un water closet. Dobbiamo a Cummings lo sciacquone e il tubo di scarico a doppia curvatura, il sifone. Pertanto, anche il problema dell'odore era risolto – tuttavia questo durerà ancora fino agli anni '60 del XIX secolo quando a Manchester si iniziano a costruire case con tali gabinetti.

Oggi siamo tornati ai romani con i loro splendidi gabinetti decorati di mosaici e riscaldamento a pavimento – ma made in 2016 dove sciacquiamo ogni giorno 1,7 litri di feci e urina con 35 di acqua pulita. La strada dalla latrina alla prima cassetta di scarico o sciacquone, lanciata sul mercato dall'ingegnoso imprenditore svizzero Albert Emil Gebert nel 1905, testimonia anche l'evoluzione storico-culturale dell'umanità: nell'emisfero occidentale i gabinetti sono diventati sempre più un luogo del totale individualismo; nella società odierna la tabuizzazione dell'igiene è pressoché scomparsa – in compenso nella ritirata ha fatto il suo ingresso l'intrattenimento sotto forma di giornali, radio, TV e smartphone.

La cultura del gabinetto del futuro: futuristica per noi, ma standard per il Giappone

Il WC lava il basso ventre con un getto dell'acqua telecomandato, altoparlanti diffondono il muggire del mare e lo stridio dei gabbiani per coprire i rumori. Il riscaldamento della tavola regolabile individualmente va da sé. L'impresa di sanitari Toto è leader nell'innovazione di water hightech.

Il capoprogettista Junichi Tani ha lanciato attualmente sul mercato un modello in cui i germi sul cerchio del water non hanno più alcuna possibilità di sopravvivenza. La luce UV li stermina. Il trono premium dispone di una funzione antiodore, di cui Tani è particolarmente orgoglioso. «Nel bagno non vi saranno più cattivi odori», afferma, «la diffusione dell'odore viene impedita già nel water.» Il modello successivo è già in lavorazione. Per esempio per un gabinetto da fantascienza che in base al livello di glicemia nell'urina analizza lo stato di salute dell'utente. «Non siamo più tanto lontani dal gabinetto intelligente. Ti riconosce quando accedi al locale», afferma Tani. «Il gabinetto di casa potrebbe analizzare dal punto di vista medico le tue feci e quando è online inviare i valori direttamente al medico di famiglia.» A livello tecnico le premesse ci sono. Ma la vera sfida, secondo Tani, è rendere piacevole la procedura in realtà spiacevole. (Fonte: «DIE ZEIT»)

Una della creazioni di Junichi Tani

Latrina romana presso Ostia a Roma

Piccolo ABC del gabinetto

Toilette

era inteso dai francesi come la procedura del vestirsi, truccarsi e acconciarsi. Perché le donne a corte possedevano per la loro toeletta speciali boudoir e lì su comode sedie facevano anche i loro bisogni, il termine divenne corrente per definire l'attuale gabinetto.

In tutto il mondo

Latino: Locus necessitas (ritirata)

Inglese: The John (provenienza: inventore del WC John Harington)

The Loo (il buco)

Francese: Là où le roi va seul; Le petit coin

Spagnolo: El vater

Giapponese: Benjyo

Modi di dire

- Ritirarsi
- Andare in bagno
- Andare a lavarsi le mani
- Assentarsi
- Appartarsi in quel posticino

La *proprietà d'abitazioni* adatta è la migliore previdenza

Con 50 consulenti immobiliari, Swiss Life dispone di una delle più vaste reti di specialisti in Svizzera nella previdenza per una clientela pienamente soddisfatta: sei consulenti Immopulse ci raccontano il loro lavoro quotidiano – e di quanto sia importante conoscere la situazione personale dei clienti, il mercato locale e l'intera gamma di servizi della previdenza ottimale.

Unterland Zurighese

Francesco Sessa

«Nel nostro mestiere i consulenti immobiliari inesperti spesso valutano in modo errato… Prezzi utopici, prezzi troppo bassi: per mancanza di nozioni specialistiche possono stimare in modo non corretto il patrimonio edilizio, la situazione del mercato e le possibilità di finanziamento. Questo comportamento può nuocere in modo duraturo al valore dell'immobile. Di recente ho potuto sperimentare un esempio del genere. Già al primo contatto ho capito che il prezzo di vendita era irrealistico. Mi sono fatto carico della nuova valutazione e ho calcolato le condizioni realistiche. Il nuovo posizionamento professionale sul mercato avrebbe impedito danni maggiori. Già un mese dopo si è potuto trasferire l'attico a un nuovo proprietario.»

Ginevra

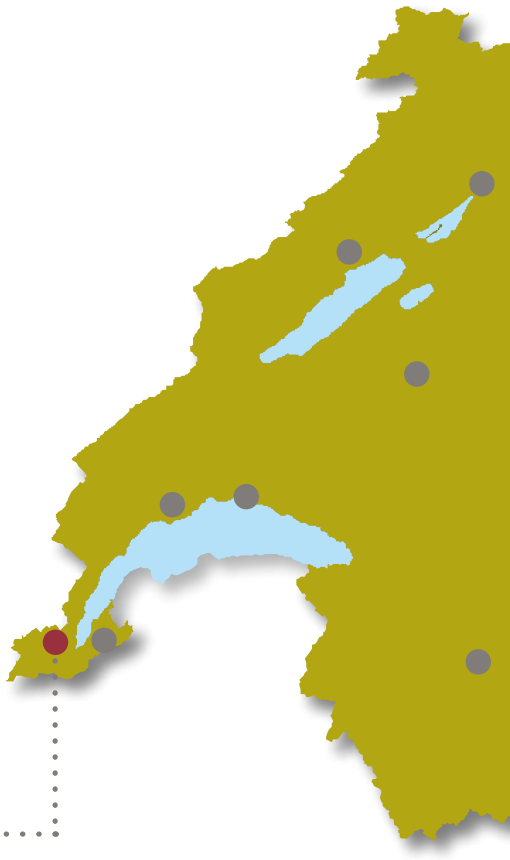
Raymond Greber

«La scorsa estate ho conosciuto una coppia che voleva vendere la villa sulla sponda sinistra del Lago di Ginevra. È vero che i coniugi avevano già concesso due mandati di mediatore, tuttavia non erano riusciti a vendere l'immobile. La coppia aveva ricevuto una consulenza insufficiente da entrambe le imprese ed era stato fatto credere loro che i prezzi sarebbero continuati a salire. Ho, quindi, spiegato a entrambi come si sono effettivamente evoluti la domanda e il livello dei prezzi dal 2010 e, nel contempo, ho offerto loro una stima del prezzo di vendita completa e qualificata. Con un piano di commercializzazione orientato allo specifico segmento di acquirenti è stato, quindi, possibile trovare un nuovo proprietario per la casa dei sogni sul lago nel giro di cinque settimane. I venditori stimano ancora oggi la mia professionalità e la mia competenza e attualmente si avvalgono della mia consulenza per l'acquisto di un nuovo immobile.»

Liestal

Massimo Casagrande

«La 93enne proprietaria di una casa sotto tutela monumentale nella Valle di Waldenburg temeva che il suo oggetto immobiliare fosse stato acquistato solo per il terreno annesso e che la sua casa sarebbe stata sostituita da una grande nuova costruzione. Pertanto, abbiamo cercato un acquirente che si adattasse in modo ottimale alla casa del 1902. Infine abbiamo venduto l'immobile a un artigiano, un pittore che se ne è subito innamorato.»



Uster

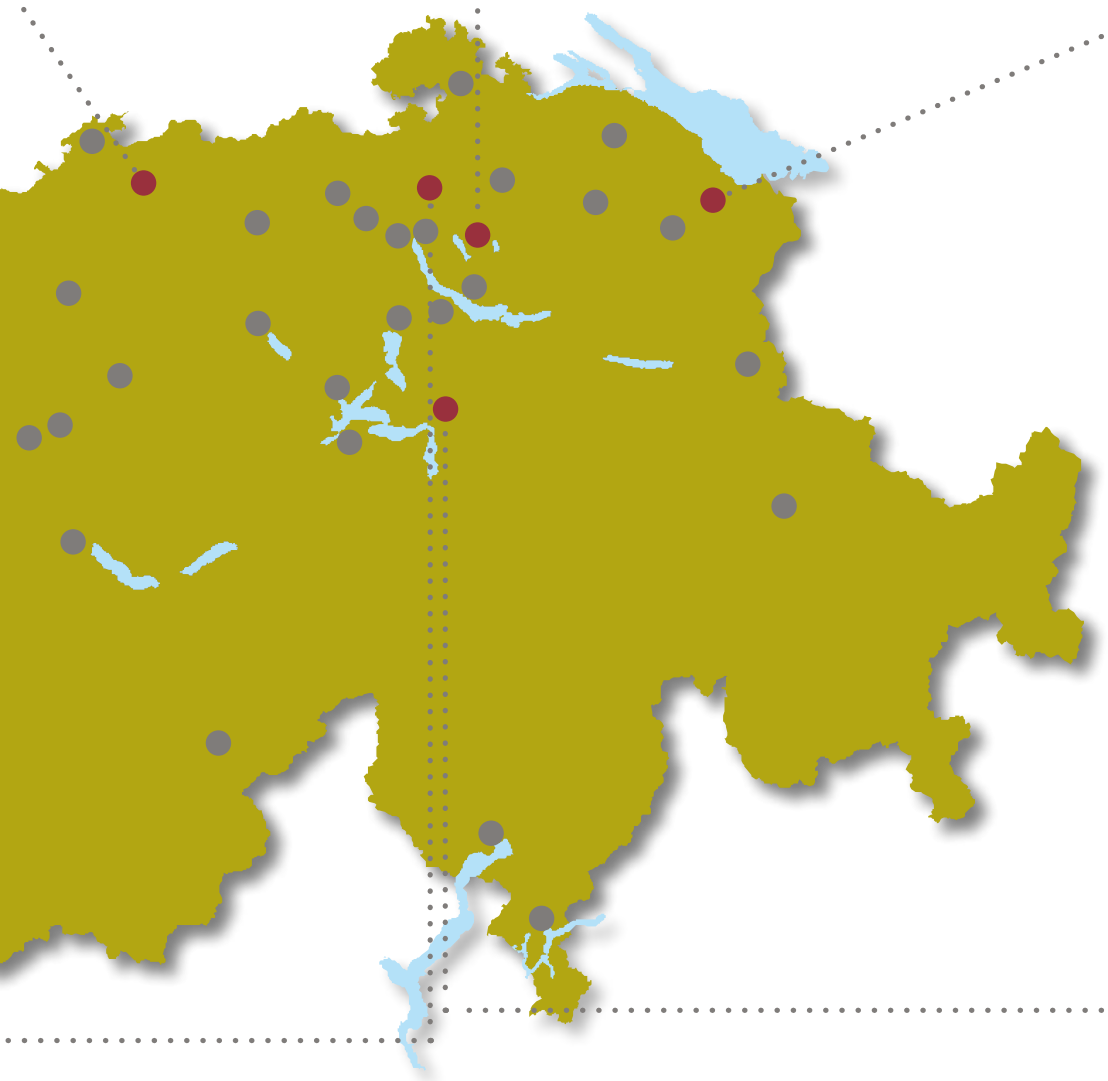
Roger Schenk

«La prima impressione è quella che conta. Gli errori nella commercializzazione hanno effetti negativi sul ricavato della vendita. Questo vale anche per la presentazione di un immobile. Per questo c'è bisogno di esperienza e conoscenze approfondite del mercato. Molti proprietari scelgono il loro primo agente immobiliare per promesse di prezzi troppo elevate o tassi d'onorario molto bassi. Questi agenti immobiliari possono di regola presentare uno straordinario portafoglio dell'oggetto immobiliare che, però, non possono vendere. Inoltre, esiste il pericolo che il singolo oggetto immobiliare non riceva la giusta attenzione. Perciò la domanda più importante da porre all'intermediario è: ‹Quanti oggetti immobiliari non ha mai venduto?› In veste di consulente immobiliare con molta esperienza sono in grado di presentare un oggetto immobiliare conformemente alle condizioni del mercato. Inoltre, prendo sul serio il mio incarico e mi impegno per il vostro successo entro un tempo ragionevole.»

San Gallo

Roberto Bernal

«Una famiglia domiciliata ad Argovia voleva tornare nella Svizzera orientale. Aveva già preso in considerazione un determinato immobile. Per l'immobile in cui viveva, tuttavia, non aveva ancora trovato un acquirente. A causa della nuova concessione di crediti restrittiva delle banche la situazione era difficile. La stretta di liquidità poteva essere compensata solo agendo rapidamente. Si trattava, quindi, di valutare l'immobile esistente conformemente alle condizioni del mercato e di iniziare quanto prima la commercializzazione professionale. Per il nuovo immobile nella Svizzera orientale è stato scelto un pagamento per prenotazione. Poche settimane dopo l'immobile è stato venduto nel Cantone di Argovia al prezzo indicato. Oltre alla professionalità è necessaria anche un po' di fortuna. È consigliabile chiarire con l'agente immobiliare le varie possibilità di finanziamento.»



Svitto

Andreas Zehnder

«La cliente ha deciso di trasferirsi all'estero e voleva vendere il suo appartamene in condominio a Brunnen. L'attico è dotato di stanze luminose e di una bella vista. Si trova in posizione centrale, accompagnato dalle consuete emissioni rumorose di ferrovia e strada. Grazie a una consulenza competente, una strutturazione realistica dei prezzi e una commercializzazione professionale è risultata una forte domanda. Infine, l'acquirente era persino pronto ad acquistare oltre il prezzo d'offerta richiesto. La cliente molto soddisfatta valuta ora ulteriori soluzioni previdenziali presso Swiss Life. Il caso dimostra che i vantaggi di un immobile devono essere riconosciuti e commercializzati nel modo giusto.»

Per ogni immobile una *commercializzazione su misura*

Affinché ogni immobile trovi un nuovo proprietario occorre utilizzare i giusti canali di comunicazione. Swiss Life Immopulse vi assiste con una commercializzazione su misura.

Per il vostro immobile ci affidiamo esclusivamente ai maggiori standard di qualità: a tal fine utilizziamo un mix personalizzato e armonizzato di cinque canali di comunicazione diversi:

Relazioni con i clienti

Assistiamo i nostri clienti in modo completo e personale. Dall'acquisto e il finanziamento fino alla vendita della proprietà d'abitazioni oltre 50 consulenti immobiliari specializzati e 550 consulenti previdenziali sono a vostra disposizione a livello locale. L'elevata percentuale di raccomandazioni a terzi dimostra la nostra qualità dei servizi.

Rete di partner

La nostra rete relazionale ampiamente diversificata include diverse centinaia di partner nei settori finanze, assicurazione, fiduciaria, giuridico, settore edile, architettura, gestione immobiliare, associazioni di settore e organizzazioni internazionali.

Internet

Facciamo in modo che le vostre esigenze incontrino in Internet il giusto gruppo target – attraverso il marketing online sia attivo («l'immobile cerca l'acquirente») che passivo («l'acquirente trova l'immobile»).

Media stampati

L'interessante documentazione di vendita è la base fondamentale per una commercializzazione di successo.

La rivista IMMOPULSE contiene le attuali offerte di vendita e tematizza le novità nel settore proprietà d'abitazioni.

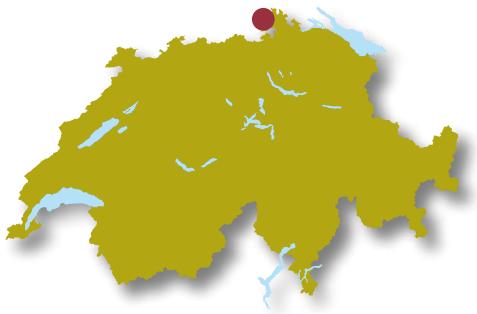
Raccomandiamo, inoltre, un mix di inserzioni per media e pubblicazioni locali, regionali e in parte internazionali su misura per il segmento di acquirenti.

Ricerca individuale

La ricerca tramite il contatto diretto con i potenziali acquirenti è per noi tanto naturale quanto l'assistenza di hot spot e l'utilizzo dei nostri uffici come punto vendita e di incontro.

«Dihaam» a Hallau – *idillio nella regione vinicola*

Appartati in un paesaggio incantevole: nel Blauburgunderland a Hallau sorgono quattro case unifamiliari indipendenti convenienti – sfera privata e un'esperienza abitativa soddisfacente e felice sono garantite.



- ☑ 100 metri dalla fermata dell'autobus
- ☑ Collegamento ferroviario ogni 30 minuti per Sciaffusa
- ☑ 22 minuti in macchina per Sciaffusa
- ☑ 600 metri di distanza dall'asilo
- ☑ 800 metri di distanza dalla scuola primaria/secondaria

Il progetto nasce nella Valle di Klettgau, che appartiene alla regione vinicola tra le più note della Svizzera e dispone di un buon collegamento per Sciaffusa.

Si chiamano Alfa, Beta, Gamma e Delta, convincono per la loro forma chiara e sono perfette case familiari a pianta variabile, conformi allo standard di finiture – collocate in modo accurato alla periferia del maggior paese vinicoltore della Svizzera tedesca.

È stata prestata la massima attenzione alla disposizione delle ampie case da 4½ risp. 5½ locali con superficie abitativa di 122 metri quadrati: pertanto, ai fini di una convivenza indisturbata, anche lo spazio esterno viene ampiamente protetto da sguardi indiscreti. Ampie finestre, in parte alte quanto la stanza, consentono un'ottima esposizione al sole degli spazi interni, che, insieme alle forme ben arredabili dei locali, crea un'ottima base per il vostro benessere. Le case sono collegate alla locale rete di teleriscaldamento a legno e sono ecologicamente conformi all'attuale standard di finiture. Oltre a un'ampia cantina di 60 metri quadrati le case dal prezzo allettante di 745 000–795 000 franchi offrono, in base alla superficie del fondo (413–498 metri quadrati), oltre a un garage e un posto a sedere esterno coperto al piano terra e al piano superiore, spazio sufficiente per una famiglia e per tutte le sue esigenze.

Il piccolo insediamento abitativo di Sonnenburgweg si trova al di fuori del cuore del paese, leggermente verso sud. La posizione silenziosa e molto soleggiata è il presupposto ideale per un'esperienza abitativa soddisfacente e felice in un quartiere a traffico molto limitato e, quindi, dona ai bambini un ambiente sicuro per giocare e a tutti gli abitanti le migliori premesse per notti tranquille e indisturbate. Il paese con la sua qualità della vita vicina alla natura è un perfetto paradiso familiare vicino ai confini e alla città e, in qualità di comune rurale caratteristico con strutture commerciali e agricole e con il suo fascino, offre sufficienti opportunità per lo sport e per il tempo libero. Qui si è semplicemente «dihaam», come si dice nel dialetto locale, a casa.

Fissate oggi stesso un appuntamento per una visita senza impegno con il consulente immobiliare Max Moos e prenotate la vostra casa unifamiliare.

Swiss Life Immopulse
Agenzia generale Schaffhausen
Max Moos, consulente immobiliare
Vordergasse 3, 8200 Sciaffusa
Telefono 052 634 05 80
max.moos@swisslife.ch

www.immopulse.ch

Abitare moderno *in Ticino*

Un gioiello in mezzo al paese – e tutt'intorno
la natura: gradireste un appartamento inondato
di luce nel distretto di Bellinzona?
Una costruzione per le vacanze al centro di Preonzo
trasforma il sogno in realtà.

CHF 570 000 inclusi 2 posti auto, superficie abitativa 115 m²

La residenza «Geniet» si trova a quattro chilometri dall'uscita dell'autostrada Castione in Preonzo nella parte settentrionale del distretto di Bellinzona e ai confini con la Riviera, che forma la cerniera tra la pianura a sud e la catena montuosa nel Ticino superiore.

- ☑ 11.12.2016: apertura del tunnel ferroviario più lungo d'Europa (57km)
- ☑ Collegamento ferroviario per Zurigo ridotto di 25 minuti
- ☑ A partire dal 2020 Zurigo sarà raggiungibile in meno di 2 ore

La residenza «Geniet» si trova nel cuore di Preonzo, lontano dalla via cantonale che porta al San Gottardo, appena 20 minuti di automobile a nord di Bellinzona: vicino a una fermata dell'autobus, a pochi passi dal panettiere, che gestisce anche la posta. Il gioiellino si trova poco distante dalla piazza del paese, con vista sulla chiesa parrocchiale medievale con i suoi fantastici affreschi, i numerosi stucchi e un prezioso altare di legno. La quiete della chiesa con il suo campanile romanico si trasferisce anche sui sei appartamenti da 4½ locali, che convincono grazie a una chiara suddivisione dello spazio: quattro appartamenti con una superficie abitativa di 115 metri quadrati ciascuno e una terrazza coperta al primo e al secondo piano, due appartamenti con una superficie abitativa di 118 metri quadrati e una terrazza aperta sotto lo spavaldo tetto a due spioventi dell'edificio. Naturalmente ci sono parcheggi coperti o carport per i veicoli, in cantina lavanderie per ogni appartamento e al piano terra oltre a un ripostiglio per ogni appartamento c'è spazio anche per biciclette e simili. Sulla riva dell'ampio Ticino è possibile fare escursioni a piedi, a cavallo o con la mountainbike. I temerari sfidano la corrente in canoa o canotti pneumatici, mentre i numerosi impianti sportivi nella zona soddisfano il desiderio di benessere e fitness. Il verde paesaggio della Riviera invita gli amanti delle escursioni alla scoperta, la confinante Valle di Blenio baciata dal sole o la Leventina attraggono grazie alle impegnative escursioni in montagna – da cui ci si può rilassare con tranquillità in un appartamento «Geniet». Una pompa di calore ad aria e acqua favorisce una costante atmosfera accogliente – e tutto a un prezzo ragionevole: i quattro appartamenti al primo e al secondo piano costano 590 000 franchi, i due appartamenti attico 570 000 franchi ciascuno.

Fissate oggi stesso un appuntamento per una visita senza impegno con il consulente immobiliare Massimo Dozio.

Swiss Life Immopulse
Agenzia generale Locarno
Massimo Dozio, consulente immobiliare
Viale Stazione 18b, 6500 Bellinzona
Telefono 091 821 22 51
massimo.dozio@swisslife.ch

www.immopulse.ch

134 immobili da sogno per voi

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

www.immopulse.ch/oggettiimmobiliari

1 Losanna (VD)

2 Losanna (VD)

3 L'Isle (VD)

4 Gland (VD)

5 Le Grand-Saconnex (GE)

6 Laconnex (GE)

7 Syens (VD)

8 Châtel-Saint-Denis (FR)

9 Les Paccots (FR)

10 Bulle (FR)

11 Plaffeien (FR)

12 Magnedens (FR)

13 Veytaux (VD)

14 Chernex (VD)

15 Villars (VD)

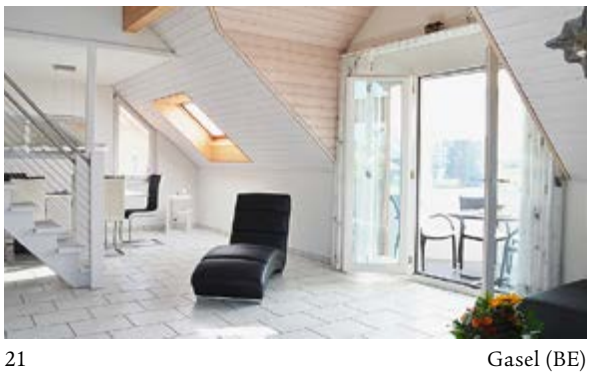
16 Torgon (VS)

17 Champex (VS)

18 Corcelles (NE)

19 Berna (BE)

20 Stettlen (BE)



21 Gasel (BE)

22 Schwarzenburg (BE)

23 Bösingen (FR)

24 Moosseedorf (BE)

25 Graben (BE)

26 Burgdorf (BE)

27 Rüderswil (BE)

28 Thun-Lerchenfeld (BE)

29 Uetendorf (BE)

1
1010 Losanna
4½ locali
Sup. abit. 136 m²
Prezzo 1,14 mio.

2
1010 Losanna
3½ locali
Sup. abit. 96 m²
Prezzo 825 000

3
1148 L'Isle
11 locali
Sup. abit. 410 m²
Prezzo 1,4 mio.

4
1196 Gland
4½ locali
Sup. abit. 112 m²
Prezzo 1,045 mio.

5
1218 Le Grand-Saconnex
7 locali
Sup. abit. 187 m²
Prezzo 1,75 mio.

6
1287 Laconnex
5 locali
Sup. abit. 184 m²
Prezzo 1,425 mio.

7
1510 Syens
8½ locali
Sup. abit. 216 m²
Prezzo 900 000

8
1618 Châtel-Saint-Denis
7 locali
Sup. abit. 381 m²
Prezzo 1,62 mio.

9
1619 Les Paccots
5½ locali
Sup. abit. 130 m²
Prezzo 700 000

10
1630 Bulle
6½ locali
Sup. abit. 259 m²
Prezzo 1,6 mio.

11
1716 Plaffeien
6 locali
Sup. abit. 221 m²
Prezzo 280 000

12
1727 Magnedens
4½ locali
Sup. abit. 123 m²
Prezzo 600 000

13
1820 Veytaux
5½ locali
Sup. abit. 135 m²
Prezzo 990 000

14
1822 Chernex
4½ locali
Sup. abit. 100 m²
Prezzo 1,48 mio.

15
1885 Villars
4 locali
Sup. abit. 70 m²
Prezzo 690 000

16
1899 Torgon
Casa vacanze per gruppi
24 locali
Sup. abit. 721 m²
Prezzo 1,8 mio.

17
1938 Champex
3½ locali
Sup. abit. 85 m²
Prezzo 380 000

18
2035 Corcelles
5½ locali
Sup. abit. 142 m²
Prezzo 890 000

19
3004 Berna
5½ locali
Sup. abit. 185 m²
Prezzo 1,09 mio.

20
3066 Stettlen
5½ locali
Sup. abit. 180 m²
Prezzo a partire da 1,62 mio.

21
3144 Gasel
3½ locali
Sup. abit. 103 m²
Prezzo 595 000

22
3150 Schwarzenburg
8½ locali
Sup. abit. 205 m²
Prezzo 890 000

23
3178 Bösingen
4 locali
Sup. abit. 115 m²
Prezzo 360 000

24
3302 Moosseedorf
Immobile da reddito, 6% lordo
Prezzo 4,125 mio.

25
3376 Graben
Terreno fabbricabile
4804 m²
Prezzo 1,345 mio.

26
3400 Burgdorf
10 locali
Sup. abit. 400 m²
Prezzo 2,1 mio.

27
3437 Rüderswil
12 locali
Sup. abit. 295 m²
Prezzo 500 000

28
3603 Thun-Lerchenfeld
3½ locali
Sup. abit. 89 m²
Prezzo 605 000

29
3661 Uetendorf
4½ locali
Sup. abit. 100 m²
Prezzo 550 000

30 Naters (VS)

31 Guttet-Feschel (VS)

32 Schönenbuch (BL)

33 Pratteln (BL)

34 Hochwald (SO)

35 Magden (AG)

36 Stein (AG)

37 Bubendorf (BL)

38 Anwil (BL)

39 Oberbipp (BE)

40 Derendingen (SO)

41 Lostorf (SO)

42 Lostorf (SO)

43 Starrkirch (SO)

44 Oftringen (AG)

45 Balsthal (SO)

46 Zofingen (AG)

47 Buchs (AG)

48 Hornussen (AG)

49 Mülligen (AG)

50 Fislisbach (AG)

51 Merenschwand (AG)

52 Ruswil (LU)

53 Emmen (LU)

54 Emmenbrücke (LU)

55 Adligenswil (LU)

56 St. Erhard (LU)

57 Altishofen (LU)

58 Reiden (LU)

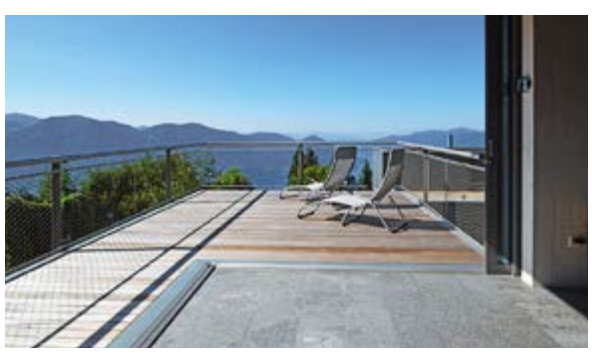
59 Unterägeri (ZG)

60 Hünenberg (ZG)

61 Goldau (SZ)

62 Magadino (TI)

63 Locarno (TI)


64 Locarno (TI)

30
3904 Naters
7½ locali
Sup. abit. 285 m²
Prezzo 1,25 mio.

31
3956 Guttet-Feschel
5½ locali
Sup. abit. 200 m²
Prezzo 1,48 mio.

32
4124 Schönenbuch
6½ locali
Sup. abit. 180 m²
Prezzo 1,285 mio.

33
4133 Pratteln
5½ locali
Sup. abit. 140 m²
Prezzo 1,15 mio.

34
4146 Hochwald
7½ locali
Sup. abit. 250 m²
Prezzo 1,69 mio.

35
4312 Magden
7½ locali
Sup. abit. 175 m²
Prezzo 1,09 mio.

36
4332 Stein
5½ locali
Sup. abit. 120 m²
Prezzo 760 000

37
4416 Bubendorf
5½ locali
Sup. abit. 110 m²
Prezzo 695 000

38
4469 Anwil
8 locali
Sup. abit. 225 m²
Prezzo 995 000

39
4538 Oberbipp
5½ locali
Sup. abit. 165 m²
Prezzo 500 000

40
4552 Derendingen
5½ locali
Sup. abit. 110 m²
Prezzo 545 000

41
4654 Lostorf
5 locali
Sup. abit. 132 m²
Prezzo 590 000

42
4654 Lostorf
1½ locali
Sup. abit. 52 m²
Prezzo 145 000

43
4656 Starrkirch
4½ locali
Sup. abit. 85 m²
Prezzo 440 000

44
4665 Oftringen
4½ locali
Sup. abit. 105 m²
Prezzo 420 000

45
4710 Balsthal
6½ locali
Sup. abit. 148 m²
Prezzo 749 000

46
4800 Zofingen
Edificio commerciale
Sup. abit. 400 m²
Prezzo 850 000

47
5033 Buchs
4½ locali
Sup. abit. 106 m²
Prezzo 650 000

48
5075 Hornussen
3½ locali
Sup. abit. 127 m²
Prezzo 545 000

49
5243 Mülligen
6½ locali
Sup. abit. 175 m²
Prezzo 750 000

50
5442 Fislisbach
Attività con 3 appartamenti
Sup. abit. 420 m²
Prezzo 2,6 mio.

51
5634 Merenschwand
4½ locali
Sup. abit. 125 m²
Prezzo 754 000

52
6017 Ruswil
7½ locali
Sup. abit. 200 m²
Prezzo 965 000

53
6020 Emmen
a partire da 2½ locali
Sup. abit. a partire da 121 m²
Prezzo 440 000

54
6020 Emmenbrücke
5½ locali
Sup. abit. 131 m²
Prezzo 865 000

55
6043 Adligenswil
6½ locali
Sup. abit. 180 m²
Prezzo 856 000

56
6212 St. Erhard
4½ locali
Sup. abit. 210 m²
Prezzo
su richiesta

57
6246 Altishofen
4½ locali
Sup. abit. 130 m²
Prezzo 595 000

58
6260 Reiden
6 locali
Sup. abit. 115 m²
Prezzo 480 000

59
6314 Unterägeri
7½ locali
Sup. abit. 188 m²
Prezzo 2,7 mio.

60
6331 Hünenberg
5½ locali
Sup. abit. 136 m²
Prezzo 1,649 mio.

61
6410 Goldau
a partire da 4½ locali
Sup. abit. a partire da 102 m²
Prezzo a partire da 685 000

62
6573 Magadino
5 locali
Sup. abit. 150 m²
Prezzo 1,09 mio.

63
6600 Locarno
4½ locali
Sup. abit. 103 m²
Prezzo 1,2 mio.

64
6600 Locarno
3 locali
Sup. abit. 125 m²
Prezzo 1,25 mio.

65 Locarno (TI)

66 Ronco sopra Ascona (TI)

67 Olivone (TI)

68 Castro (TI)

69 Carabietta (TI)

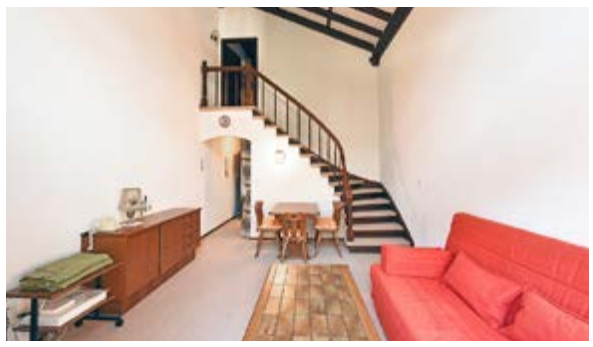
70 Montagnola (TI)

71 Morbio Inferiore (TI)

72 Comano (TI)

73 Viganello (TI)

74 St. Peter-Pagig (GR)


75 Lenzerheide (GR)

76 Disentis (GR)

77 Klosters (GR)

78 Mastrils (GR)

79 Zernez (GR)

80 Scuol (GR)

81 Zurigo (ZH)

82 Zurigo-Affoltern (ZH)

83 Zurigo (ZH)

84 Regensdorf (ZH)

85 Buchs (ZH)

86 Langnau a.A. (ZH)

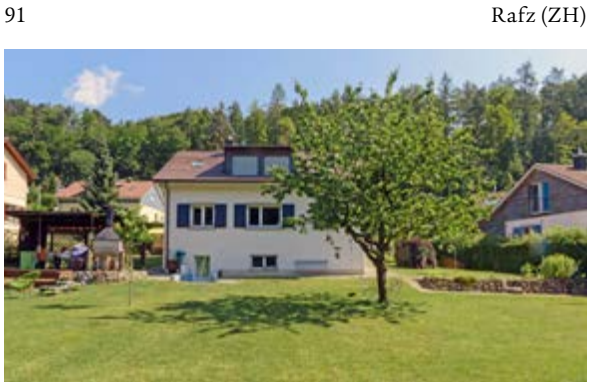
87 Oberglatt (ZH)

88 Neerach (ZH)

89 Bülach (ZH)

90 Bachenbülach (ZH)

91 Rafz (ZH)


92 Sciaffusa (SH)

93 Hallau (SH)

94 Schlatt (TG)

95 Ramsen (SH)

96 Gottlieben (TG)

97 Kloten (ZH)

98 Dachsen (ZH)

99 Truttikon (ZH)

65
6605 Locarno
6 locali
Sup. abit. 180 m²
Prezzo 880 000

66
6622 Ronco sopra Ascona
8 locali
Sup. abit. 300 m²
Prezzo 2,5 mio.

67
6718 Olivone
9½ locali
Sup. abit. 380 m²
Prezzo 720 000

68
6723 Castro
4 locali
Sup. abit. 110 m²
Prezzo 655 000

69
6919 Carabietta
2 locali
Sup. abit. 58 m²
Prezzo 550 000

70
6926 Montagnola
4 locali
Sup. abit. 170 m²
Prezzo 1,5 mio.

71
6934 Morbio Inferiore
4½ locali
Sup. abit. 126 m²
Prezzo 490 000

72
6949 Comano
5½ locali
Sup. abit. 160 m²
Prezzo 820 000

73
6962 Viganello
5 locali
Sup. abit. 130 m²
Prezzo 935 000

74
7028 St. Peter-Pagig
3½ locali
Sup. abit. 70 m²
Prezzo 470 000

75
7078 Lenzerheide
3½ locali
Sup. abit. 85 m²
Prezzo 740 000

76
7180 Disentis
2½ locali
Sup. abit. 50 m²
Prezzo 165 000

77
7250 Klosters
5½ locali
Sup. abit. 127 m²
Prezzo 970 000

78
7303 Mastrils
5½ locali
Sup. abit. 123 m²
Prezzo 910 000

79
7530 Zernez
4½ locali
Sup. abit. 120 m²
Prezzo 820 000

80
7550 Scuol
5½ locali
Sup. abit. 128 m²
Prezzo 590 000

81
8005 Zurigo
3½ locali
Sup. abit. 99 m²
Prezzo 1,34 mio.

82
8046 Zurigo-Affoltern
3½ locali
Sup. abit. 100 m²
Prezzo 995 000

83
8053 Zurigo
a partire da 4½ locali
Sup. abit. a partire da 180 m²
Prezzo a partire da 1,89 mio.

84
8105 Regensdorf
4½ locali
Sup. abit. 120 m²
Prezzo 985 000

85
8107 Buchs
3½ locali
Sup. abit. 93 m²
Prezzo 623 000

86
8135 Langnau a.A.
5½ locali
Sup. abit. 230 m²
Prezzo 1,685 mio.

87
8154 Oberglatt
6½ locali
Sup. abit. 160 m²
Prezzo 1,23 mio.

88
8173 Neerach
3½ locali
Sup. abit. 90 m²
Prezzo 590 000

89
8180 Bülach
2½ locali
Sup. abit. 93 m²
Prezzo 620 000

90
8184 Bachenbülach
5½ locali
Sup. abit. 137 m²
Prezzo 715 000

91
8197 Rafz
5½ locali
Sup. abit. 145 m²
Prezzo 798 000

92
8200 Sciaffusa
5½ locali
Sup. abit. 140 m²
Prezzo 920 000

93
8215 Hallau
4½ locali
Sup. abit. a partire da 413 m²
Prezzo a partire da 745 000

94
8252 Schlatt
5½ locali
Sup. abit. 142 m²
Prezzo 625 000

95
8262 Ramsen
Terreno fabbricabile 910 m²
Prezzo 272 000

96
8274 Gottlieben
3½ locali
Sup. abit. 155 m²
Prezzo su richiesta

97
8302 Kloten
5½ locali
Sup. abit. 125 m²
Prezzo 695 000

98
8447 Dachsen
4½ locali
Sup. abit. 150 m²
Prezzo 995 000

99
8467 Truttikon
6½ locali
Sup. abit. 250 m²
Prezzo 1,49 mio.

100 Thalheim an der Thur (ZH)

101 Frauenfeld (TG)

102 Wäldi (TG)

103 Herrenhof (TG)

104 Wangen (ZH)

105 Tann (ZH)

106 Hombrechtikon (ZH)

107 Rüschlikon (ZH)

108 Rüschlikon (ZH)

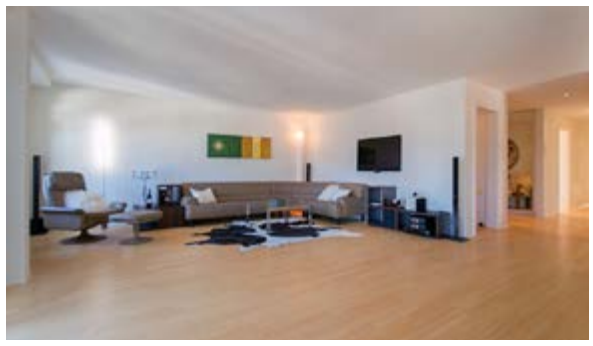
109 Horgen (ZH)

110 Schönenberg (ZH)

111 Einsiedeln (SZ)

112 Altendorf (SZ)

113 Wangen (SZ)


114 Weesen (SG)

115 Affoltern a. A. (ZH)

116 Knonau (ZH)

117 Rudolfstetten-Friedlisberg (AG)

118 San Gallo (SG)

119 San Gallo (SG)

120 Speicher (AR)

121 Appenzello (AI)

122 Schönengrund (AR)

123 Gossau (SG)

124 Arnegg (SG)

125 Oberuzwil (SG)

126 Freidorf (TG)

127 Goldach (SG)

128 Wienacht (AR)

129 Lutzenberg (AR)

130 Rüthi (SG)

131 Rüthi (SG)

132 Grabs (SG)

133 Wil (SG)

134 Münchwilen (TG)

100
8478 Thalheim
an der Thur
Sup. abit. 474 m²
Prezzo 365 000

101
8500 Frauenfeld
7½ locali
Sup. abit. 294 m²
Prezzo 1,59 mio.

102
8564 Wäldi
6½ locali
Sup. abit. 220 m²
Prezzo 840 000

103
8585 Herrenhof
8½ locali
Sup. abit. 250 m²
Prezzo 1,48 mio.

104
8602 Wangen
5½ locali
Sup. abit. 185 m²
Prezzo 1,78 mio.

105
8632 Tann
3½ locali
Sup. abit. 91 m²
Prezzo 600 000

106
8634 Hombrechtikon
3½ locali
Sup. abit. 235 m²
Prezzo 1,75 mio.

107
8803 Rüschlikon
3½ locali
Sup. abit. 110 m²
Prezzo 1,875 mio.

108
8803 Rüschlikon
6½ locali
Sup. abit. 254 m²
Prezzo 4,79 mio.

109
8810 Horgen
3½ locali
Sup. abit. 78 m²
Prezzo 597 000

110
8824
Schönenberg
6 locali
Sup. abit. 200 m²
Prezzo
su richiesta

111
8840 Einsiedeln
3½ locali
Sup. abit. 164 m²
Prezzo 1,38 mio.

112
8852 Altendorf
4½ locali
Sup. abit. 136 m²
Prezzo 1,25 mio.

113
8855 Wangen
3½ locali
Sup. abit. 90 m²
Prezzo 610 000

114
8872 Weesen
5½ locali
Sup. abit. 181 m²
Prezzo 1,2 mio.

115
8910 Affoltern a. A.
4½ locali
Sup. abit. 174 m²
Prezzo 1,396 mio.

116
8934 Knonau
5½ locali
Sup. abit. 162 m²
Prezzo 990 000

117
8964 Rudolfstetten-Friedlisberg
3½ locali
Sup. abit. 100 m²
Prezzo 960 000

118
9014 San Gallo
7½ locali
Sup. abit. 350 m²
Prezzo
su richiesta

119
9014 San Gallo
6½ locali
Sup. abit. 230 m²
Prezzo
su richiesta

120
9042 Speicher
5½ locali
Sup. abit. 121 m²
Prezzo 660 000

121
9050 Appenzello
6½ locali
Sup. abit. 247 m²
Prezzo 1,75 mio.

122
9105 Schönengrund
Terreno fabbricabile 8068 m²
Prezzo 1,2 mio.

123
9200 Gossau
5½ locali
Sup. abit. 135 m²
Prezzo 720 000

124
9212 Arnegg
7½ locali
Sup. abit. 226 m²
Prezzo 830 000

125
9242 Oberuzwil
5½ locali
Sup. abit. 200 m²
Prezzo 1,46 mio.

126
9306 Freidorf
4½ locali
Sup. abit. 113 m²
Prezzo 450 000

127
9403 Goldach
3½ locali
Sup. abit. 97 m²
Prezzo 595 000

128
9405 Wienacht
Terreno fabbricabile 3536 m²
Prezzo 320 000

129
9426 Lutzenberg
6½ locali
Sup. abit. 156 m²
Prezzo 780 000

130
9464 Rüthi
8 locali
Sup. abit. 273 m²
Prezzo 1,65 mio.

131
9464 Rüthi
5½ locali
Sup. abit. 173 m²
Prezzo 690 000

132
9472 Grabs
5½ locali
Sup. abit. 200 m²
Prezzo 1,01 mio.

133
9500 Wil
4½ locali
Sup. abit. 125 m²
Prezzo 730 000

134
9542 Münchwilen
6½ locali
Sup. abit. 199 m²
Prezzo
su richiesta

Kellergeschoss