

IMMOPULSE



Une photo
vaut mieux que
des mots

*Commercialisation numérique:
la clé du succès*

Une maison qui
pense à notre place

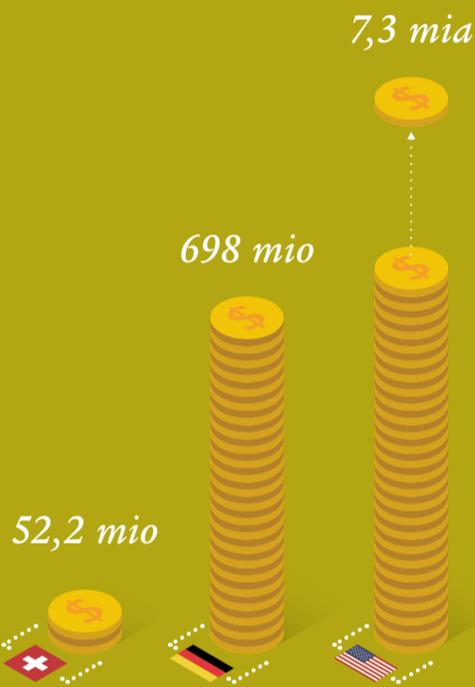
*Smart Home:
la maison intelligente et connectée*

Nouveau: biens
immobiliers
haut de gamme

*Extrait du portefeuille immobilier
actuel de Swiss Life Immopulse*

L'avenir est en marche

Simple tendance créative ou facteur de réussite stratégique: le numérique métamorphose notre vie. Il influence notre manière de communiquer, nos modèles de pensée traditionnels et notre comportement social. Ses effets transforment notre société, nos méthodes de travail et l'ensemble de l'environnement économique. Le secteur immobilier n'est pas en reste: le numérique permet l'apparition constante de modèles de réussite innovants qui ouvrent de nouvelles perspectives.



En 2016, le **marché de la maison intelligente** (la maison qui pense à notre place) représente près de 52,5 millions d'euros en Suisse, 698 millions d'euros en Allemagne, et plus de 7,3 milliards d'euros aux Etats-Unis.

95% des utilisateurs observent la première photo d'une annonce immobilière pendant **20 secondes** avant d'étudier le reste plus en détail.



= 3800 petits investisseurs



3800 petits investisseurs ont financé, à hauteur de 170 millions de dollars américains collectés via une plateforme de financement participatif, une grande partie de *BD Bacatá*, la plus grande tour de Colombie.

Thèmes immobiliers...

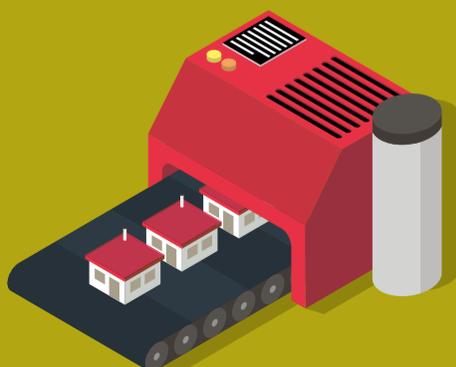


Ces quatre dernières années, les **requêtes de recherche sur Google** associées à l'immobilier ont augmenté de 253%.

2 acheteurs potentiels suisses sur 3 utilisent **Internet** pour se renseigner sur le secteur immobilier. Ils sont de moins en moins nombreux à utiliser les médias classiques pour ces recherches.



En Chine, une **imprimante 3D** a mis 24 heures pour imprimer 10 immeubles d'habitation de la taille d'un abri de jardin.



Réservations

La plateforme en ligne Airbnb compte aujourd'hui 60 millions d'utilisateurs dans le monde. Actuellement, **500 000 nuitées** dans des hébergements privés sont réservées chaque jour.



Chers lecteurs,

Il y a dix ans, qui aurait pensé contrôler son arrosage automatique avec un téléphone portable? Ou faire tenir sur un minuscule support de données la totalité de ses livres et collection de disques?

Nous avons simplement besoin d'un espace de stockage suffisant, d'un terminal facilement utilisable et d'un accès aux données en tout lieu. En effet, selon une étude réalisée par Y&R Group Switzerland, 85 % des Suisses vont sur Internet au moyen de leur smartphone ou de leur tablette.

Ces petits appareils, équipés d'ordinateurs ultra performants et que nous avons en permanence sur nous, offrent des possibilités inouïes: boussole, appareil photo, caméra, calendrier avec répertoire... Nous avons tout, tout le temps, à portée de main.

Internet est en passe de devenir «Evernet», posant un véritable défi à notre branche: le marché immobilier est désormais une activité basée sur les données, qui s'est adaptée aux appareils mobiles et au fait que les utilisateurs puissent accéder aux informations à toute heure et cibler des endroits précis.

En tant que pionnier du marché immobilier numérique, Swiss Life Immopulse envoie un message clair: nous comprenons les besoins numériques des clients du secteur immobilier ainsi que leur utilisation des canaux numériques. Nous exploitons activement ces connaissances. Concrètement, cela se traduit par une commercialisation nettement plus attractive qui touche un nombre d'acheteurs potentiels beaucoup plus élevé et offre des avantages aux vendeurs comme aux acheteurs.

Le succès rencontré jusqu'ici par notre stratégie numérique confirme notre vision initiale et nous conforte dans l'idée d'étendre encore l'offre de commercialisation numérique destinée à nos clients.

Philipp Urech
Directeur de Swiss Life Immopulse



Impressum

Editeur Swiss Life **Responsable** Philipp Urech, directeur Swiss Life
Immopulse Rédaction Isabel Gehrer, Andreas Sorge, Katharina Stirnimann
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** Engelberger Druck AG, Stans
Tirage 59 600 en allemand, 8 800 en français, 1 600 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: Simon Opladen; page 3:
 Umwelt Arena; page 6: Harryarts – Freepik.com; toutes les autres
 illustrations: Swiss Life.

www.immopulse.ch

A Brütten, le soleil brille même quand il pleut

Le paradis: plus aucune facture pour l'électricité, le mazout et le gaz, et l'énergie solaire est utilisée la nuit. Cela vous paraît impossible? Non loin de Winterthour se trouve pourtant le premier immeuble au monde à n'employer que l'énergie solaire.



Mutation dans le secteur immobilier: un approvisionnement énergétique 100 % solaire, 365 jours par an.

En juin dernier, le Conseil fédéral a enregistré plusieurs succès suisses d'incidence mondiale: «Nous avons obtenu un titre de champion du monde grâce au tunnel de base du Gothard. Nous en obtenons aujourd'hui un second», a déclaré Doris Leuthard lors de l'inauguration à Brütten (ZH) du premier immeuble totalement autarcique sur le plan énergétique.

De l'extérieur, cet immeuble de neuf appartements paraît tout à fait normal. Même le loyer, qui s'élève à environ 2 500 francs, est plutôt modéré pour un appartement de 4½ pièces dans cette région. A l'instar du tunnel du Gothard, cette construction est pionnière: l'immeuble résidentiel est entièrement déconnecté du réseau d'alimentation externe et fonctionne exclusivement à l'énergie solaire. Tout au long de l'année, ses habitants disposent de la totalité de l'énergie que peut produire et stocker l'immeuble. Mais, en hiver?

C'est Walter Schmid, entrepreneur en bâtiment et pionnier en matière d'environnement qui exploite également la «Umwelt Arena» de Spreitenbach (AG), qui a bâti cet immeuble fonctionnant en totale autarcie énergétique grâce au soleil. L'étoile la plus proche de la terre fournit en effet 10 000 fois plus d'énergie que n'en a besoin l'humanité. Cette énergie était trop peu exploitée... jusqu'à aujourd'hui: l'excédent d'énergie

produit par le bâtiment – jusqu'à huit heures d'ensoleillement par jour en été – remplit les accumulateurs de courte et de longue durée. L'accumulateur de courte durée, une batterie, comble les déficits en énergie pour trois à quatre jours. Sur une année, on compte un déficit en énergie de 25 à 30 jours qui est alors comblé par l'accumulateur de longue durée. Le surplus d'électricité est transformé et stocké sous la forme d'hydrogène. Lorsque c'est nécessaire, l'hydrogène est à son tour transformé en énergie électrique à l'aide de piles à combustible. «Afin que le bilan énergétique soit équilibré, les habitants doivent consommer l'énergie de manière responsable», explique Walter Schmid. Un système d'information ingénieux, qui renseigne sur la consommation d'énergie en cours, vise à inciter les habitants à éteindre les appareils consommateurs d'énergie qu'ils n'utilisent pas. Doris Leuthard en est convaincue: «Ce projet montre toute l'importance des visions et des convictions. Il est possible de construire des bâtiments autarciques en énergie sans perdre en confort.» La stratégie énergétique du Conseil fédéral s'appuie également sur le fait que l'énergie solaire sera à l'avenir la forme d'énergie la plus importante pour l'approvisionnement de la Suisse: d'ici 2050, elle devrait couvrir respectivement près de 25 % et 20 % de nos besoins électriques et calorifiques. L'avenir devrait donc être ensoleillé.

Une photo vaut mieux que des mots

Après trois échecs, l'ingénieur britannique Keith Howlett a fait appel à Immopulse pour vendre son appartement. Il a bénéficié de la publication de l'annonce de son bien sur des canaux de vente offrant plus d'informations que les portails immobiliers classiques.

Keith Howlett devant son appartement en attique vendu



Ainsi va la vie: on apprend, on rencontre, on aime, on apprend à travailler et à en profiter, et l'on se réjouit des perspectives futures. Keith Howlett a posé ses valises en Suisse il y a bien longtemps. Il y a trouvé son cocon, avec son épouse, sur la *Goldküste* zurichoise. Mais la vie, et Keith Howlett le sait bien, n'est pas un long fleuve tranquille. Ainsi, le couple a décidé de couler ses vieux jours ailleurs.

Avant cela, il a fallu vendre son grand appartement en attique de 6½ pièces à Zumikon (ZH), un bijou lumineux avec terrasse et vue sur le lac. Une surface habitable de 211 m² avec beaucoup d'espace annexe supplémentaire. Et bien sûr, des places de parking dans un garage souterrain. Un bien qui devrait donc se vendre facilement! Ou pas...

Plusieurs agents immobiliers ont d'abord proposé ce bien sur les portails immobiliers classiques. Mais les véritables atouts de l'appartement n'étaient pas mis en avant par les photographies et descriptions. Rien de ce qui aurait retenu l'attention d'acheteurs au premier regard ne ressortait. Le bien ne se vendait donc pas.

Keith Howlett était à bout de patience. Retour à la case départ. Il a alors effectué un véritable casting, examinant de très près cinq agents immobiliers de différentes sociétés: «Immopulse et Patric Kühn, son conseiller, m'ont semblé beaucoup plus fiables et professionnels que tous leurs concurrents, sans parler des agents auxquels j'avais fait appel précédemment.» Immédiatement, le collaborateur d'Immopulse souligne que seul



Une image vaut mieux qu'un long discours: les nouveaux propriétaires se sentent visiblement bien dans leur appartement.

un concept de commercialisation clair et mûrement réfléchi, avec une orientation numérique, permettra la vente. Et que la première impression et le premier coup d'œil seront décisifs.

«Il suffit d'un clic pour passer au bien suivant. La première impression et le premier coup d'œil sont donc décisifs.»

Dans la masse d'informations visuelles à laquelle nous sommes constamment exposés via les smartphones, la qualité de la photo est capitale. Après tout, il suffit d'un clic pour passer au bien suivant. En bref: les photos qui présentent les maisons ou les appartements sur Internet ou les réseaux sociaux, comme Facebook, Twitter ou Google+, doivent donner envie aux internautes d'en savoir plus.

Keith Howlett était captivé par le travail du conseiller en immobilier: «Son conseil et sa créativité étaient remarquables. J'ai été également impressionné par ses recommandations concernant la présentation et les

photos destinées aux canaux numériques. Il est même allé jusqu'à nous donner des indications sur l'aménagement intérieur et sur les murs, qui avaient besoin d'être repeints, pour montrer l'appartement sous son meilleur jour.»

Patric Kühn a également fait remarquer à Keith Howlett que les nombreuses plantes de l'appartement visibles sur les photos de vente donnaient certes une impression de bien-être, mais qu'elles rapetissaient et assombrissaient les pièces aux dimensions pourtant généreuses.

Tous ces éléments devaient être pris en compte pour présenter le bien d'une façon optimale. Une fois les plantes enlevées, les photos ont été prises et publiées sur les canaux numériques pertinents. Pour que cette stratégie fonctionne, et Keith Howlett l'a également compris, il était essentiel d'avoir confiance en l'expertise du conseiller immobilier: «Ma femme et moi avons vraiment été impressionnés par Patric Kühn. Son engagement, son enthousiasme, son amabilité et sa perspicacité, même dans les situations délicates, nous ont étonnés.» L'expert en immobilier était également en mesure de s'exprimer dans la langue du vendeur. Le projet de vente pouvait être lancé. Pour Patric Kühn: «Les clients doivent jouer le jeu, s'ils veulent vraiment vendre leur bien.»

Et c'est ce que Keith Howlett voulait, à n'en pas douter. C'est ainsi qu'a commencé l'élaboration d'un concept de commercialisation, qui dans ses moindres détails et sur tous les canaux possibles, visait un unique objectif:

vendre l'appartement en attique de Zumikon. Le plus rapidement possible et à un prix juste. Notre conseiller en immobilier a également accès à des ressources que les autres acteurs du secteur lui envient jalousement: la clientèle et les possibilités de commercialisation de Swiss Life, la maison mère d'Immpulse. En effet, dans le monde numérique, les données de contact ont de plus en plus de valeur: un million de personnes aux désirs et souhaits les plus divers. Nombreux sont ceux qui rêvent de posséder un jour leur propre maison ou appartement. Or, le prestataire de services de prévoyance leur propose non seulement des services immobiliers via Immpulse, mais également des solutions de financement et de conseil dans différentes langues.

L'appartement en attique situé au cœur d'un quartier résidentiel de Zumikon a été rapidement repéré sur Internet par ses nouveaux propriétaires. Les images attrayantes et la description soignée ont incité le couple, parents de deux enfants, à visiter ce bien. Et comme prévu par Patric Kühn, les nouveaux propriétaires ont trouvé l'appartement encore plus beau en vrai qu'en numérique. Mission accomplie.



Une maison qui pense à notre place

Vous êtes sur la route des vacances, quand soudain le doute vous assaille: la porte d'entrée est-elle bien fermée? Les plaques de cuisson éteintes? L'arrosage automatique du jardin activé? Le programmateur enclenché? Avant, vous auriez fait demi-tour pour vérifier. Aujourd'hui, vous n'avez qu'à consulter votre smartphone...

...et vous fier au message de l'application correspondante: tout est en ordre. Le téléphone portable se connecte au serveur central de la maison via Internet et affiche les informations demandées sur l'écran. Les termes «maison connectée», «maison intelligente», «e-maison» ou «smart home» désignent tous une même tendance: notre quotidien de demain.

Un logement contrôlable à distance

Google, Amazon ou encore Apple investissent des milliards dans des entreprises qui développent des systèmes permettant de connecter le chauffage, l'aération, l'éclairage, les systèmes de sécurité, les appareils ménagers et les appareils électroniques pour créer une maison «intelligente», également contrôlable à distance. En plus d'apporter un certain confort, ces systèmes sont également économes en énergie. Les fabricants promettent une baisse de 30% de la consommation dans une maison intelligente. Ces systèmes se contrôlent via une unité centrale, ainsi que des panneaux ou écrans tactiles répartis dans la maison. La plupart peuvent être également contrôlés par un smartphone, une tablette ou un ordinateur. Selon le type de maison connectée, les appareils et capteurs sont reliés à la centrale via les lignes électriques, un câble réseau ou des ondes radio. Ils reconnaissent les signaux, les analysent et déclenchent des actions.

*Jusqu'à 30 %
d'économie d'énergie
avec une maison
intelligente*

Si vous souhaitez simplement allumer ou éteindre quelques lampes ou prises de courant, choisir la musique diffusée dans la maison, ou encore contrôler les volets roulants ou le chauffage, vous trouverez votre bonheur dans un magasin de bricolage. Il existe des solutions à monter soi-même peu onéreuses. Les instructions d'utilisation sommaires suffisent souvent à réussir l'installation. Pour les projets plus complexes, comme la numérisation complète d'une propriété bâtie ou en construction, il est préférable de faire appel à un planificateur spécialisé dans la maison connectée. L'investissement est conséquent: comptez 30 000 francs pour équiper une nouvelle maison individuelle classique d'un système d'alarme, d'un système de réglage à distance du chauffage, de l'éclairage et des volets, d'une installation multimédia connectée, de détecteurs de fumée, d'un système de surveillance de l'eau et de capteurs météorologiques, ainsi que pour intégrer et programmer en conséquence tous les modules. L'utilisation moins coûteuse de solutions sans câble et des réseaux de lignes électriques (utilisation des lignes électriques pour

la transmission des données) a ses limites. A ce jour, aucun système commercialisé ne peut garantir le transfert des masses de données générées avec ces applications multimédias (téléchargements, diffusions en direct, etc.) sans interruption, contrairement aux câbles traditionnels. Toutefois, les solutions sans câble et ayant recours aux lignes électriques sont adaptées dans le cas des bâtiments anciens, où l'installation de nouveaux câbles est souvent problématique. En outre, la plupart des appareils ne sont pas compatibles entre eux.

Contrôler les terminaux avec NEEO 30 000

C'est ici qu'intervient la start-up NEEO basée à Soleure et sa télécommande. Cette dernière est compatible avec tous les appareils et connecte les différentes normes de domotique entre elles. Tous les objets et appareils du foyer, du réfrigérateur à l'aspirateur-robot, se contrôlent facilement et de manière centralisée: «Notre télécommande est désormais compatible avec plus de 30 000 terminaux», explique Raphael Oberholzer, le CEO de NEEO. En janvier 2016, les visiteurs du CES, le plus grand salon au monde dédié à l'électronique grand public et organisé à Las Vegas, ont pu tester pour la première fois cet appareil. D'après les instituts de recherche, le chiffre d'affaires mondial du marché de la domotique devrait représenter au moins 500 milliards de francs dans les cinq prochaines années. Les gadgets tels que les télécommandes ne devraient certes constituer qu'une infime part du gâteau, mais NEEO compte bien s'en réserver une belle tranche.

Faire tout ce que l'on veut, quand et comme on le veut

Avec la «maison intelligente», la transition numérique se poursuit dans le secteur immobilier en fusionnant différents domaines. Contrôler la température? Commander du lait? Ouvrir les stores? Augmenter l'aération? Régler le chauffage? Entrouvrir les fenêtres? Activer les détecteurs de mouvement? Le marché propose d'ores et déjà différents produits et services qui numérisent et automatisent les dispositifs et les processus en place dans la maison. Ce développement est stimulé par l'apparition de nouveaux produits mais aussi de nouveaux besoins des consommateurs: les modes de plus en plus variés et exigent davantage de souplesse. La commodité – pouvoir faire tout ce que l'on veut, quand ou comme on le veut – s'impose de plus en plus comme la norme. Le vieillissement de la société nécessite également de nouvelles possibilités permettant à chacun de vivre plus longtemps en toute liberté de choix. L'association de services numériques et classiques est un sujet très actuel: les outils techniques, comme les applications, les tablettes ou les ordinateurs, remplissent des fonctions importantes. Cependant, ces outils doivent être simples à utiliser: du dispositif d'alarme à la commande de denrées alimentaires, la maison connectée propose même un serveur électronique.

*Les modes de vie sont
de plus en plus variés
et exigent davantage
de souplesse*

La maison de demain peut entendre, voir, sentir et penser. Elle propose un grand nombre de fonctions qui simplifient la vie, tout en améliorant le niveau de sécurité et de confort: intelligent, n'est-ce pas?



Les fenêtres intelligentes

Ne serait-ce pas merveilleux que les fenêtres laissent passer les rayons du soleil lorsqu'il fait froid et en contrent la plupart pendant les grosses chaleurs? C'est ce que propose RavenWindow. Une couche thermo-réfléchissante placée entre l'intérieur et l'extérieur de la vitre déclenche la teinte de cette dernière en cas de dépassement du seuil de température défini. Petit effet secondaire positif: cette technologie permet d'économiser jusqu'à 30% sur les frais de chauffage.



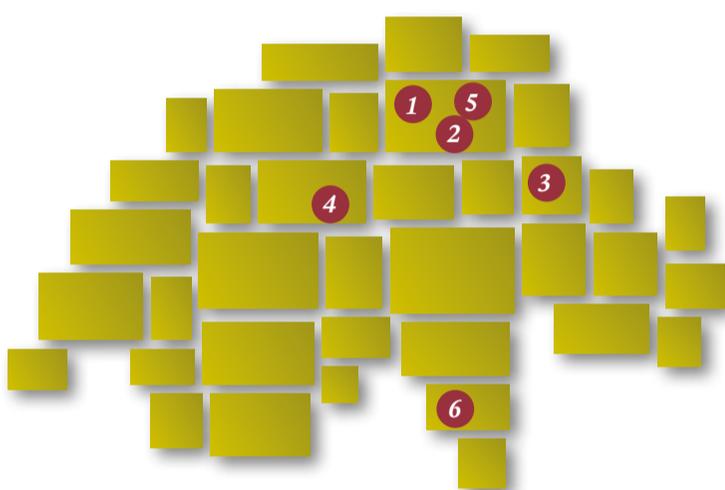
Les réducteurs de bruit pour fenêtre

Vous ne supportez plus les bruits extérieurs constants? Aucun problème! «Sono» les transforme en sons agréables. Ce gadget produit des sons artificiels pour supprimer les bruits gênants. Il permet de masquer tous les bruits de circulation, ou simplement d'en réduire l'intensité, à l'instar d'un régulateur de volume sonore. En outre, cet appareil de la taille d'une assiette et qui se fixe à une vitre peut aussi transformer les bruits: les sons d'une perceuse deviennent d'apaisants gazouillis d'oiseaux. L'alimentation électrique de ce dispositif antibruit est en outre très bien pensée: une antenne à large bande concentrique permet d'utiliser les signaux Wi-Fi comme source d'énergie.



La réussite a un nom: *conseiller en immobilier chez Immopulse*

Plus de 50 conseillers, répartis dans toute la Suisse, s'attèlent quotidiennement à concrétiser les rêves immobiliers de leurs clients. Outre l'expertise et une connaissance approfondie de la commercialisation, le tact est une qualité essentielle pour réussir. Six conseillers d'Immopulse nous font part de leur quotidien.



1
Agence générale Zürcher Unterland
Francesco Sessa

«Dans notre métier, l'expérience et les connaissances techniques jouent certes un rôle primordial. Cependant, seule une personne dotée d'un sens aigu des relations humaines peut réussir à traiter des cas délicats sur le plan émotionnel. Comme la vente d'un appartement de 5½ pièces dans l'Unterland zurichois en raison d'un divorce. La femme vivait encore dans l'appartement et avait du mal à se résoudre à le vendre, ce qui est compréhensible. Lorsqu'une offre d'achat s'est présentée, elle a été totalement bouleversée. La médiation entre les futurs ex-époux a nécessité empathie et diplomatie bien sûr, mais aussi une neutralité absolue. Même une fois devant le notaire pour authentifier l'acte de vente, je me demandais si les vendeurs n'allaient pas se retirer au dernier moment. Mais l'adage s'est vérifié: tout est bien qui finit bien.»



2
Agence générale Meilen
Julian Lander

«J'accorde une grande importance à proposer un conseil de qualité, une estimation de prix réaliste et une commercialisation professionnelle. Je me souviens d'une charmante dame dans la force de l'âge. Elle avait d'abord essayé de vendre elle-même son appartement de 4½ pièces situé dans une magnifique villa de style Art nouveau à Zollikon (ZH) – sans succès. Je lui ai exposé la manière dont Immopulse pouvait traiter cette vente. Elle a été convaincue par les possibilités et les approches présentées. J'ai d'abord établi une nouvelle présentation en y incluant des photos attrayantes et j'ai fixé le prix de vente réaliste de 1,95 million. S'en est ensuivi une surenchère entre trois parties. Après des négociations équitables, le bien a été vendu à la satisfaction du nouveau propriétaire. Certains éléments m'ont été d'une grande aide dans cette transaction: lors des visites, j'étais toujours accompagné d'un conseiller en prévoyance de Swiss Life, qui conseillait les acquéreurs potentiels concernant une éventuelle hypothèque et les autres possibilités de financement.»



3
Agence générale Appenzellerland
Esther Brunschwiler

«Il est impératif de bien connaître la situation actuelle du marché pour vendre un bien immobilier. Un conseiller en prévoyance de Swiss Life m'avait recommandée à une propriétaire d'un bien immobilier à Gonten (AI). Personne ne s'intéressait à ce bien en raison de son prix. L'estimation réaliste du prix en fonction du marché m'a permis de trouver rapidement un acquéreur. La propriétaire a été particulièrement satisfaite de finalement vendre son bien à une connaissance. Un exemple typique de la collaboration fructueuse entre les clients, les conseillers en prévoyance et les conseillers en immobilier de Swiss Life! La propriétaire était tellement ravie du bon déroulement de la vente qu'elle a spontanément proposé de trinquer au succès commun – avec son kirsch aux œufs, qu'elle fait encore elle-même à 88 ans!»





4

**Agence générale Bern West
André Reber**

«Pour commercialiser un bien en ligne, il est essentiel de choisir les bons canaux pour le présenter. Fin 2015, j'ai rencontré les propriétaires d'une maison individuelle située à Gümligen (BE), qui souhaitaient vendre leur bien pour 950 000 francs. Après estimation, j'ai proposé un prix de vente correspondant aux prix du marché, soit 1,06 million, et j'ai publié le bien sur les canaux pertinents. J'ai reçu 65 demandes en l'espace de trois jours. Pendant les visites, un conseiller en prévoyance de Swiss Life était présent pour répondre aux questions des acheteurs potentiels concernant les hypothèques et l'amortissement. Le nouveau propriétaire a d'ailleurs recouru à ce service de conseil. A sa grande satisfaction, la maison a été vendue début mars au prix de 1,1 million.»



5

**Agence générale Uster
Livio Corrado**

«Dans notre secteur, il y a malheureusement des intermédiaires qui ne travaillent pas correctement et qui causent ainsi un préjudice durable aux vendeurs et aux acheteurs. J'ai rencontré ce cas de figure à Zollikon (ZH), avec une dame seule qui souhaitait vendre la maison de ses parents. Une mandat d'évaluation a permis de fixer son prix à 1,85 million. Un acquéreur a été trouvé et un accord signé, aux termes duquel une partie de la somme devait être payée au bout de quelques années. Suite à cette signature, la propriétaire a fait appel à mes services afin que j'analyse la situation d'une façon impartiale. Mon estimation atteignait 3 millions! J'ai obtenu que les contrats signés soient annulés et que le bien soit à nouveau vendu, en peu de temps, à un prix de marché réaliste et équitable pour toutes les parties.»



6

**Agence générale Locarno
Massimo Dozio**

«Il nous incombe également de savoir reconnaître les atouts d'un bien immobilier et de développer une sensibilité pour identifier les acheteurs potentiels. Pendant 30 ans, un couple a vécu dans sa maison à l'entrée d'un village du Val Blenio. Il souhaitait quitter cette région rurale et emménager dans un appartement en location dans le centre de Bellinzzone. Avec l'âge, il est appréciable de disposer des services de proximité: commerces, cabinets médicaux, banque, etc. Ce couple m'a donc chargé de vendre son bien doté d'un beau jardin et d'un garage. Un jeune couple d'une commune plus importante et plus centrale recherchait exactement ce dont les vendeurs ne voulaient plus: une maison en campagne avec un terrain, dans un endroit ensoleillé. En quatre mois, tout était réglé. Les vendeurs sont heureux dans leur appartement citadin et les acquéreurs apprécient leur maison à la campagne – une concordance parfaite.»

Aarau

Appenzellerland

Baden

Basel

Bern Ost

Bern West

Biel-Seeland

Emmental

Fribourg

Genève Rive Droite

Genève Rive Gauche

Glarus-Rheintal

Graubünden

Horgen

Lausanne

Liestal

Limmattal

Locarno

Lugano

Luzern

Meilen

Morges-La Côte

Neuchâtel-Jura

Schaffhausen

Schwyz

Sion-Valais romand

Solothurn-Oberaargau

St. Gallen

Stans

Sursee

Thun-Oberland

Thurgau

Uster

Visp-Oberwallis

Wil

Winterthur

Zug

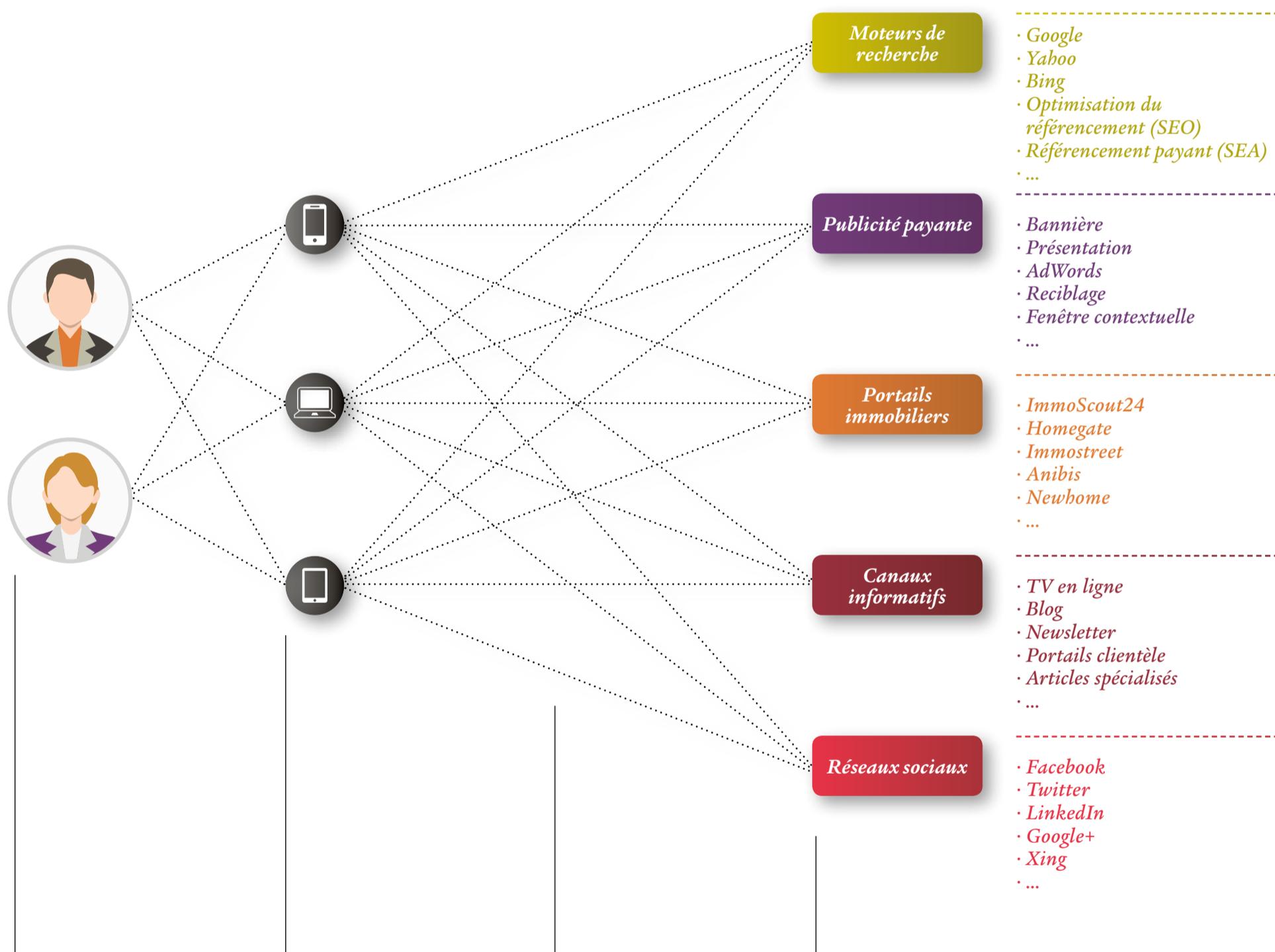
Zürcher Unterland

Zürich City

Zürich Limmatquai

Local, numérique, partout – La commercialisation en ligne de votre bien immobilier

Les clients de Swiss Life Immopulse bénéficient de nos nouvelles formules de commercialisation. La transition numérique nous ouvre de nouvelles possibilités pour commercialiser leurs biens en les présentant de manière optimale afin de trouver rapidement le bon acquéreur.



Acheteurs potentiels

Les utilisateurs de réseaux sociaux ont chacun leur préférence de consommation. Hier, nous consultions les annonces des journaux. Aujourd'hui, nous utilisons notre téléphone portable ou notre tablette.

Accès à l'univers numérique

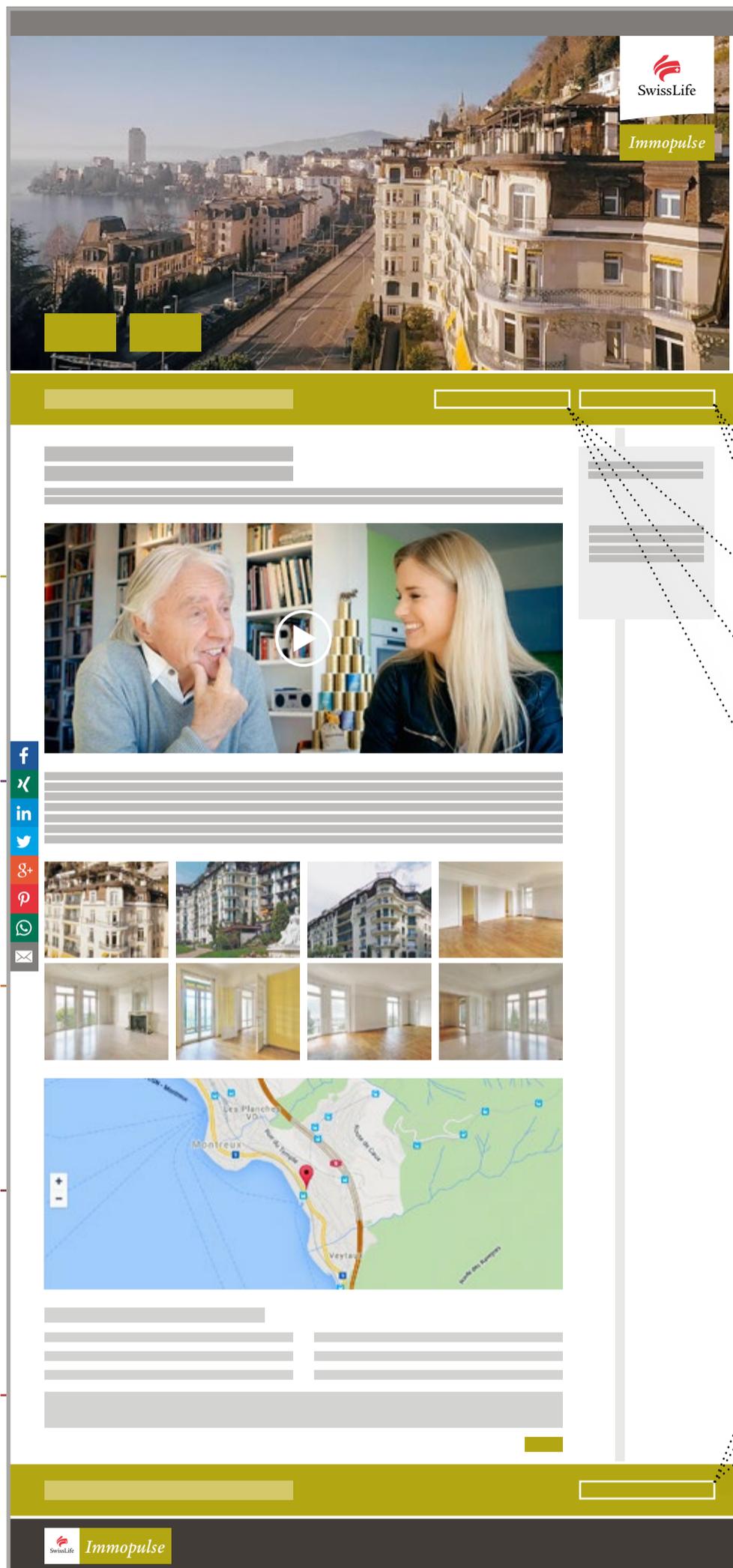
Mobiles et toujours accessibles depuis l'appareil de son choix, au format portrait ou paysage, en petits ou grands caractères, transportables dans la poche, ou affichées sur la TV de la maison: les informations doivent être en permanence structurées et lisibles dans le format voulu.

Reconnaissance de la langue

On ne comprend jamais mieux une information que dans sa langue maternelle. Les contenus doivent s'afficher sans détour dans la langue habituelle de l'utilisateur, simplement et de manière conviviale.

Canaux

Nos clients souhaitent trouver les informations ciblées sur les canaux numériques qu'ils utilisent. Ces canaux sont divers, et les possibilités sans cesse étendues. Nous répondons aux attentes de nos clients sur leurs plateformes favorites.



Page d'accueil

Les biens immobiliers attrayants sont présentés sur une page d'accueil. Les personnes intéressées par l'acquisition d'un logement y trouvent un bon aperçu et des informations pertinentes. La page indique également les coordonnées directes du conseiller en immobilier en charge du bien.

Conseiller en immobilier

Rien ne remplace un conseil personnalisé. Nos clients peuvent convenir d'une visite du bien qui les intéresse avec leur conseiller et ce, dans la langue de leur choix.

Rosenbüchel

Ouverture et intimité à Saint-Gall



Les **maisons individuelles** de la zone urbaine de Saint-Gall combinent l'agencement généreux du salon et la fonctionnalité de la salle de bain lumineuse.

On vit à l'intérieur comme à l'extérieur – et sur les trois terrasses comme dans un nid douillet: les *9 maisons* et *4 villas* de la zone urbaine de Saint-Gall constituent un complexe de résidences spectaculaires sur 4 étages.





Architecture et agencement d'intérieur au diapason: bien-être au fil des saisons dans la **villa urbaine** saint-galloise

Grâce à leur vitrage généreux, les neuf maisons et quatre villas s'ouvrent au sud-ouest sur trois terrasses chacune. Les grandes fenêtres offrent une vue spectaculaire.

Ce sont de véritables bijoux qui, à partir de l'été 2017, seront à acquérir en Suisse orientale: les plans reposent sur un même principe et se distinguent par de belles pièces aménageables, une vue spectaculaire et une luminosité remarquable. Suivant l'exposition et la pente du terrain, les types de maisons varient toutefois légèrement pour s'adapter parfaitement à la topographie de la zone résidentielle. Autre particularité: les différents niveaux et leurs espaces extérieurs. Au total, trois terrasses d'aménagement différent sont proposées.

La terrasse inférieure se situe au niveau résidentiel avec un accès libre et dégagé. Le salon-salle à manger semble se prolonger sur la terrasse grâce au vitrage en angle. A l'étage des chambres à coucher, les pièces, ordonnées de manière latérale, offrent toutes un accès direct à la terrasse du milieu. En option, un escalier extérieur peut relier les deux terrasses du bas, pour créer des raccourcis et élargir encore les possibilités d'usage.

L'étage supérieur est une pièce flexible: pourquoi ne pas y aménager une suite avec dressing et salle de bain? Ou un atelier? En annexe se trouve un toit en terrasse ensoleillé de façon optimale, avec une vue splendide sur la ville et les environs. Les résidences, comptant au minimum 6½ pièces et une surface habitable nette de plus de 220 m² (prix à partir de 1,65 million de francs) sont accessibles depuis la rue Rosenbüchel. Au rez-de-chaussée se trouvent un grand garage, une garde-robe et un réduit, et un espace sauna/bien-être peut être aménagé au premier étage.

Autrement dit: ce logement moderne offre une grande liberté en matière d'aménagement et d'intimité, le tout dans des matériaux de haute qualité.

- ✓ Propriété en zone urbaine de Saint-Gall
- ✓ Choix possible de l'aménagement intérieur
- ✓ Vue magistrale sur la ville
- ✓ Proximité d'écoles pour les familles
- ✓ Proximité directe des transports publics

Prenez rendez-vous dès aujourd'hui pour une visite guidée avec notre conseiller en immobilier Roberto Bernal et réservez votre futur bien.

Contact

Swiss Life Immopulse
Agence générale St. Gallen
Roberto Bernal, conseiller en immobilier
Bionstrasse 5, 9015 Saint-Gall
Téléphone 071 228 60 90
roberto.bernal@swisslife.ch

www.immopulse.ch

Projet géré par:





Un foyer au cœur de la Suisse

Schüpfheim (LU)

Central en pleine nature

 Immeuble d'habitation

 3½ pièces et 4½ pièces

 Garage à vélos

 87 à 117 m²

 Pompe à chaleur avec chauffage au sol

 Ecoles à 500 mètres



A Schüpfheim, dans l'Entlebuch, se dresse sur le «Hindervormüli» un immeuble moderne de 6 appartements parfait pour de jeunes familles. Piscine ou montagne, ski ou VTT: les activités ne manquent pas au beau milieu de la réserve de biosphère d'Entlebuch, au cœur de la Suisse, où des marais vierges, des alpages idylliques et la majestueuse *Schrattenfluh* se fondent dans un univers inspirant. Mais ces lieux sont également propices au calme, à l'inspiration et à la détente. Des vues et des perspectives uniques vous attendent dans chacun des trois 3½ pièces et trois 4½ pièces, offrant entre 87 et 117 m² de surface habitable et situés à quelques pas seulement de la gare. Vous apprécierez également leurs prix attractifs: ces appartements situés en centre-ville coûtent entre 320 000 et 490 000 francs, l'appartement en attique entièrement entouré d'une terrasse est à saisir pour 550 000 francs. Au rez-de-chaussée, un bureau de 88 m² est encore disponible pour 290 000 francs. La place de parking dans le garage est en vente pour 25 000 francs.

Les appartements avec jardin ou balcon seront prêts début 2017. Ils sont tous aménageables selon les souhaits des acquéreurs: dans le cadre des postes budgétaires ou bien à leurs frais, des ajustements sont possibles concernant les appareils sanitaires, la cuisine (éléments, plans de travail, répartition, appareils), les installations électriques, les revêtements des sols et des murs de la salle de bain (matériaux, type de pose), les placards (surfaces, répartition), ainsi que l'enduit intérieur et les couleurs des murs.

 **Contact**

Swiss Life Impopulse
 Agence générale Biel-Seeland
 Jürg Zesiger, conseiller en immobilier
 Bahnhofstrasse 54, 2501 Bienne
 Téléphone 032 328 89 56
 juerg.zesiger@swisslife.ch

www.immopulse.ch

Biens immobiliers coup de cœur

Il reste encore quelques-uns de ces bijoux extraordinaires. Ces raretés se distinguent non seulement par leur situation enviable, mais aussi par leur charme et/ou leur style architectural particulier. Quatre biens coup de cœur choisis pour vous.

Davos (GR)

7265 Davos Wolfgang

>> Chalet de vacances	
>> Année de construction	1700
>> Terrain	546 m ²
>> Surface habitable	80 m ²
>> Pièces	4
>> Prix	1 950 000 CHF
>> www.immopulse.ch	

 Sascha Schober, tél. 081 258 38 29



Jouxens-Mézery (VD)

1008 Jouxens-Mézery

>> Maison individuelle	
>> Année de construction	2002
>> Terrain	1 500 m ²
>> Surface habitable	200 m ²
>> Pièces	6½
>> Prix	1 690 000 CHF
>> www.immopulse.ch	

 Pascal Quartenoud, tél. 021 340 08 20



La Roche (FR)

1634 La Roche

>> Maison individuelle	
>> Année de construction	1662
>> Terrain	921 m ²
>> Surface habitable	620 m ²
>> Pièces	12
>> Prix	1 750 000 CHF
>> www.immopulse.ch	

 Jonathan Schmid, tél. 026 347 12 74



Ronco (TI)

6622 Ronco sopra Ascona

>> Maison individuelle	
>> Année de construction	1980
>> Terrain	636 m ²
>> Surface habitable	300 m ²
>> Pièces	8
>> Prix	2 500 000 CHF
>> www.immopulse.ch	

 Antje Skodock, tél. 091 821 22 13



Du rêve immobilier à l'immobilier de vos rêves

Vaste piscine intérieure, espace sauna rustique ou cave à vins raffinée: la signification du bien haut de gamme est différente pour chacun de nous. Pour Swiss Life Immopulse, ils s'agit de biens immobiliers qui sortent de l'ordinaire dans des lieux exceptionnels. Laissez-vous convaincre: vous trouverez désormais dans ces pages une sélection de nos biens haut de gamme.



Wohlenschwil (AG)

5512 Wohlenschwil



- >> **Maison individuelle** >> **Année de construction** 2014
- >> **Terrain** 530m² >> **Surface habitable** 170m²
- >> **Pièces** 6 >> **Prix** 1 360 000 CHF

 Christian Schranz, tél. 056 204 30 84

Unterägeri (ZG)

6314 Unterägeri



- >> **Appartement en propriété** >> **Année de construction** 1986
- >> **Superficie extérieure** 249m² >> **Surface habitable** 188m²
- >> **Pièces** 7½ >> **Prix** sur demande

 Helene Heer, tél. 041 729 24 54

Torricella (TI)

6808 Torricella



- >> **Maison individuelle** >> **Année de construction** 2014
- >> **Terrain** 962m² >> **Surface habitable** 180m²
- >> **Pièces** 7 >> **Prix** 1 930 000 CHF

 Massimo Dozio, tél. 091 821 22 51

Zurich (ZH)

8006 Zurich



- >> **Maison individuelle** >> **Année de construction** 1924
- >> **Superficie extérieure** 12m² >> **Surface habitable** 192m²
- >> **Pièces** 8 >> **Prix** 3 500 000 CHF

 André Amport, tél. 052 265 75 92

Uitikon (ZH)

8142 Uitikon



- >> **Maison individuelle**
- >> **Terrain** 683 m²
- >> **Pièces** 6½
- >> **Année de construction** 2007
- >> **Surface habitable** 242 m²
- >> **Prix** sur demande

 *Aarefa Amini, tél. 044 727 60 21*

Herrliberg (ZH)

8704 Herrliberg



- >> **Appartement en propriété**
- >> **Superficie extérieure** 84 m²
- >> **Pièces** 5½
- >> **Année de construction** 2007
- >> **Surface habitable** 335 m²
- >> **Prix** 3 400 000 CHF

 *Patric Kühn, tél. 044 925 39 43*

Rüschlikon (ZH)

8803 Rüschlikon



- >> **Appartement en propriété**
- >> **Superficie extérieure** 20 m²
- >> **Pièces** 6½
- >> **Année de construction** 2017
- >> **Surface habitable** 224 m²
- >> **Prix** 3 400 000 CHF

 *Aarefa Amini, tél. 044 727 60 21*

Altendorf (SZ)

8852 Altendorf



- >> **Maison individuelle**
- >> **Terrain** 1562 m²
- >> **Pièces** 8½
- >> **Année de construction** 1979
- >> **Surface habitable** 320 m²
- >> **Prix** 3 600 000 CHF

 *Roberto Rotundo, tél. 044 727 60 12*

Saint-Gall (SG)

9010 Saint-Gall



- >> **Maison individuelle**
- >> **Terrain** 1093 m²
- >> **Pièces** 6½
- >> **Année de construction** 1960
- >> **Surface habitable** 265 m²
- >> **Prix** sur demande

 *Ralf Rütter, tél. 071 913 70 20*

Obereggen (AI)

9413 Obereggen



- >> **Maison individuelle**
- >> **Terrain** 1140 m²
- >> **Pièces** 6½
- >> **Année de construction** 2007
- >> **Surface habitable** 250 m²
- >> **Prix** 1 580 000 CHF

 *Stefan Sieber, tél. 081 755 56 24*

99

biens immobiliers pour vous

Les pages suivantes vous présentent quelques-unes des offres de notre portefeuille immobilier actuel à l'échelle nationale. Pour de plus amples renseignements et d'autres offres, rendez-vous sur notre 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.

www.swisslife.immopulse.ch/fr/achat/biens-immobiliers-disponibles/



9

Rossens (FR)



10

Conthey (VS)



11

Fleurier (NE)



1

Les Monts-de-Pully (VD)



5

Bernex (GE)



12

Le Locle (NE)



2

Buchillon (VD)



6

Corsier (GE)



13

Mörigen (BE)



3

Gland (VD)



7

Givrins (VD)



14

Detligen (BE)



4

Le Grand-Saconnex (GE)



8

Charmey (Gruyère) (FR)



15

Ittigen (BE)



16 Boll (BE)



17 Neuenegg (BE)



18 Rapperswil (BE)



19 Moosseedorf (BE)



20 Büren zum Hof (BE)



21 Signau (BE)



22 Thun (BE)



23 Höfen b. Thun (BE)



24 Uebeschi (BE)



25 Zweisimmen (BE)



26 St. Jean (VS)



27 Metzerlen (SO)



28 Dornach (SO)



29 Hochwald (SO)

1	1068 Les Monts-de-Pully 11 pièces Surf. hab. 340 m ² Prix 1,55 Mio.	11	2114 Fleurier 8½ pièces Surf. hab. 250 m ² Prix 995 000	23	3631 Höfen b. Thun 7½ pièces Surf. hab. 218 m ² Prix 975 000
2	1164 Buchillon 4½ pièces Surf. hab. 125 m ² Prix 910 000	12	2400 Le Locle 2 pièces Surf. hab. 115 m ² Prix 468 000	24	3635 Uebeschi 7 pièces Surf. hab. 180 m ² Prix à partir de 1,1 Mio.
3	1196 Gland 4½ pièces Surf. hab. 91 m ² Prix 800 000	13	2572 Mörigen 5½ pièces Surf. hab. 97 m ² Prix 695 000	25	3770 Zweisimmen 5½ pièces Surf. hab. 151 m ² Prix à partir de 1,1 Mio.
4	1218 Le Grand-Saconnex 4 pièces Surf. hab. 80 m ² Prix 850 000	14	3038 Detligen 5½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix à partir de 747 000	26	3961 St. Jean 4½ pièces Surf. hab. 115 m ² Prix 760 000
5	1233 Bernex 5 pièces Surf. hab. 164 m ² Prix 1,29 Mio.	15	3063 Ittigen 4½ pièces Surf. hab. 128 m ² Prix 1,595 Mio.	27	4116 Metzerlen 4½ pièces Surf. hab. 154 m ² Prix 390 000
6	1246 Corsier 6 pièces Surf. hab. 170 m ² Prix 1,70 Mio.	16	3067 Boll 5½ pièces Surf. hab. 135 m ² Prix à partir de 780 000	28	4143 Dornach 5½ pièces Surf. hab. 200 m ² Prix 1,79 Mio.
7	1271 Givrins 6½ pièces Surf. hab. 196 m ² Prix 2,4 Mio.	17	3176 Neuenegg 5½ pièces Surf. hab. 126 m ² Prix 585 000	29	4146 Hochwald 7½ pièces Surf. hab. 250 m ² Prix 1,69 Mio.
8	1637 Charmey (Gruyère) 4 pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 650 000	18	3255 Rapperswil 4 pièces Surf. hab. 113 m ² Prix 565 000		
9	1728 Rossens 6½ pièces Surf. hab. 197 m ² Prix 990 000	19	3302 Moosseedorf 5½ pièces Surf. hab. 128 m ² Prix 630 000		
10	1964 Conthey 4½ pièces Surf. hab. 95 m ² Prix 575 000	20	3313 Büren zum Hof 7½ pièces Surf. hab. 157 m ² Prix 695 000		
		21	3534 Signau 6½ pièces Surf. hab. 167 m ² Prix 520 000		
		22	3608 Thun 5½ pièces Surf. hab. 145 m ² Prix 795 000		



30 Liestal (BL)



37 Lostorf (SO)



44 Alpnach Dorf (OW)



31 Hölstein (BL)



38 Mönthal (AG)



45 Zell (LU)



32 Hölstein (BL)



39 Unterendingen (AG)



46 Geuensee (LU)



33 Niederlenz (BL)



40 Wettingen (AG)



47 Egolzwil (LU)



34 Kienberg (SO)



41 Mellingen (AG)



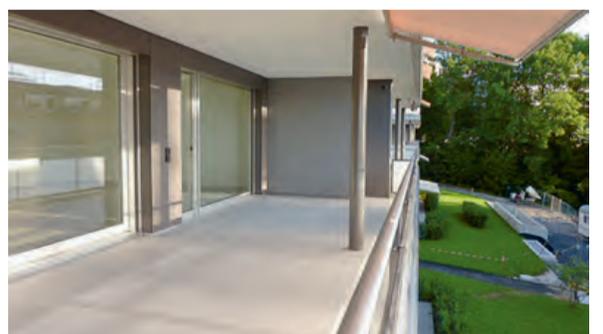
48 Reiden (LU)



35 Bellach (SO)



42 Wohlen (AG)



49 Zug (ZG)



36 Hägendorf (SO)



43 Seengen (AG)



50 Steinhausen (ZG)



51 Menzingen (ZG)



58 Magadino (TI)



52 Goldau (SZ)



59 Muralto (TI)



53 Brunnen (SZ)



60 Riveo (TI)



54 Flüelen (UR)



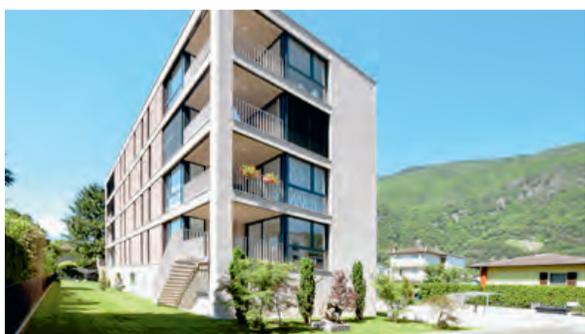
61 Biasca (TI)



55 Hospental (UR)



62 Castel San Pietro (TI)



56 Bellinzona (TI)



63 Pregassona (TI)



57 Buseno (GR)



64 Ruvigliana (TI)

30	42	55
4410 Liestal	5610 Wohlen	6493 Hospental
5½ pièces	5½ pièces	4 appartements
Surf. hab. 125 m ²	Surf. hab. 140 m ²	Surf. hab. à partir de 50 m ²
Prix 870 000	Prix 630 000	Prix sur demande
31	43	56
4434 Hölstein	5707 Seengen	6500 Bellinzona
5½ pièces	4½ pièces	3½ pièces
Surf. hab. 130 m ²	Surf. hab. 122 m ²	Surf. hab. 94 m ²
Prix 670 000	Prix 945 000	Prix 695 000
32	44	57
4434 Hölstein	6055 Alpnach Dorf	6542 Buseno
6½ pièces	4 appartements, 4 locaux à usage commercial	3 pièces
Surf. hab. 135 m ²	750 m ²	Surf. hab. 101 m ²
Prix 680 000	Prix 3,7 Mio.	Prix 520 000
33	45	58
4436 Niederlenz	6144 Zell	6573 Magadino
6½ pièces	9 pièces	4½ pièces
Surf. hab. 180 m ²	Prix 1,25 Mio.	Surf. hab. 107 m ²
Prix 1,24 Mio.		Prix 595 000
34	46	59
4468 Kienberg	6232 Geuensee	6600 Muralto
4½ pièces	3½ pièces	2½ pièces
Surf. hab. 90 m ²	Surf. hab. 104 m ²	Surf. hab. 70 m ²
Prix 330 000	Prix sur demande	Prix 750 000
35	47	60
4512 Bellach	6243 Egolzwil	6674 Riveo
6 pièces	5½ pièces	4 pièces
Surf. hab. 140 m ²	Surf. hab. 148 m ²	Surf. hab. 200 m ²
Prix 795 000	Prix 895 000	Prix 795 000
36	48	61
4614 Hägendorf	6260 Reiden	6710 Biasca
5½ pièces	5½ pièces	6½ pièces
Surf. hab. 142 m ²	Surf. hab. 155 m ²	Surf. hab. 150 m ²
Prix 590 000	Prix 665 000	Prix 620 000
37	49	62
4654 Lostorf	6300 Zug	6874 Castel San Pietro
5½ pièces	4½ pièces	4½ pièces
Surf. hab. 170 m ²	Surf. hab. 127 m ²	Surf. hab. 172 m ²
Prix 900 000	Prix sur demande	Prix 1,74 Mio.
38	50	63
5237 Mönthal	6312 Steinhäusern	6963 Pregassona
8½ pièces	3½ pièces	3½ pièces
Surf. hab. 150 m ²	Surf. hab. 85 m ²	Surf. hab. 105 m ²
Prix 995 000	Prix sur demande	Prix 895 000
39	51	64
5305 Untereendingen	6313 Menzingen	6977 Ruvigliana
5 pièces	4½ pièces	4½ pièces
Surf. hab. 150 m ²	Surf. hab. 104 m ²	Surf. hab. 148 m ²
Prix 830 000	Prix 720 000	Prix 2,6 Mio.
40	52	
5430 Wettingen	6410 Goldau	
6½ pièces	4½ pièces	
Surf. hab. 156 m ²	Surf. hab. 103 m ²	
Prix 1,68 Mio.	Prix 700 000	
41	53	
5507 Melligen	6440 Brunnen	
5½ pièces	6½ pièces	
Surf. hab. 157 m ²	Surf. hab. 139 m ²	
Prix 875 000	Prix 985 000	
	54	
	6454 Flüelen	
	4½ pièces	
	Surf. hab. 150 m ²	
	Prix 920 000	



65 Pura (TI)



72 Cunter (GR)



79 Nürensdorf (ZH)



66 Caslano (TI)



73 St. Moritz (GR)



80 Lufingen (ZH)



67 Chur (GR)



74 Sent (GR)



81 Dinhard (ZH)



68 Chur (GR)



75 Zurich (ZH)



82 Wigoltingen (TG)



69 Arosa (GR)



76 Buchs (ZH)



83 Weinfelden (TG)



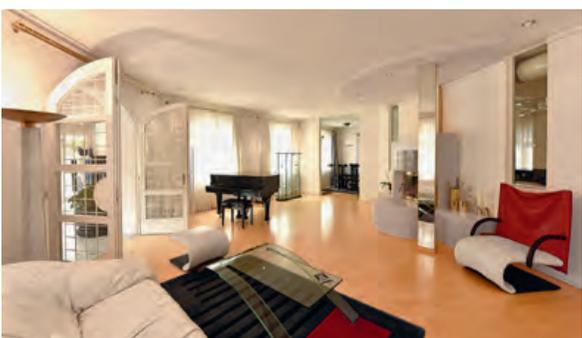
70 Valbella (GR)



77 Oberhasli (ZH)



84 Engishofen (TG)



71 Obersaxen-Affeier (GR)



78 Wilchingen (SH)



85 Greifensee (ZH)



86 Hombrechtikon (ZH)



93 Niederuzwil (SG)



87 Linthal-Dorf (GL)



94 Goldach (SG)



88 Kilchberg (ZH)



95 Heiden (AR)



89 Altendorf (SZ)



96 Rheineck (SG)



90 Lachen (SZ)



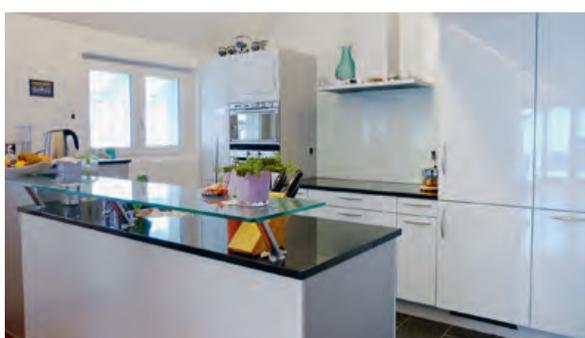
97 Altstätten (SG)



91 Bilten (GL)



98 Wil (SG)



92 Niederteufen (AR)



99 Ullisbach (SG)

65 6984 Pura 4½ pièces Surf. hab. 130 m ² Prix 990 000	77 8156 Oberhasli 6½ pièces Surf. hab. 195 m ² Prix 950 000	90 8853 Lachen 6½ pièces Surf. hab. 189 m ² Prix 1,665 Mio.
66 6987 Caslano 4 pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 595 000	78 8217 Wilchingen Terrain à bâtir 1077 m ² Prix 285 405	91 8865 Bilten 4½ pièces Surf. hab. 123 m ² Prix 395 000
67 7000 Chur 5½ pièces Surf. hab. 116 m ² Prix 935 000	79 8309 Nürensdorf 7½ pièces Surf. hab. 300 m ² Prix 1,75 Mio.	92 9052 Nieder- teufen 5½ pièces Surf. hab. 170 m ² Prix 890 000
68 7000 Chur 7 locaux à usage commercial, 2 appartements 655 m ² Prix 2,95 Mio.	80 8426 Lufingen 6½ pièces Surf. hab. 170 m ² Prix 1,19 Mio.	93 9244 Nieder- uzwil 3½ pièces Surf. hab. 99 m ² Prix 400 000
69 7050 Arosa 3½ pièces Surf. hab. 80 m ² Prix 995 000	81 8474 Dinhard 5½ pièces Surf. hab. 135 m ² Prix 1,12 Mio.	94 9403 Goldach 4½ pièces Surf. hab. 116 m ² Prix 625 000
70 7077 Valbella 3½ pièces Surf. hab. 95 m ² Prix 1,275 Mio.	82 8556 Wigoltingen 7½ pièces Surf. hab. 250 m ² Prix sur demande	95 9410 Heiden 6 appartements Surf. hab. 267 m ² Prix sur demande
71 7134 Obersaxen- Affeier 5½ pièces Surf. hab. 170 m ² Prix 885 000	83 8570 Weinfelden Surf. 1160 m ² Prix 2,35 Mio.	96 9424 Rheineck 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 695 000
72 7452 Cunter 6 pièces Surf. hab. 141 m ² Prix sur demande	84 8586 Englishofen 9½ pièces Surf. hab. 264 m ² Prix sur demande	97 9450 Altstätten 8½ pièces Surf. hab. 189 m ² Prix 850 000
73 7500 St. Moritz 5½ pièces Surf. hab. 140 m ² Prix 1,69 Mio.	85 8606 Greifensee 4½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix sur demande	98 9500 Wil 5 pièces Surf. hab. 140 m ² Prix 840 000
74 7554 Sent 3½ pièces Surf. hab. 116 m ² Prix 730 000	86 8634 Hom- brechtikon 6½ pièces Surf. hab. 146 m ² Prix 1,54 Mio.	99 9631 Ullisbach 6½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 750 000
75 8053 Zurich 5½ pièces Surf. hab. 136 m ² Prix 1,565 Mio.	87 8783 Linthal- Dorf 13 pièces Surf. hab. 223 m ² Prix 415 000	
76 8107 Buchs 4½ pièces Surf. hab. 112 m ² Prix 945 000	88 8802 Kilchberg 5½ pièces Surf. hab. 153 m ² Prix 1,755 Mio.	
	89 8852 Altendorf 4½ pièces Surf. hab. 136 m ² Prix 1,18 Mio.	

