

IMMOPULSE



Un'immagine vale
più di mille parole

*Commercializzazione digitale:
la scelta vincente*

Quando la casa
pensa per noi

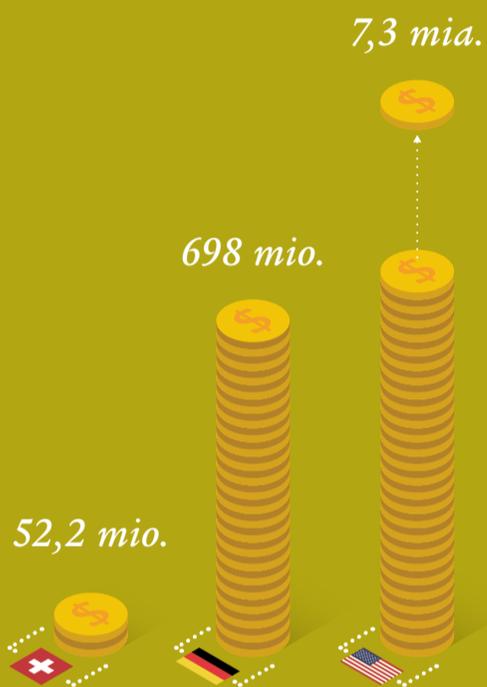
Smart home, connesse e intelligenti

Novità: anche
immobili di lusso

*Un estratto dall'attuale
portafoglio immobiliare di
Swiss Life Impulse*

Il futuro è già qui

Da tendenza creativa a fattore strategico di successo: la digitalizzazione cambia la nostra vita. Influisce sulle abitudini di comunicazione, sugli schemi di pensiero tradizionali e sui comportamenti sociali, modificando la società, il modo di lavorare e tutto il contesto economico. Anche nel settore immobiliare dalla digitalizzazione nascono costantemente modelli di successo innovativi che aprono nuovi orizzonti.

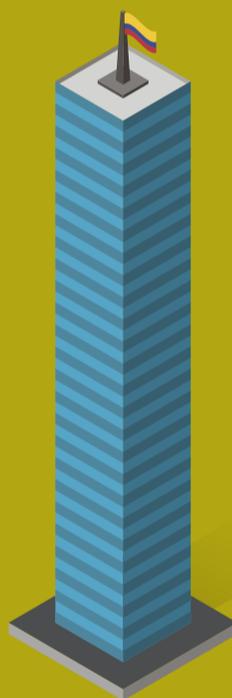


Nel 2016, in Svizzera il giro d'affari del **mercato delle case intelligenti** (smart home, la casa che pensa per noi) ammonta a circa 52,5 milioni di euro, in Germania a circa 698 milioni di euro e negli USA a oltre 7,3 miliardi di euro.

Il 95% degli utenti si ferma **20 secondi** a guardare la prima foto di un annuncio immobiliare prima di consultare l'inserzione nel dettaglio.



= 3800 piccoli investitori



Versando 170 milioni di dollari tramite una piattaforma di crowdfunding immobiliare, 3800 piccoli investitori hanno finanziato gran parte del BD Bacatá, il grattacielo più alto della Colombia.

Argomenti immobiliari



Negli ultimi quattro anni le **ricerche su Google** su argomenti immobiliari sono aumentate del 253%.

Due svizzeri su tre interessati ad argomenti immobiliari si informano su **Internet**, mentre i canali tradizionali sono sempre meno usati.



Sono bastate 24 ore in Cina per realizzare con **stampanti 3D** 10 edifici abitativi delle dimensioni di una casetta da giardino.



Prenotare

Oggi la piattaforma online Airbnb conta globalmente 60 milioni di utenti. Ogni giorno nel mondo vengono prenotati **500 000 soggiorni** in strutture private.



Gentili lettori

Dieci anni fa chi avrebbe immaginato che oggi avremmo comandato l'impianto antincendio dal cellulare? O che tutta la nostra collezione di libri e dischi avrebbe trovato posto in un minuscolo supporto elettronico?

Ci bastano uno spazio di memoria sufficiente, dispositivi funzionali e la possibilità di accedere ai dati ovunque ci troviamo: secondo uno studio di Y&R Group Switzerland già oggi l'85% degli svizzeri si collega a Internet tramite smartphone o tablet.

Avendo sempre con noi piccoli, potentissimi dispositivi, le possibilità sono enormi: possiamo utilizzare bussola, fotocamera, videocamera, agenda e rubrica ovunque e in qualsiasi momento.

Internet diventa così «Evernet» e questo influisce anche sul nostro settore. Oggi il mercato immobiliare basa la sua attività sui dati e gravita attorno a dispositivi mobili, utenti sempre connessi e rilevamento della posizione.

Noi di Swiss Life Immopulse, in prima fila nel mercato immobiliare digitale, diamo un segnale chiaro. Capiamo le esigenze di chi vuole concludere compravendite di immobili e le loro abitudini sui canali utilizzati; e sfruttiamo attivamente questo know-how, traducendolo in una commercializzazione molto più efficace, che raggiunge un bacino maggiore di potenziali acquirenti e offre vantaggi a venditori e compratori.

Il successo ottenuto finora nel mondo digitale conferma le nostre supposizioni e ci persuade ad ampliare progressivamente l'offerta di commercializzazione digitale per i nostri clienti.

Philipp Urech
Direttore Swiss Life Immopulse



Impressum

Editore Swiss Life **Responsabile** Philipp Urech, direttore Swiss Life **Immopulse** **Redazione** Isabel Gehrler, Andreas Sorge, Katharina Stirnimann **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** Engelberger Druck AG, Stans **Tiratura** 59 600 in tedesco, 8 800 in francese, 1 600 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: Simon Opladen; pagina 3: Umwelt Arena; pagina 6: Harryarts - Freepik.com; tutte le altre immagini: Swiss Life.

www.immopulse.ch

A Brütten splende il sole anche quando piove

Come in paradiso: niente più bollette per luce, gasolio o metano e sfruttamento dell'energia del sole anche di notte. Impossibile? Vicino a Winterthur è stato costruito il primo condominio al mondo alimentato esclusivamente a energia solare.



Una svolta nel settore immobiliare: un anno di energia solare.

Agiugno il Consiglio federale ha potuto riconoscere agli svizzeri vari successi di portata globale: «Con l'apertura della galleria di base del San Gottardo abbiamo segnato un primato mondiale; questo è un altro record» ha affermato Doris Leuthard all'inaugurazione della casa autosufficiente di Brütten (ZH).

Dall'esterno il condominio di nove appartamenti sembra del tutto normale; anche il canone di locazione, che ammonta a circa 2500 franchi per un appartamento da 4½ locali, è contenuto per la zona. Questa costruzione è avanguardistica come la galleria del San Gottardo: non ha allacciamenti esterni e viene alimentata esclusivamente con energia solare. Nel corso dell'anno, l'energia a disposizione degli occupanti è quella che la casa produce e immagazzina autonomamente. E in inverno?

L'imprenditore edile Walter Schmid, pioniere in campo ambientale e gestore di «Umweltarena» a Spreitenbach (AG), ha costruito una casa che copre gratuitamente il proprio fabbisogno energetico con il sole. La stella più vicina alla Terra, infatti, fornisce una quantità di energia 10000 volte superiore a quella necessaria all'umanità,

che finora, però, non è stata sfruttata a sufficienza. Con l'energia in eccesso, visto che in estate il sole splende anche per otto ore al giorno, vengono riempiti accumulatori di breve e lunga durata. I primi garantiscono autonomia per tre o quattro giorni, mentre la batteria di lungo periodo immagazzina energia per i 25-30 giorni che rimangono scoperti nel corso dell'anno. L'energia in eccesso viene trasformata e immagazzinata sotto forma di idrogeno. All'occorrenza, l'idrogeno viene riconvertito in energia elettrica per mezzo di una cella a combustione. «Per far quadrare il bilancio gli abitanti devono gestire oculatamente l'energia che hanno a disposizione» afferma Schmid. Un sofisticato sistema fornisce informazioni in tempo reale sui consumi e spinge a eliminare quelli superflui. Leuthard afferma con entusiasmo: «Questo progetto dimostra quanto siano importanti visioni e convinzioni. È possibile costruire edifici autosufficienti anche senza rinunciare al comfort.» La strategia energetica del Consiglio federale prevede che in futuro l'energia solare diventi la fonte di approvvigionamento principale della Svizzera: entro il 2050 dovrebbe coprire quasi il 25% del fabbisogno di elettricità e il 20% della produzione di calore. Il futuro dovrebbe quindi essere più che mai radioso!

Un'immagine vale più di mille parole

Dopo tre tentativi di vendita non riusciti, l'ingegnere britannico Keith Howlett ha affidato il suo appartamento a Immopulse, che l'ha proposto anche su canali più efficaci dei classici portali immobiliari.

Il precedente proprietario Keith Howlett davanti all'attico venduto



Vivendo si impara. Si impara a conoscere e ad amare, a lavorare e a divertirsi, si aspetta con trepidazione di scoprire cosa ci riserva il futuro. Keith Howlett si trasferisce in Svizzera molti anni fa, scegliendo il nido per sé e la moglie sulla «Costa d'oro» del Lago di Zurigo. Ma, come tutti sanno, la vita è un treno sempre in movimento e la coppia decide di trascorrere la vecchiaia altrove.

Sicuramente l'ampio attico da 6½ locali a Zumikon (ZH) è un vero gioiello: inondato di luce, con terrazza, vista lago, una superficie di 211 metri quadri e molti spazi accessori. Il tutto ovviamente corredato da posti auto in un garage sotterraneo. Dovrebbe essere facile da vendere... o no?

Per molto tempo l'appartamento viene proposto da vari agenti su portali immobiliari classici, con fotografie e descrizioni obiettive, che però non ne mettono in risalto i veri punti forti. L'appartamento non cattura lo sguardo come meriterebbe, quindi è ancora in vendita.

A un certo punto Howlett perde la pazienza e riparte dall'inizio. Organizza un vero e proprio casting in cui valuta cinque consulenti immobiliari di agenzie diverse: «Immopulse e il suo consulente Patric Kühn spiccavano per la grande professionalità e affidabilità rispetto agli altri candidati, per non parlare degli agenti precedenti.» L'esperto di Immopulse fa subito notare che si può arrivare all'obiettivo solamente con un piano di commercializzazione chiaro, ben concepito e digitalizzato. E sottolinea che la prima impressione, la prima immagine, è decisiva.



Un'immagine vale più di mille parole: si vede che i nuovi proprietari si sentono veramente a casa.

«Per passare a un altro oggetto, basta un clic. Per questo la prima impressione è decisiva.»

Vista la mole di informazioni visive che gli smartphone ci forniscono costantemente, l'immagine perfetta è ancora più importante. Dopo tutto, per passare a un altro oggetto, basta un clic. Pertanto le foto abbinata alle offerte di case o appartamenti su Internet o sui social media, come Facebook, Twitter o Google+, devono sollecitare l'attenzione di chi guarda.

Howlett resta affascinato dal modo di lavorare del consulente immobiliare: «La sua consulenza e la sua creatività sono state eccellenti. Ho apprezzato i suoi consigli su come presentare e fotografare al meglio l'appartamento per la commercializzazione digitale. Ci ha dato persino indicazioni sull'arredamento e ci ha suggerito di ritinteggiare le pareti per mostrare l'oggetto in tutto il suo splendore.»

Inoltre Kühn fa notare a Howlett che le numerose piante, pur comunicando accoglienza, rimpiccioliscono gli ambienti e li rendono più bui nelle foto abbinata alle inserzioni.

Tutte queste accortezze sono importanti per presentare l'oggetto in modo perfetto. Tolte piante, vengono scattate le foto in formato digitale nei canali appositi. Come sa anche Howlett, in questi casi è importante avere fiducia nella competenza del consulente immobiliare. «Mia moglie e io siamo rimasti colpiti da Patric Kühn. Ci hanno stupito l'impegno, l'entusiasmo, la cordialità e la capacità di gestire sapientemente anche le situazioni delicate.» Il proprietario inglese dell'oggetto in vendita a Zumikon ha finalmente trovato un professionista dotato di grande comunicativa e sintonizzato sulla sua stessa lunghezza d'onda: non rimaneva che iniziare! Secondo Kühn, «se i clienti vogliono vendere davvero, devono partecipare.»

E Howlett la volontà di vendere ce l'ha, non ci sono dubbi. Viene quindi elaborato un piano di commercializzazione da attuare nei minimi dettagli e su tutti i canali possibili, con un preciso scopo in mente: vendere l'attico di Zumikon, possibilmente in fretta e a un prezzo adeguato. Il consulente immobiliare ha anche la possibilità di ricorrere a una risorsa che suscita molta invidia negli altri addetti del settore: il portafoglio clienti e le possibilità di commercializzazione di Swiss Life, casa madre di Immopulse. Nel mondo digitale i contatti assumono rapidamente valore: sono un milione di persone piene di sogni, desideri e progetti, che in molti casi aspirano a un appartamento o a una casa di proprietà. Grazie a Immopulse la compagnia d'assicurazione in materia di previdenza può fornire a questi clienti non solo immobili, ma anche consulenza in lingua straniera e per eventuali finanziamenti.

Poco dopo una coppia con bambini vede su Internet l'annuncio: le belle immagini e l'accurata descrizione li spingono a visionare l'attico del signorile quartiere di Zumikon. E come Kühn aveva previsto, durante la visita trovano l'appartamento ancora più bello che in foto. Venduto!



Quando la casa pensa per noi

Siamo appena partiti per le vacanze e ci sorge un dubbio.

La porta di casa è chiusa? I fornelli sono spenti?

L'impianto di irrigazione è attivo? Il timer è impostato?

Prima eravamo costretti a tornare indietro a controllare.

Oggi basta usare lo smartphone...

...e guardare nell'apposita app se tutti gli indicatori sono verdi. Il cellulare si collega tramite Internet al server centrale della casa e fa apparire sul display le informazioni desiderate. «eHome», «casa intelligente», «smart living», «smart home»: tutti nomi di una tendenza che diventerà quotidianità.

Una casa a controllo remoto

Gruppi come Google, Amazon o Apple investono miliardi in aziende che sviluppano sistemi per collegare tra loro impianti di riscaldamento, ventilazione, illuminazione, sicurezza, elettrodomestici ed elettronica di consumo e creare una casa «intelligente» gestibile anche a distanza. È comodo e permette di risparmiare energia. «Con una smart home i consumi si riducono anche del 30%» assicurano i produttori. I sistemi vengono gestiti tramite un'unità centrale e vari pannelli o display touchscreen installati nelle stanze, che solitamente possono essere comandati anche da smartphone, tablet o computer. A seconda della soluzione scelta, i singoli apparecchi e sensori sono collegati alla centrale via etere o con cavi elettrici o di rete, e sono in grado di riconoscere una situazione, analizzarla e agire di conseguenza.

Fino al 30% di risparmio energetico in una smart home

Chi vuole semplicemente poter spegnere e accendere lampade o prese di corrente, selezionare la musica da sentire in casa, comandare avvolgibili o termosifoni, nel mercato odierno ha l'imbarazzo della scelta. Per non spendere tanto, si possono acquistare prodotti da montare autonomamente; di solito basta affidarsi ai semplici manuali di istruzioni. Per progetti più complessi, come la digitalizzazione completa di un immobile esistente o nuovo, è invece consigliabile rivolgersi a un esperto di smart home. Non è un investimento da niente: in una casa unifamiliare classica nuova, per installare un impianto di allarme, dispositivi per il comando a distanza di avvolgibili, luci e riscaldamento, un impianto multimediale collegato in rete e sensori per fumo, acqua e condizioni meteorologiche, integrando e programmando tutti i moduli necessari, servono circa 30.000 franchi. L'uso di soluzioni wireless e reti powerline (che si servono dei cavi elettrici esistenti per la trasmissione dei dati) è meno dispendioso, ma presenta più problemi. Infatti, se la mole di dati da trasferire è grande, ad

esempio nel caso di applicazioni multimediali (download, live streaming ecc.), i sistemi disponibili finora sul mercato non riescono a garantire una trasmissione fluida come quella dei collegamenti via cavo. Le soluzioni wireless e powerline sono adatte però alle vecchie costruzioni, dove la posa di nuovi cavi di solito è problematica. Inoltre bisogna considerare che spesso i dispositivi non sono compatibili tra loro.

NEEO per la gestione di 30 000 dispositivi

Qui la soluzione ci viene offerta da NEEO, start-up di Soletta, che ha sviluppato un telecomando in grado di interagire con tutti i dispositivi e di mettere in comunicazione i vari sistemi di domotica, in modo che tutto ciò che è in casa, dal frigorifero al robot aspirapolvere, possa essere gestito con un unico strumento in totale comodità. «Al momento il nostro telecomando è in grado di riconoscere oltre 30.000 dispositivi», spiega il CEO di NEEO Raphael Oberholzer. Il prodotto è stato testato per la prima volta a gennaio 2016 a Las Vegas dai visitatori del CES, la fiera di elettronica di consumo più grande al mondo. Secondo ricerche di mercato, nei prossimi cinque anni il giro d'affari mondiale riguardante dispositivi e sistemi per le smart home potrebbe moltiplicarsi, raggiungendo ben 500 miliardi di franchi. E anche se i prodotti come i telecomandi rappresenterebbero solamente una piccolissima percentuale di questo mercato, NEEO vorrebbe comunque conquistarne una bella fetta.

Tutto come e quando si vuole

Con le smart home, la digitalizzazione in campo immobiliare continua a diffondersi, unendo i settori più diversi. Regolare la temperatura? Ordinare il latte? Abbassare le tende da sole? Aumentare la ventilazione? Regolare il riscaldamento? Aprire le finestre a ribalta? Attivare i sensori di movimento? Già oggi esistono vari prodotti e servizi che digitalizzano – e per di più automatizzano – i processi e i sistemi domestici. Questo sviluppo non nasce solamente dal diffondersi di nuovi prodotti, ma anche dalle nuove esigenze dei consumatori, che conducono stili di vita più vari rispetto al passato e quindi richiedono più flessibilità. Il comfort, ossia la possibilità di fare tutto come, dove e quando si vuole, diventa sempre più scontato. Anche l'invecchiamento della popolazione comporta una richiesta crescente di soluzioni che permettano di vivere più a lungo le proprie scelte. La combinazione di servizi digitali e classici diventa quindi particolarmente attuale: ausili tecnici come app, tablet o computer assumono compiti importanti, ma devono essere facili da usare; si pensi ad esempio ai sistemi per le chiamate d'emergenza o a quelli per ordinare la spesa. Esiste persino il maggiordomo elettronico per la smart home.

Stili di vita più vari richiedono maggiore flessibilità

La casa del futuro può ascoltare, vedere, sentire e pensare e svolge molteplici funzioni che semplificano la vita e aumentano comfort e sicurezza. Intelligente, vero?



Finestre intelligenti

Non sarebbe bello se le finestre facessero entrare i raggi del sole nelle giornate fredde e li bloccassero in gran parte quando fa caldo? RavenWindow può. Al superamento di una certa temperatura, uno strato termoriflettente inserito all'interno della finestra si scurisce. L'effetto non è trascurabile: i costi di riscaldamento possono diminuire anche del 30%.



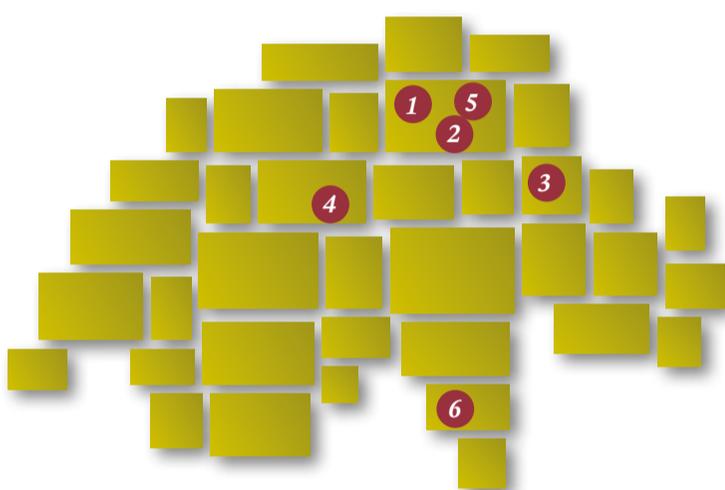
Dispositivo antirumore

Siete infastiditi dai costanti rumori provenienti dall'esterno della vostra casa o del vostro appartamento? Nessun problema. Ci pensa «Sono». Questo prodotto genera suoni artificialmente per eliminare altri rumori. Il baccano proveniente dalla strada può essere annullato completamente oppure solo diminuito, come con una manopola del volume. Inoltre questo dispositivo, che ha le dimensioni di un piatto e si attacca sui vetri delle finestre, è in grado anche di trasformare i rumori: il frastuono di un martello pneumatico può diventare un rilassante cinguettio di uccelli. Anche per l'alimentazione elettrica non ci sono problemi: grazie a un'antenna concentrica a banda larga, questo dispositivo antirumore utilizza i segnali WLAN come fonte di energia.



Il successo ha un nome: *i consulenti immobiliari di Immopulse*

Gli oltre 50 consulenti immobiliari di Immopulse presenti in tutta la Svizzera si impegnano ogni giorno per esaudire i sogni immobiliari dei clienti. Il loro successo dipende non solo dalle competenze tecniche e dalle solide conoscenze in materia di commercializzazione, ma anche dalla sensibilità verso il prossimo. Sei consulenti di Immopulse raccontano alcune esperienze quotidiane.



1
Agenzia generale Zürcher Unterland
Francesco Sessa

«Nel nostro mestiere esperienza e competenza contano molto, ma solo chi sviluppa una certa sensibilità verso il prossimo può gestire bene anche le situazioni delicate. Ad esempio la vendita di un appartamento da 5½ locali nell'Unterland zurighese in seguito a una separazione. La signora viveva ancora nell'appartamento e ovviamente era un po' restia a venderlo. Quando è stata presentata una proposta d'acquisto, si è scatenato un turbinio di emozioni. Per mediare tra la coppia, allora ancora sposata, sono serviti empatia, diplomazia, ma anche neutralità assoluta. Persino quando siamo andati dal notaio per rogitare non avevo la certezza che i venditori non si sarebbero tirati indietro all'ultimo momento. E invece si è avverato l'antico detto: tutto è bene quel che finisce bene!»



2
Agenzia generale Meilen
Julian Lander

«Io punto a offrire una consulenza competente, una stima realistica del prezzo e una commercializzazione professionale. Così ho fatto anche durante l'incarico affidatomi da un'anziana ma affascinante signora, che aveva provato a vendere da sola un appartamento da 4½ locali in una splendida villa stile liberty a Zollikon (ZH), senza riuscirci. Le ho spiegato in che modo Immopulse avrebbe gestito la vendita; le possibilità offerte e le procedure utilizzate l'hanno convinta. Prima di tutto ho preparato una nuova documentazione con foto che esaltassero l'immobile e ho messo in vendita l'appartamento a un prezzo di 1,95 milioni, in linea con il mercato. A quel punto si sono fatti avanti tre possibili acquirenti e dopo eque trattative l'immobile ha trovato un nuovo, fortunato proprietario. È stata molto utile la presenza di un consulente previdenziale di Swiss Life durante le visite, perché gli interessati hanno potuto ricevere subito consulenza per eventuali ipoteche e altre soluzioni di finanziamento.»



3
Agenzia generale Appenzellerland
Esther Brunschwiler

«Per riuscire a concludere compravendite immobiliari è essenziale disporre di solide conoscenze sulla situazione del mercato attuale. Un consulente previdenziale di Swiss Life ha fatto il mio nome alla proprietaria di un immobile a Gonten (AI) che, visto il prezzo, non attirava acquirenti. Ho effettuato una stima realistica del valore di mercato: è stato il primo passo per poter vendere rapidamente l'oggetto. La signora era soddisfatta soprattutto perché alla fine ad aggiudicarsi l'appartamento è stato un suo conoscente. Un classico esempio della valida collaborazione tra cliente, consulente previdenziale e consulente immobiliare di Swiss Life! La proprietaria era tanto contenta di come si era svolta la compravendita, che ha voluto brindare al successo di tutti, offrendo kirsch all'uovo che all'età di 88 anni continua a preparare da sola!»





4
Agenzia generale Bern West
André Reber

«Nella commercializzazione online è essenziale presentare l'immobile sui canali giusti. L'ultima settimana del 2015 ho incontrato i proprietari di una casa unifamiliare a Gümligen (BE), che volevano vendere per 950 000 franchi. Dopo una stima, ho proposto un più realistico prezzo di vendita di 1,06 milioni e ho offerto l'oggetto sui canali Internet appositi. Nel giro di tre giorni ho ricevuto 65 richieste. Durante le visite era disponibile anche un consulente previdenziale di Swiss Life per eventuali domande relative a ipoteche e ammortamento. Anche i nuovi proprietari si sono avvalsi di questa consulenza. La casa è stata consegnata ai nuovi fortunati proprietari a inizio marzo per 1,1 milioni.»



5
Agenzia generale Uster
Livio Corrado

«Purtroppo nel nostro settore ci sono anche intermediari che spesso non lavorano con correttezza, penalizzando irrimediabilmente il venditore o l'acquirente. Stava capitando anche a una signora sola che desiderava vendere la casa dei suoi genitori a Zollikon (ZH). Secondo una prima stima, il prezzo di vendita era stato fissato a 1,85 milioni; dopo aver trovato un acquirente, è stato sottoscritto un accordo secondo cui parte del prezzo avrebbe dovuto essere pagata solo dopo alcuni anni. A quel punto la proprietaria mi ha richiesto una consulenza imparziale per valutare la situazione. La mia stima portava il prezzo di vendita a ben tre milioni! Sono riuscito a fare in modo che gli accordi precedentemente sottoscritti fossero annullati e l'immobile è stato venduto poco dopo a un prezzo di mercato equo per entrambe le parti.»



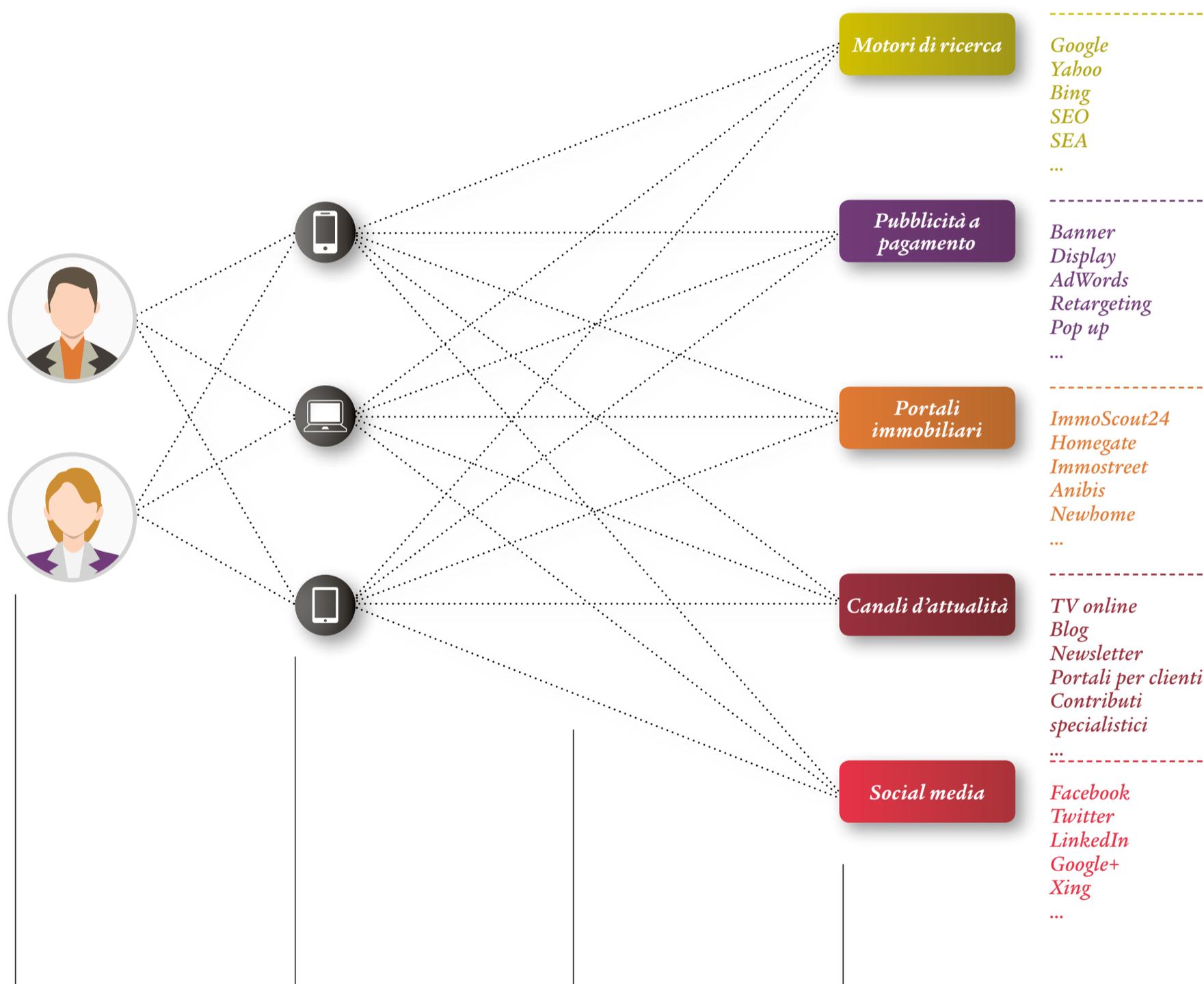
6
Agenzia generale Locarno
Massimo Dozio

«Nel nostro lavoro conta anche saper riconoscere i punti forti di un immobile e sviluppare un sesto senso per capire a chi potrebbe interessare. Una coppia che ha vissuto per 30 anni in una casa indipendente alle porte di un paese nella Valle di Blenio ha deciso di trasferirsi dalla campagna in un appartamento in affitto nel centro di Bellinzona. Si sa, quando si invecchia si vorrebbe avere tutto nelle vicinanze: negozi, medico, banca e molto altro. Mi hanno quindi dato l'incarico di vendere l'immobile, dotato di un garage e di un bel giardino. Ho trovato una giovane coppia che viveva in un centro abitato più grande e cercava esattamente l'opposto: una casa con terreno annesso in campagna in posizione soleggiata. Nel giro di quattro mesi si è concluso tutto. Oggi i venditori sono felici nell'appartamento in città e gli acquirenti adorano la nuova casa in campagna: una combinazione perfetta!»

- 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

Locale, digitale, capillare: la commercializzazione online del vostro immobile

I clienti di Swiss Life Immopulse si avvalgono dei nuovi pacchetti di commercializzazione digitale. Grazie alla digitalizzazione possiamo sfruttare possibilità totalmente nuove per presentare al meglio il vostro immobile e trovare l'acquirente giusto in poco tempo.



I potenziali acquirenti

Tutti gli utenti di media digitali hanno le proprie preferenze di ricerca. Prima si leggeva il giornale, oggi si usa lo smartphone o il tablet.

Accesso al mondo digitale

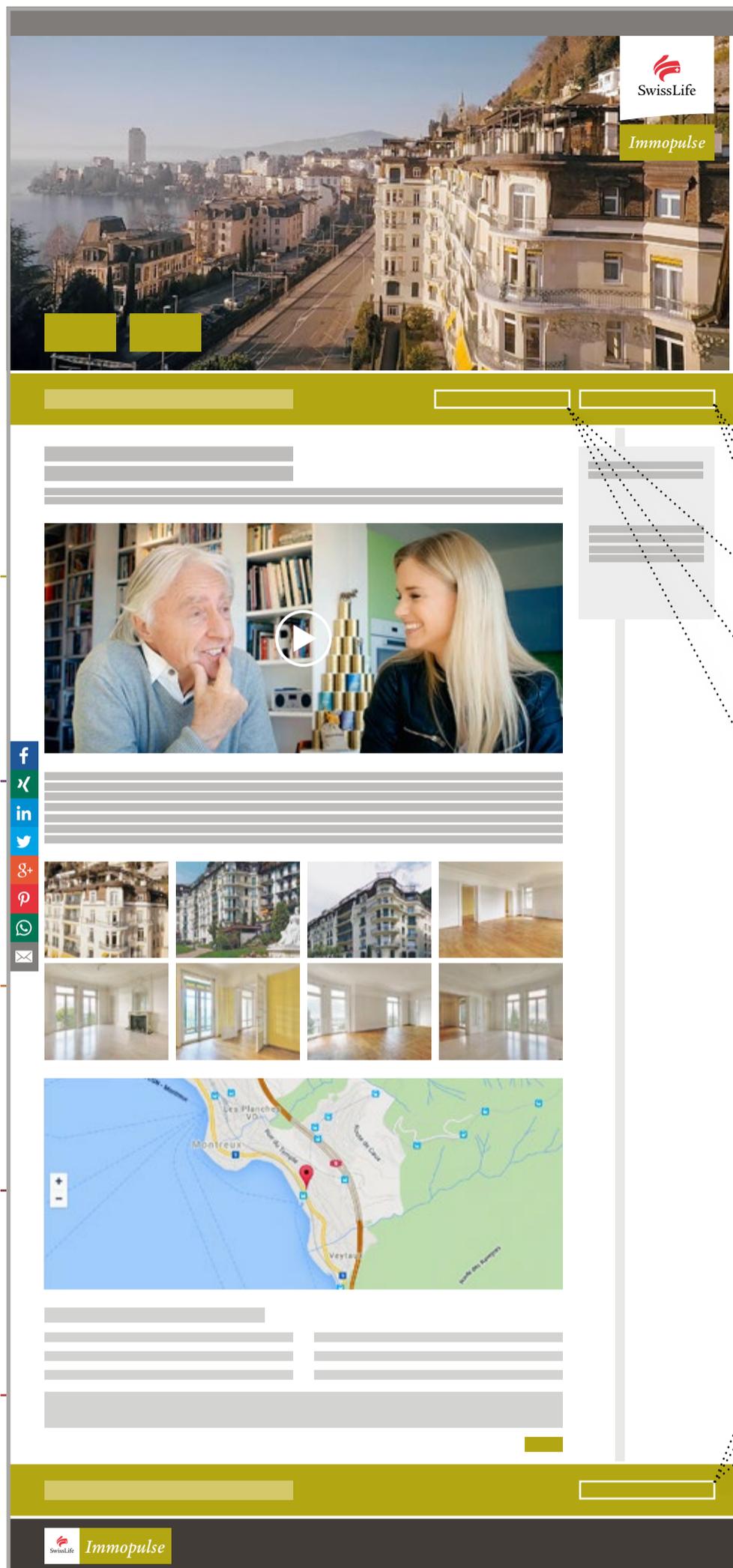
Accesso in mobilità in qualsiasi momento, ognuno con il dispositivo che preferisce, con orientamento verticale od orizzontale, caratteri piccoli o grandi, in dimensioni tascabili o sullo schermo del televisore: le informazioni devono essere sempre ben leggibili e strutturate, indipendentemente dalla soluzione utilizzata.

Riconoscimento della lingua

Capiamo di più leggendo nella nostra lingua materna. Per agevolare i nostri utenti, dobbiamo presentare le informazioni direttamente nella loro lingua, in modo facile ed efficace.

Canali

Quando i clienti navigano nel mondo digitale, vorrebbero trovare le informazioni che desiderano. I canali sono molteplici e le possibilità aumentano costantemente. Noi assistiamo i clienti sulle piattaforme che preferiscono.



Pagina iniziale

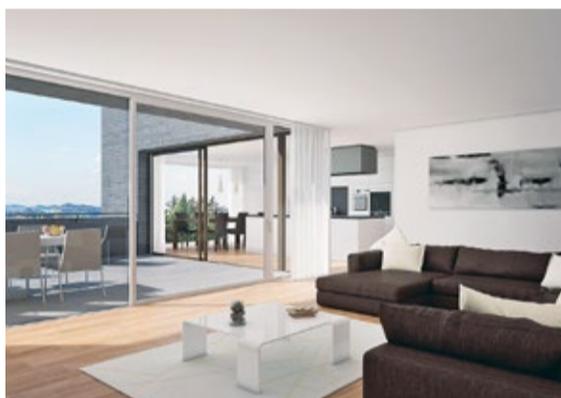
Le ricerche immobiliari digitali indirizzano a una pagina iniziale che offre una bella panoramica degli immobili proposti e le informazioni più importanti. Grazie ai dati di contatto, gli interessati possono rivolgersi direttamente al consulente immobiliare competente.

Consulente immobiliare

In fin dei conti niente batte una consulenza personale. Con i dati di contatto dei consulenti immobiliari locali è possibile fissare un appuntamento per visionare l'immobile, il tutto nella lingua desiderata.

Rosenbüchel

Spazi aperti con privacy a San Gallo



Le **case unifamiliari** nel Comune di San Gallo combinano la grande spaziosità del soggiorno con la chiara funzionalità del bagno

L'unione di spazi interni ed esterni, con tre terrazze
che riparano come in un accogliente nido.

Le *9 case* e le *4 ville urbane* nel Comune di San Gallo offrono
una spettacolare soluzione abitativa su quattro piani.





Sinergia tra architettura e organizzazione degli spazi: sentirsi a casa, stagione dopo stagione, in una **villa urbana** di San Gallo

Grazie ad ampie vetrate rivolte a sud-ovest, queste nove case e quattro ville urbane si aprono su tre terrazze diverse, regalando una vista spettacolare.

Disponibili nella Svizzera orientale dall'estate 2017, sono veri gioielli dove lo spazio abbonda. Tutti gli immobili si basano sullo stesso principio e vantano locali ben arredabili, una vista mozzafiato e una piacevole luminosità. A seconda della posizione e della pendenza delle singole case, però, le tipologie di alloggio variano leggermente, adattandosi alla topografia della zona. Una loro peculiarità è la divisione su più piani, dotati di relativi spazi esterni. In totale sono presenti tre terrazze, ognuna con un carattere diverso.

Quella più bassa si trova a livello della zona giorno e si affaccia direttamente sull'esterno: una vetrata ad angolo la unisce all'area soggiorno e pranzo, che appare così ancora più ampia. A livello delle camere da letto, dalle stanze laterali si accede direttamente alla terrazza intermedia. È possibile anche collegare le due terrazze inferiori con una scala esterna, in modo da ridurre i percorsi e sfruttare meglio le superfici esterne.

L'ultimo piano vuole essere uno spazio versatile: può essere allestito come zona notte con cabina armadio e locale di servizio o come atelier *open space* ed è collegato alla terrazza sul tetto, ben soleggiata e impreziosita da una splendida vista sulla città e a perdita d'occhio. Le case in Rosenbüchelstrasse presenteranno almeno 6½ locali e una superficie utile abitabile di oltre 220 metri quadri (il prezzo parte da 1,65 milioni di franchi). Il pianterreno è occupato da un'ampia zona garage/guardaroba/ripostiglio e il primo piano prevede la possibilità di aggiungere un'accogliente area sauna/benessere.

Insomma, moderni alloggi con diverse varianti interne e finiture di pregio, che lasciano ampio spazio alla personalizzazione e alla privacy.

- ✓ Immobile nel Comune di San Gallo
- ✓ Possibilità di personalizzare gli interni
- ✓ Ampia vista aperta sulla città
- ✓ Vicinanza a scuole, ottimo per le famiglie
- ✓ Mezzi pubblici raggiungibili a piedi

Fissate oggi stesso un appuntamento per una visita senza impegno con il consulente immobiliare Roberto Bernal e prenotate il vostro immobile.

Contatto

Swiss Life Immopulse
 Agenzia generale St. Gallen
 Roberto Bernal, consulente immobiliare
 Bionstrasse 5, 9015 San Gallo
 Telefono 071 228 60 90
 roberto.bernal@swisslife.ch

www.immopulse.ch

Progetto realizzato da:





Un nido nel cuore della Svizzera

Schüpfheim (LU)

Al centro del paese, in campagna

 Condominio

 3½ e 4½

 Ricovero cicli

 Da 87 a 117 metri quadri

 Pompa di calore con riscaldamento a pavimento

 500 metri di distanza dalla scuola



In via «Hindervormüli» a Schüpfheim, nell'Entlebuch, sorge un moderno condominio con 6 appartamenti che sembrano fatti apposta per le giovani famiglie. Piscina, montagne, impianti di risalita e piste ciclabili: nel cuore della Svizzera, all'interno della riserva della biosfera di Entlebuch, dove torbiere incontaminate, idilliaci pascoli alpini e la maestosa cima dello Schratzenfluh creano un mondo pieno di misticismo, non mancano le occasioni per praticare varie attività o per cercare pace, ispirazione e relax. Affacciati sull'interno o sull'esterno, i tre appartamenti da 3½ locali e i tre da 4½ offrono una superficie abitabile dagli 87 ai 117 metri quadri a pochi passi dalla stazione e a un prezzo interessante. Gli appartamenti costano dai 320 000 ai 490 000 franchi, l'attico circondato da una terrazza è sul mercato per 550 000 franchi. L'ufficio di 88 metri quadri a piano terra viene proposto a 290 000 franchi, mentre i parcheggi nel garage a 25 000 ciascuno.

Completati anche di giardino o balcone, gli immobili saranno pronti per l'inizio del 2017 e possono essere personalizzati. Rimanendo nell'ambito del capitolato oppure coprendo personalmente i costi, è possibile scegliere i sanitari, la cucina (ante, rivestimenti, composizione, elettrodomestici), l'elettronica, le finiture per pavimenti e pareti nel locale di servizio (materiale, metodo di posa), gli armadi a muro (superfici, divisione interna), nonché gli intonaci interni e il colore delle pareti.



 **Contatto**

Swiss Life Impopulse
 Agenzia generale Biel-Seeland
 Jürg Zesiger, consulente immobiliare
 Bahnhofstrasse 54, 2501 Bienne
 Telefono 032 328 89 56
 juerg.zesiger@swisslife.ch

www.immopulse.ch

Oggetti di cui innamorarsi

Esistono ancora questi gioielli unici. Queste rarità non sono contraddistinte solo dalla posizione impagabile, ma anche dal fascino e dallo stile di costruzione del tutto personale. Quattro oggetti da veri intenditori in offerta per voi.

Davos (GR)

7265 Davos Wolfgang

- » Chalet di vacanza
- » Anno di costruzione 1700
- » Fondo 546 m²
- » Superficie abitativa 80 m²
- » Locali 4
- » Prezzo CHF 1 950 000
- » www.immopulse.ch

 Sascha Schober, telefono 081 258 38 29



Jouxens-Mézery (VD)

1008 Jouxens-Mézery

- » Casa unifamiliare
- » Anno di costruzione 2002
- » Fondo 1500 m²
- » Superficie abitativa 200 m²
- » Locali 6½
- » Prezzo CHF 1 690 000
- » www.immopulse.ch

 Pascal Quartenoud, telefono 021 340 08 20



La Roche (FR)

1634 La Roche

- » Casa unifamiliare
- » Anno di costruzione 1662
- » Fondo 921 m²
- » Superficie abitativa 620 m²
- » Locali 12
- » Prezzo CHF 1 750 000
- » www.immopulse.ch

 Jonathan Schmid, telefono 026 347 12 74



Ronco (TI)

6622 Ronco sopra Ascona

- » Casa unifamiliare
- » Anno di costruzione 1980
- » Fondo 636 m²
- » Superficie abitativa 300 m²
- » Locali 8
- » Prezzo CHF 2 500 000
- » www.immopulse.ch

 Antje Skodock, telefono 091 821 22 13



Dal sogno di una casa alla casa da sogno

Novità:
immobili
di lusso

Grande piscina interna, ambiente sauna rustico, raffinata cantina «salotto»: ognuno di noi ha una percezione diversa del concetto di lusso nell'abitare. Per noi di Swiss Life Impopulse sono immobili di pregio in posizione privilegiata. Guardate voi stessi: in queste pagine trovate una selezione dei nostri oggetti di lusso.

Wohlenschwil (AG)

5512 Wohlenschwil



» Casa unifamiliare » Anno 2014 » Fondo 530m²
» Sup. abit. 170m² » Locali 6 » Prezzo CHF 1 360 000

Christian Schranz, telefono 056 204 30 84

Unterägeri (ZG)

6314 Unterägeri



» Appart. in condominio » Anno 1986 » Sup. est. 249m²
» Sup. abit. 188m² » Locali 7½ » Prezzo su richiesta

Helene Heer, telefono 041 729 24 54

Torricella (TI)

6808 Torricella



» Casa unifamiliare » Anno 2014 » Fondo 962m²
» Sup. abit. 180m² » Locali 7 » Prezzo CHF 1 930 000

Massimo Dozio, telefono 091 821 22 51

Zurigo (ZH)

8006 Zurigo



» Casa unifamiliare » Anno 1924 » Sup. est. 12m²
» Sup. abit. 192m² » Locali 8 » Prezzo CHF 3 500 000

André Ampert, telefono 052 265 75 92

Uitikon (ZH)

8142 Uitikon



- >> Casa unifamiliare >> Anno 2007 >> Fondo 683m²
- >> Sup. abit. 242m² >> Locali 6½ >> Prezzo su richiesta

 Aarefa Amini, telefono 044 727 60 21

Herrliberg (ZH)

8704 Herrliberg



- >> Appart. in condominio >> Anno 2007 >> Sup. est. 84m²
- >> Sup. abit. 335m² >> Locali 5½ >> Prezzo CHF 3 400 000

 Patric Kühn, telefono 044 925 39 43

Rüschlikon (ZH)

8803 Rüschlikon



- >> Appart. in condominio >> Anno 2017 >> Sup. est. 20m²
- >> Sup. abit. 224m² >> Locali 6½ >> Prezzo CHF 3 400 000

 Aarefa Amini, telefono 044 727 60 21

Altendorf (SZ)

8852 Altendorf



- >> Casa unifamiliare >> Anno 1979 >> Fondo 1562m²
- >> Sup. abit. 320m² >> Locali 8½ >> Prezzo CHF 3 600 000

 Roberto Rotundo, telefono 044 727 60 12

San Gallo (SG)

9010 San Gallo



- >> Casa unifamiliare >> Anno 1960 >> Fondo 1093m²
- >> Sup. abit. 265m² >> Locali 6½ >> Prezzo su richiesta

 Ralf Rüter, telefono 071 913 70 20

Obereggen (AI)

9413 Obereggen



- >> Casa unifamiliare >> Anno 2007 >> Fondo 1140m²
- >> Sup. abit. 250m² >> Locali 6½ >> Prezzo CHF 1 580 000

 Stefan Sieber, telefono 081 755 56 24

99

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 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



9 Rossens (FR)



10 Conthey (VS)



11 Fleurier (NE)



12 Le Locle (NE)



13 Mörigen (BE)



14 Detligen (BE)



15 Ittigen (BE)



1 Les Monts-de-Pully (VD)



5 Bernex (GE)



2 Buchillon (VD)



6 Corsier (GE)



3 Gland (VD)



7 Givrins (VD)



4 Le Grand-Saconnex (GE)



8 Charmey (Gruyère) (FR)



16 Boll (BE)



17 Neueneegg (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 locali Sup. abit. 340 m ² Prezzo 1,55 mio.	11	2114 Fleurier 8½ locali Sup. abit. 250 m ² Prezzo 995 000	23	3631 Höfen b. Thun 7½ locali Sup. abit. 218 m ² Prezzo 975 000
2	1164 Buchillon 4½ locali Sup. abit. 125 m ² Prezzo 910000	12	2400 Le Locle 2 locali Sup. abit. 115 m ² Prezzo 468 000	24	3635 Uebeschi 7 locali Sup. abit. 180 m ² Prezzo a partire da 1,1 mio.
3	1196 Gland 4½ locali Sup. abit. 91 m ² Prezzo 800000	13	2572 Mörigen 5½ locali Sup. abit. 97 m ² Prezzo 695 000	25	3770 Zweisimmen 5½ locali Sup. abit. 151 m ² Prezzo a partire da 1,1 mio.
4	1218 Le Grand-Saconnex 4 locali Sup. abit. 80 m ² Prezzo 850000	14	3038 Detligen 5½ locali Sup. abit. 160 m ² Prezzo a partire da 747 000	26	3961 St. Jean 4½ locali Sup. abit. 115 m ² Prezzo 760 000
5	1233 Bernex 5 locali Sup. abit. 164 m ² Prezzo 1,29 mio.	15	3063 Ittigen 4½ locali Sup. abit. 128 m ² Prezzo 1,595 mio.	27	4116 Metzerlen 4½ locali Sup. abit. 154 m ² Prezzo 390 000
6	1246 Corsier 6 locali Sup. abit. 170 m ² Prezzo 1,70 mio.	16	3067 Boll 5½ locali Sup. abit. 135 m ² Prezzo a partire da 780 000	28	4143 Dornach 5½ locali Sup. abit. 200 m ² Prezzo 1,79 mio.
7	1271 Givrins 6½ locali Sup. abit. 196 m ² Prezzo 2,4 mio.	17	3176 Neueneegg 5½ locali Sup. abit. 126 m ² Prezzo 585 000	29	4146 Hochwald 7½ locali Sup. abit. 250 m ² Prezzo 1,69 mio.
8	1637 Charmey (Gruyère) 4 locali Sup. abit. 100 m ² Prezzo 650 000	18	3255 Rapperswil 4 locali Sup. abit. 113 m ² Prezzo 565 000		
9	1728 Rossens 6½ locali Sup. abit. 197 m ² Prezzo 990 000	19	3302 Moosseedorf 5½ locali Sup. abit. 128 m ² Prezzo 630 000		
10	1964 Conthey 4½ locali Sup. abit. 95 m ² Prezzo 575 000	20	3313 Büren zum Hof 7½ locali Sup. abit. 157 m ² Prezzo 695 000		
		21	3534 Signau 6½ locali Sup. abit. 167 m ² Prezzo 520 000		
		22	3608 Thun 5½ locali Sup. abit. 145 m ² Prezzo 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

Zugo (ZG)



36

Hägendorf (SO)



43

Seengen (AG)



50

Steinhausen (ZG)



51 Menzingen (ZG)



52 Goldau (SZ)



53 Brunnen (SZ)



54 Flüelen (UR)



55 Hospental (UR)



56 Bellinzona (TI)



57 Buseno (GR)



58 Magadino (TI)



59 Muralto (TI)



60 Riveo (TI)



61 Biasca (TI)



62 Castel San Pietro (TI)



63 Pregassona (TI)



64 Ruvigliana (TI)

30	42	55
4410 Liestal	5610 Wohlen	6493 Hospental
5½ locali	5½ locali	4 appartamenti
Sup. abit. 125 m ²	Sup. abit. 140 m ²	Sup. abit.
Prezzo 870000	Prezzo 630000	a partire da 50 m ²
		Prezzo su
		richiesta
31	43	56
4434 Hölstein	5707 Seengen	6500 Bellinzona
5½ locali	4½ locali	3½ locali
Sup. abit. 130 m ²	Sup. abit. 122 m ²	Sup. abit. 94 m ²
Prezzo 670000	Prezzo 945000	Prezzo 695000
32	44	57
4434 Hölstein	6055 Alpnach	6542 Buseno
6½ locali	Dorf	3 locali
Sup. abit. 135 m ²	4 appartamenti,	Sup. abit. 101 m ²
Prezzo 680000	4 locali commer-	Prezzo 520000
	ciali	
33	750 m ²	58
4436 Niederlenz	Prezzo 3,7 mio.	6573 Magadino
6½ locali		4½ locali
Sup. abit. 180 m ²		Sup. abit. 107 m ²
Prezzo 1,24 mio.		Prezzo 595000
34	45	59
4468 Kienberg	6144 Zell	6600 Muralto
4½ locali	9 locali	2½ locali
Sup. abit. 90 m ²	Prezzo 1,25 mio.	Sup. abit. 70 m ²
Prezzo 330000		Prezzo 750000
35	46	60
4512 Bellach	6232 Geuensee	6674 Riveo
6 locali	3½ locali	4 locali
Sup. abit. 140 m ²	Sup. abit. 104 m ²	Sup. abit. 200 m ²
Prezzo 795000	Prezzo su	Prezzo 795000
	richiesta	
36	47	61
4614 Hägendorf	6243 Egolzwil	6710 Biasca
5½ locali	5½ locali	6½ locali
Sup. abit. 142 m ²	Sup. abit. 148 m ²	Sup. abit. 150 m ²
Prezzo 590000	Prezzo 895000	Prezzo 620000
37	48	62
4654 Lostorf	6260 Reiden	6874 Castel
5½ locali	5½ locali	San Pietro
Sup. abit. 170 m ²	Sup. abit. 155 m ²	4½ locali
Prezzo 900000	Prezzo 665000	Sup. abit. 172 m ²
		Prezzo 1,74 mio.
38	49	63
5237 Mönthal	6300 Zugo	6963 Pregassona
8½ locali	4½ locali	3½ locali
Sup. abit. 150 m ²	Sup. abit. 127 m ²	Sup. abit. 105 m ²
Prezzo 995000	Prezzo su	Prezzo 895000
	richiesta	
39	50	64
5305 Unter-	6312 Stein-	6977 Ruvigliana
endingen	hausen	4½ locali
5 locali	3½ locali	Sup. abit. 148 m ²
Sup. abit. 150 m ²	Sup. abit. 85 m ²	Prezzo 2,6 mio.
Prezzo 830000	Prezzo su	
	richiesta	
40	51	
5430 Wettingen	6313 Menzingen	
6½ locali	4½ locali	
Sup. abit. 156 m ²	Sup. abit. 104 m ²	
Prezzo 1,68 mio.	Prezzo 720000	
41	52	
5507 Melligen	6410 Goldau	
5½ locali	4½ locali	
Sup. abit. 157 m ²	Sup. abit. 103 m ²	
Prezzo 875000	Prezzo 700000	
	53	
	6440 Brunnen	
	6½ locali	
	Sup. abit. 139 m ²	
	Prezzo 985000	
	54	
	6454 Flüelen	
	4½ locali	
	Sup. abit. 150 m ²	
	Prezzo 920000	



65

Pura (TI)



72

Cunter (GR)



79

Nürensdorf (ZH)



66

Caslano (TI)



73

St. Moritz (GR)



80

Lufingen (ZH)



67

Coira (GR)



74

Sent (GR)



81

Dinhard (ZH)



68

Coira (GR)



75

Zurigo (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 Ulisbach (SG)

65 6984 Pura 4½ locali Sup. abit. 130 m ² Prezzo 990000	77 8156 Oberhasli 6½ locali Sup. abit. 195 m ² Prezzo 950000	90 8853 Lachen 6½ locali Sup. abit. 189 m ² Prezzo 1,665 mio.
66 6987 Caslano 4 locali Sup. abit. 100 m ² Prezzo 595000	78 8217 Wilchingen Terreno fabbricabile 1077 m ² Prezzo 285405	91 8865 Bilten 4½ locali Sup. abit. 123 m ² Prezzo 395000
67 7000 Coira 5½ locali Sup. abit. 116 m ² Prezzo 935000	79 8309 Nürensdorf 7½ locali Sup. abit. 300 m ² Prezzo 1,75 mio.	92 9052 Niederteufen 5½ locali Sup. abit. 170 m ² Prezzo 890000
68 7000 Coira 7 locali commerciali, 2 appartamenti 655 m ² Prezzo 2,95 mio.	80 8426 Lufingen 6½ locali Sup. abit. 170 m ² Prezzo 1,19 mio.	93 9244 Niederuzwil 3½ locali Sup. abit. 99 m ² Prezzo 400000
69 7050 Arosa 3½ locali Sup. abit. 80 m ² Prezzo 995000	81 8474 Dinhard 5½ locali Sup. abit. 135 m ² Prezzo 1,12 mio.	94 9403 Goldach 4½ locali Sup. abit. 116 m ² Prezzo 625000
70 7077 Valbella 3½ locali Sup. abit. 95 m ² Prezzo 1,275 mio.	82 8556 Wigoltingen 7½ locali Sup. abit. 250 m ² Prezzo su richiesta	95 9410 Heiden 6 appartamenti Sup. abit. 267 m ² Prezzo su richiesta
71 7134 Obersaxen-Affier 5½ locali Sup. abit. 170 m ² Prezzo 885000	83 8570 Weinfeld Sup. 1160 m ² Prezzo 2,35 mio.	96 9424 Rheineck 4½ locali Sup. abit. 120 m ² Prezzo 695000
72 7452 Cunter 6 locali Sup. abit. 141 m ² Prezzo su richiesta	84 8586 Engishofen 9½ locali Sup. abit. 264 m ² Prezzo su richiesta	97 9450 Altstätten 8½ locali Sup. abit. 189 m ² Prezzo 850000
73 7500 St. Moritz 5½ locali Sup. abit. 140 m ² Prezzo 1,69 mio.	85 8606 Greifensee 4½ locali Sup. abit. 160 m ² Prezzo su richiesta	98 9500 Wil 5 locali Sup. abit. 140 m ² Prezzo 840000
74 7554 Sent 3½ locali Sup. abit. 116 m ² Prezzo 730000	86 8634 Hombrechtikon 6½ locali Sup. abit. 146 m ² Prezzo 1,54 mio.	99 9631 Ulisbach 6½ locali Sup. abit. 160 m ² Prezzo 750000
75 8053 Zurigo 5½ locali Sup. abit. 136 m ² Prezzo 1,565 mio.	87 8783 Linthal-Dorf 13 locali Sup. abit. 223 m ² Prezzo 415000	
76 8107 Buchs 4½ locali Sup. abit. 112 m ² Prezzo 945000	88 8802 Kilchberg 5½ locali Sup. abit. 153 m ² Prezzo 1,755 mio.	
	89 8852 Altendorf 4½ locali Sup. abit. 136 m ² Prezzo 1,18 mio.	



SwissLife

