

IMMOPULSE



Immobilien im Blut

*Das Ehepaar Gut ist von seinem
Immobilienberater überzeugt.*

Das Land zieht in die Stadt

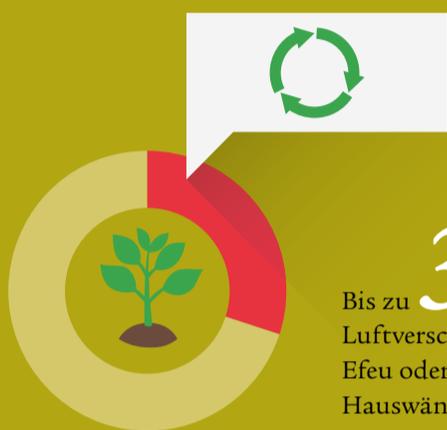
*«Urban Farming» –
ein Trend, der sich durchsetzt*

Neu: Anlageimmobilien

*Ein Auszug aus unserem
aktuellen Immobilienportfolio*

Die grüne Stadt

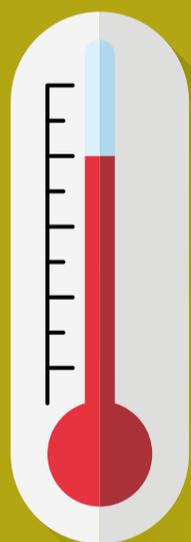
Die steigende Urbanisierung – bis 2050 werden $\frac{2}{3}$ der Menschheit in Städten leben – verlangt kreativen Umgang mit dem vorhandenen Stadtraum. Neue Konzepte sind gefragt, um Mensch und Natur auf kleinstem Raum zusammenzubringen. Eine Möglichkeit ist, in die Höhe zu gehen. Hier ein paar Fakten zur grünen Stadt.



Bis zu **30 %** kann die Luftverschmutzung in Städten durch mit Gras, Efeu oder anderen Pflanzen bewachsene Hauswände oder Mauern reduziert werden.



2 700 m²
gross oder in etwa die Fläche der Freiheitsstatue in New York ist aktuell eine der weltweit grössten «Green Walls» (vertikaler Garten) in Mexiko.



Bis **4°C** wärmer tagsüber und nachts mancherorts bis 15°C wärmer ist es in Städten als in der Umgebung, weil Gebäude und geteerte Flächen die Sonneneinstrahlung absorbieren. Stadtgrün wirkt dem entgegen und verbessert gleichzeitig die Luftqualität.

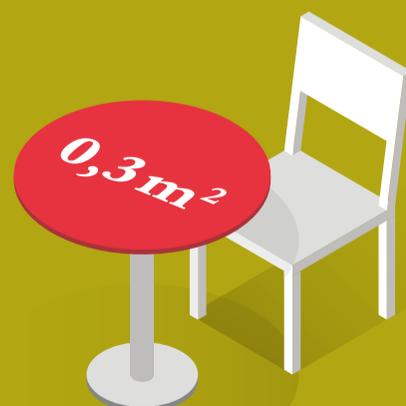


Etwa **1/4** der Stadtfläche von Zürich besteht aus Wald. Zum Vergleich: In München beträgt der Waldanteil nur etwa 4,1% der Stadtfläche.

So gross wie **926** Fussballfelder, sprich 10 km², ist die Fläche des grössten Stadtparks der Welt. Er heisst «Richmond Park» und befindet sich in London.



0,3 m²
ist die Fläche des kleinsten Stadtparks der Welt: «Mill Ends Park» in Oregon (USA).





Liebe Leserin, lieber Leser

Als erstes Unternehmen der Schweiz ermöglicht Swiss Life Immopulse ihren Kunden den Zugang zu den relevanten digitalen Vermarktungskanälen mit verschiedenen Vermarktungspaketen. Der Vorteil ist offensichtlich: Damit können in kürzerer Zeit mehr passende Kaufinteressenten erreicht und gezielt angesprochen werden.

Unsere 60 Immobilienberater wissen aber auch: Jeder Kunde unterscheidet sich vom andern, hat andere Bedürfnisse, Wünsche, Ansichten. Und keine Immobilie, kein Wunsch, kein Anliegen gleicht dem andern. Für unsere Immobilienexperten geht es von Beginn weg nicht nur darum, das Bedürfnis des Kunden zu spüren, sondern tagtäglich daran zu arbeiten, das Mandat zeitgerecht und zur vollsten Zufriedenheit zu erfüllen. Unsere effizienten Vermarktungsstrategien beinhalten dabei mehr und mehr digitale Vermarktungsmassnahmen: So kann die Immobilie nicht bloss attraktiver präsentiert werden als beispielsweise in einem Zeitungsinsert, auch die Verkaufszeit und die Verkaufskosten können reduziert und der Verkaufspreis kann optimiert werden.

Für uns ist der Kauf oder Verkauf einer Immobilie oder ein Umbauprojekt darum nicht bloss ein Auftrag, sondern eine Verpflichtung: Mit unserem grossen Know-how und unserer langjährigen Erfahrung wollen wir den Kunden helfen, langfristig gute Entscheidungen zu treffen. Als Schweizer Traditionsunternehmen setzen wir dabei auf bewährte Werte und neue Vermarktungsformen. Ihre Sicherheit und Ihr Kauf-/Verkaufserfolg steht über allem – und Ihr Anliegen ist und bleibt für uns immer eine ganz persönliche Angelegenheit.

Philipp Urech
Geschäftsführer Swiss Life Immopulse



SwissLife

Impressum

Herausgeber Swiss Life **Verantwortlich** Philipp Urech, Geschäftsführer Swiss Life Immopulse **Redaktion** Angela Grandjean, Andreas Sorge, Katharina Stirnimann **Layout** Swiss Life Graphics & Visuals **Redaktionelle Unterstützung** Mediaform | Christoph Grenacher **Redaktionsadresse/Bestellungen** Swiss Life, Magazin IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, Postfach, 8022 Zürich, immopulse@swisslife.ch **Lektorat und Übersetzung** Swiss Life Language Services **Druck und Versand** Engelberger Druck AG, Stans **Auflage** 55 200 deutsch, 8 200 französisch, 1 600 italienisch **Erscheinungsweise** zweimal jährlich **Rechtlicher Hinweis** In dieser Publikation vermittelte Informationen über Dienstleistungen und Produkte stellen kein Angebot im rechtlichen Sinne dar. Über Wettbewerbe und Verlosungen wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. **Bildnachweis** Titelbild und Seiten 4/5: Simon Opladen; Seite 3: Shutterstock, Seite 7: Boeri Studio, Milano; Urban Farmers, Zürich; Seite 6: Schweizerhof, Bern; alle übrigen Bilder: Swiss Life. www.immopulse.ch

Wenn der Platz knapp wird

Einkaufstüten, Blechdosen und PET-Flaschen feiern als Basismaterial für vertikale Gärten bei Konsumenten mit grünem Daumen ein zweites Leben. Nun zieht auch der Wohnungsbau mit: Nach dem «Garden Tower» in Wabern bei Bern sind in der Schweiz weitere begrünte Hochhäuser geplant.



«Vertikale Gärten» erobern die Städte

Der Platz wird knapp hierzulande – das spüren auch viele Hobbygärtner, deren Schrebergärten vor den Toren der Stadt plattgewalzt werden. Drum sind Pflanzäcker auf kleinstem Platz derzeit schwer en vogue – und der Frühling lädt geradezu zum Start mit dem eigenen Mini-Garten. Passend zum Trend zur Selbstversorgung lassen sich auf kleinstem Raum oder an einer Wand Salat, Erdbeeren und Kräuter für den Eigengebrauch ziehen. Leere PET-Flaschen oder stapelbare Blechdosen beispielsweise, ans Balkongeländer gehängt, sorgen nicht nur für Blickdichte, sondern bieten Pflanzraum für alles – ob Gemüse wie Mangold, Tomaten oder Pflücksalat, Kräuter oder Blumen. Ausgediente Plastiktüten mit Erde gefüllt verrichten klaglos ihren Zweck als Topfersatz, auch Polyesterboxen oder – selbst ist der Mann und die Frau! – ein aus Brettern quadratisch gezimmertes Behältnis erfüllt den Zweck, wenn auch beim Giesen nicht allzu stark geschwemmt werden kann, damit das Nass nicht die Balkone der unteren Stockwerke bekleckert.

Jetzt setzt auch der Wohnungsbau in der Schweiz auf vertikale Gärten als Grünflächen-Ersatz: Am 53 Meter hohen Wohnturm in Wabern bei Bern entsteht dank auskragenden Betonplatten und hundert grossen Pflanztrögen ein 1200 Quadratmeter grosser vertikaler Garten, der den insgesamt 45 Wohnungen im Sommer angenehmen Schatten spendet. Und bereits wird in der Innerschweiz und in Lausanne an weiteren Hochhäusern mit hängenden Gärten gebaut: Auf dem «Surstoffi»-Areal in Rotkreuz (ZG) beispielsweise entstehen bis Ende 2018 insgesamt 85 Eigentumswohnungen auf 21 Stockwerken.

Ganz dem Trend der Landwirtschaft folgend: Dort wird die grüne Wand als «Feld der Zukunft» propagiert – nicht nur, weil das hochgestellte Feld Platz spart, sondern als Energiespeicher an der Hauswand weitere Pluspunkte sammelt.

Immobilien im Blut

Menschen im Herzen

«Güetig» ist die Eigenschaft, die Kurt Beck treffend umschreibt.

Ein zielstrebiges Leben, eine Vita nicht ohne Kratzer,
kein Blender, kein Bluffer, aber ein richtiger Immobilienberater.

Ein Menschenfreund, aufrichtig, geduldig mit grossem Herz
und natürlich – Immobilienkompetenz.



*Beim Treffen mit Immobilienberater Kurt Beck wussten
Benamina und Karl Gut-Errico direkt: «Das ist er.»*



Das Ehepaar blickt zufrieden in die Zukunft dank dem erfolgreichen Verkauf ihrer Wohnung.

Das erlebten auch Karl und Benjamina Gut-Errico aus Sursee (LU), denen Kurt Beck vor dem Umzug in eine altersgerechte Seniorenwohnung half, ihr Objekt zu verkaufen. Benjamina Gut, trotz ihren 82 Jahren quirlig wie ein Teenager, macht man so leicht nichts vor. Als Ehemann Karl Gut die schicke 4½-Zimmer-Dachwohnung mit grossem Balkon und Sicht auf die Berge auf einem der grossen Immobilienportale im Internet ausschrieb, standen die Makler Schlange. Es sei kein Problem, die Trouville zu verkaufen, zu einem schönen Preis natürlich, subito, ohne Probleme.

Mina, wie der pensionierte Heizungsingenieur Gut sein Herzblatt, eine gebürtige Italienerin ruft, hörte zu und schaute den Männern in die Augen. Der erste: keine Chance. Der zweite: Glaubte nicht an das, was er schwadronierte. Der dritte schwafelte von einem Preis, bei dem Mina schwindlig wurde. Der vierte: ein Plauderi, dazu noch schlecht angezogen. Der fünfte: Wusste nicht einmal, wie lange es seine Firma schon gab. Der sechste: feuchter Händedruck, «molto nervoso».

Immobilienberater Kurt Beck hatte die Anzeige ebenfalls entdeckt und sich nach den sechs andern Beratern auch noch gemeldet. Mina schaute auch ihn noch an, hörte zu – und wusste: Das ist er.

Karl Gut bringt es auf den Punkt: «Herr Beck war uns sofort sympathisch und er sagte mir offen und ehrlich, was Sache ist.» Er sei «seriöser als all die andern» gewesen und habe mit seiner Immobilienkompetenz und transparenten Darstellung überzeugt. Er habe ihn vor allem mit einem Satz beeindruckt:

«Wir legen zusammen nicht nur einen schönen Preis fest. Ich will zusammen mit Ihnen diese Wohnung auch bestmöglich verkaufen.»

Sursee, so muss man wissen, ist eine dieser Boomregionen im Land. Es spriesst an allen Ecken und Enden des mittelalterlichen Städtchens, der Immobilienmarkt ist umkämpft, das Angebot üppig, die Nachfrage qualitätsorientiert. Guts Wohnung, im Haus ohne Lift im 2. Stock mit wunderschönem Balkon und Blick auf die Alpen ist ein klassischer Bau aus den 70er-Jahren: Viel Privatsphäre unter dem Dach, Küche und Wohnzimmer offen, grosses Entree, zwei Schlafzimmer, ein Büro, zwei Nasszellen – und im UG ein Keller sowie ein 20 Quadratmeter grosser Hobbyraum mit Sauna, Dusche und WC.

Man habe sich, erzählt Karl Gut, der mittlerweile mit seiner Frau in eine moderne Seniorenwohnung gleich neben dem Alterszentrum in Sursee gezogen ist, auch überlegt, wer denn am Objekt, das sie 37 Jahre lang bewohnten, Interesse haben könnte: «Ein junges Paar noch ohne Kinder.» Und genau so kam es: Eingezogen ist ein junges Paar (noch) ohne Kinder aus dem Städtchen, beide um die 30 Jahre alt – und mit Plänen, wie die Wohnung ihren modernen Ansprüchen gemäss umgebaut werden kann – mit einem stattlichen Umbudget und viel eingeplanter Eigenleistung.

Beck wusste bei der Mandatsübernahme, dass es nicht einfach werden würde mit dieser Liegenschaft. Aber der Immobilienberater wäre nicht ein gewiefter Berater, wenn ihn dies abschrecken würde. Das würde auch nicht zu diesem Mann mit Brille passen, hinter deren Gläser wache Augen alles registrieren und ordnen – um es dann, als Lebensschatz sozusagen, bei Bedarf in der täglichen Arbeit zu nutzen.

Die Arbeit: Nach einer Lehre und erster Laufbahn in der Automobilbranche und in der Industrie macht Kurt Beck mit 50 den Schnitt in seinem Leben und wird Immobilienberater. Nicht ganz aus der Luft gegriffen, da er als Präsident einer Bau- und Immobilien-genossenschaft mit 115 Wohnungen schon ziemlich viel Ahnung vom Business hat. Seine Arbeit ist neben dem Epizentrum Familie der zweite wichtige Pfeiler im Leben Kurt Becks, der ganz explizit festhält: «Ich bin kein Makler. Ich bin ein Immobilienberater.» Sein Expertenwissen macht er mit Leidenschaft den Kunden verfügbar.

Nach sechs Jahren Erfolg im Job wechselt Beck, der schon gut und gerne an die 150 Objekte verkauft hat, zu Swiss Life Impulse und ist nun im Gebiet Seetal, Sempach, Sursee, Willisau und Entlebuch aktiv. Der heute sechzigjährige Immobilienberater passt zum Menschenschlag dieser Gegend, gibt nicht den aggressiven Verkäufer, sondern den umsichtigen, besorgten, seriösen Begleiter bei Handänderungen: «Ich gehe», sagt er dezidiert, «nicht nur wegen des Lohnes arbeiten. Ich will auch Freude haben und Freude bereiten.» Auch mit Mina Gut-Errico hat dies funktioniert – gegenseitig, sozusagen: Für die Wohnung hat Beck binnen eines Monats ein Paar als Käufer gefunden, der Preis passt für alle und Karl Gut, der stets akkurat nachgerechnet hat, wird sich einen wohlverdienten neuen Ruhesessel leisten können.

Und Mina? «Ich habe ja schon alles, was ich brauche.» Und freut sich, Kurt Beck als persönlichen Dank für den geglückten Verkauf zu bekochen.



Die schicke Wohnung mit Weitsicht befindet sich in der Luzerner Gemeinde Sursee.

Das Land zieht in die Stadt

Früher war Gärtnern eine Sache für Landeier und Honig ein Produkt aus den Bergtälern. Jetzt ziehen die Bienen in die Stadt – und auf den Dächern der City leben Fische und spriesst Gemüse.



Bienen produzieren auf dem Dach des Hotels Schweizerhof in Bern bis zu 120 Kilogramm Honig pro Jahr.

Der Dreispitz zwischen Basel und Münchenstein ist mit rund 50 Hektaren eines der grössten geschlossenen Gewerbe- und Dienstleistungsgebiete der Schweiz. Seit 2006 wird das industriell geprägte Areal in einen urbanen Teil der Basler Agglomeration verwandelt und soll sich als neues städtisches Quartier etablieren: mit Wohnungen, Parks, Dienstleistern, Gewerbe – und einer Dachfarm, in der seit 2013 jährlich 5 Tonnen Gemüse und 850 Kilogramm Fisch produziert werden.

Das Jungunternehmen «Urban Farmers», als Spin-off der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) gegründet, kombiniert dort Fischzucht und Gemüseproduktion im sogenannten Aquaponik-Verfahren. Dabei wird die Aufzucht der gut drei Zentimeter grossen Tilapia-Buntbarsche in Aquakultur mit der Kultivierung von Nutzpflanzen wie Tomaten, Nüsslisalat oder Kresse in Hydrokulturen verbunden. Die Nährstoffe aus der Fischfarm werden dabei als Dünge-

mittel für die Aufzucht der Pflanzen verwendet – seit letztem Jahr auch auf dem Dach der alten Philips-Fabrik in der niederländischen Stadt Den Haag: 55 Tonnen Gemüse und 20 Tonnen Fisch werden dort jährlich produziert, seit letztem Herbst gibt's einen saisonalen Gemüsekorb im Abo zu kaufen: «Damit können wir», sagt Firmengründer Roman Gaus, «6 000 Menschen voll versorgen.»

Dass die Landwirtschaft in die Stadt kommt, ist nicht nur dem Umstand geschuldet, dass die Bevölkerung in den Citys immer stärker möglichst nah produzierte Lebensmittel wünscht. Der Trend zu einer nahen und aufwandschonenden Versorgung hat auch mit der Diskussion über die nachhaltige Zukunft unserer Städte zu tun: 2045 werden in der Schweiz 10 Millionen Menschen leben – weitgehend im bereits bestehenden Siedlungsgebiet. Auf gleich viel Platz werden also künftig sehr viel mehr Menschen leben, arbeiten – und müssen sich auch noch wohlfühlen. Das stellt hohe



900 Bäume und über 2 000 Pflanzen blühen auf den Balkonen der zwei Wohnhochhäuser «Vertical Forest» im Zentrum von Mailand (I) – sie schützen vor Hitze, Kälte und Lärm.

Ansprüche an die Gestaltung von öffentlichen oder privaten Flächen: Sie müssen nicht nur Erholung und Ruhe bieten, sondern auch das Comeback der Natur in der Stadt fördern. Trendforscherin Karin Frick vom Gottlieb Duttweiler Institut sieht dafür hauptsächlich zwei Gründe: Für eine Gesellschaft, die immer mehr in einer virtuell geprägten Welt lebe, sei der Schritt zurück zur Natur Ausdruck einer romantischen Sehnsucht nach dem Fassbaren. Gleichzeitig, so erklärte sie unlängst in einem Zeitungsartikel, «ist dieser Megatrend getrieben von der Technologie. Die Industrie hat ein grosses Interesse daran, wie Innenräume sinnvoll begrünt werden können oder ganze Stockwerke von Hochhäusern für die Nahrungsmittelproduktion nutzbar gemacht werden können». Bei den selbstgezogenen Lebensmitteln weiss man wenigstens, woher sie kommen. Selbstversorger haben darum nicht nur die vertikalen Gärten als Produktionsstätte entdeckt (Seite 3), neben gesundheitlichen und ökonomischen Beweggründen führen auch ökologische Überlegungen zu einer Renaissance des Selbstgemachten.

Dazu gehört auch das Comeback der Bienen: Auf dem Dach des Fünfsterne-Hotels «Schweizerhof» in Bern haben sich 150 000 Bienen einquartiert. Das Haus beteiligt sich mit den drei Bienenvölkern am Projekt «CitizenBees», das sich für die Verbreitung von urbanen Bienenvölkern einsetzt mit dem Ziel, das ökologische Gleichgewicht zu fördern und auf die Problematik des Bienensterbens aufmerksam zu machen. «In der Schweiz stirbt jährlich ein Drittel des Bienenbestands. Die Bienen sind jedoch für das natürliche und landwirtschaftliche Ökosystem essenziell», erklärt Audric de Campeau, Gründer von «CitizenBees». Die fleissigen Gäste auf dem Hoteldach produzieren jährlich je nach Wetter bis zu 120 Kilogramm Honig – der Blütennektar begeistert als «Fünfsterne-Honig» die Gäste.

In Zürich liegt das urbane Imkern ebenfalls im Trend. So hat etwa der Fotograf Marc Latzel auf dem Flachdach einer Wohngenossenschaft in Zürich-Wiedikon seine Bienenvölker angesiedelt. Das Projekt «Stadtbiene» organisiert auch Imker-Workshops in Zürich und Wabe3 stationiert seine Bienenvölker auf ungenutzten Flachdächern mit bester Aussicht auf die City. Die Initianten jedenfalls prophezeien den Stadtzürchern: «Gut möglich, dass unsere Bienen auch auf Ihrem Balkon gelegentlich vorbeischauen.» Denn die summenden Tierchen fühlen sich in der Stadt meist wohler als auf dem Land, wo oft landwirtschaftliche, meist blütenlose

Monokulturen vorherrschen und die Wiesen regelmässig und früh in der Saison gemäht werden. Daher bieten Flächen auf dem Land kein konstantes Angebot für Bienen auf Nektarsuche. Wenn Raps und Löwenzahn verblüht sind, finden die Bienen nur noch wenig, woraus sie Honig machen können. Die Imker müssen ihre Tiere dann mit Zuckerwasser füttern. In einer Stadt dagegen herrscht ein milderes Klima, wodurch die Bienen früher ausfliegen und länger Honig sammeln können – auf Balkons, in Gärten, Trockenbiotopen, Brachflächen und Parks. Zudem leiden die Bienen nicht unter den Pestiziden, die in der Landwirtschaft eingesetzt werden, ihr Nervensystem schädigen und im schlimmsten Fall ihren Orientierungssinn stören. Zwar ist in der Stadt dafür die Belastung durch Abgase grösser – doch diese scheinen den Bienen nicht zu schaden. Auch auf die Qualität des Honigs haben die Schadstoffe keine Auswirkung: Der Körper der Bienen funktioniert wie ein Filter, sodass die Gifte nicht in den Honig gelangen.



Das Jungunternehmen «Urban Farmers» aus Zürich kombiniert geschickt Fischzucht mit Gemüseproduktion.

«Urban Farming» erfasst die Schweiz

Kein Balkon, kein eigener Garten, nicht einmal Platz für einen Topf mit Kräutern? Kein Problem: In zahlreichen Schweizer Städten gibt es unzählige Möglichkeiten zum Gärtnern.

Im bislang ungenutzten Innenhof des alten Tramdepots in Bern stehen Dutzende von ausrangierten und mit Humus gefüllten Einkaufswagen: Die Berner Stadtgärtnerei hat mobile Gärten eingerichtet, in denen Erdbeeren, Tomaten, Petersilie und Vergissmeinnicht wachsen. Die Stadt hat «Urban Farming» zu einem Schwerpunkt erklärt, «wir sehen darin eine Möglichkeit, die Lebensqualität im städtischen Raum weiter zu erhöhen», sagt dazu Stadträtin Ursula Wyss. In der Stadt Zürich ist man bereits einen Schritt weiter; dort bestimmt das Parlament, was auf den öffentlichen Grünflächen spriessen soll, seit 2014 werden Verkehrsinseln und Rabatten mit Gemüse statt mit Blumen bepflanzt.

In Luzern hat der Verein «Der Gemeine Garten Luzern» auf dem Areal des Betagtenzentrums Eichhof einen Garten aufgebaut, der sowohl den Bewohnern des Zentrums als auch den Anwohnern (Quartier, Nachbarn, Studierenden des angrenzenden Studentenwohnheims), Vereinsmitgliedern und anderen Interessierten offen steht. Im Leitbild formuliert der Verein auch das, was praktisch alle Urban-Farming-Projekte in der Schweiz eint: «Der Generationengarten Eichhof soll die Möglichkeit bieten, Wissen über biologischen Pflanzenanbau zu gewinnen und anzuwenden. Mehr noch: Dieser Ort soll eine Chance bieten, die Natur durch aktive Mitarbeit zu erleben. Menschen verschiedener Altersgruppen und Kulturen wird die Möglichkeit geboten, sich zu treffen, um gemeinsam den Bezug zum sorgfältigen Umgang mit der Natur zu pflegen und einen erweiterten Zugang zur Ernährung, Umweltbildung und sozialen Integration zu erleben. Bewusster Konsum, saisonale Ernährung und das gemeinsame aktive Mitgestalten und Pflegen der Wohngegend stehen im Zentrum.

Mit der richtigen *Vermarktungsstrategie* zum Erfolg

60 Immobilienberater in der ganzen Schweiz sorgen bei Swiss Life Impulse täglich dafür, dass Wohnträume in Erfüllung gehen. Dabei sind nebst fachlicher Expertise und fundierten Vermarktungskennntnissen auch die Sozialkompetenz und das Fingerspitzengefühl entscheidend für den Erfolg. Sechs Immobilienberater erzählen hier stellvertretend aus ihrem Alltag.

Locarno



Massimo Dozio

«Ein Anwalt brauchte in einem Scheidungsfall eine schnelle Preisschätzung für den Verkauf des gemeinsamen Hauses des Scheidungspaares. Ich habe diese Bewertung gemacht – und beide Parteien haben den ermittelten Wert ohne Wenn und Aber akzeptiert. Das war schon ein grosser Erfolg, denn eine der Parteien will in einem solchen Fall normalerweise immer ein bisschen mehr. Durch verschiedene Besichtigungen in anderen Liegenschaften wusste ich von einem jungen Paar, das unweit der bewerteten Liegenschaft wohnte und ein solches Haus suchte. Gerade eine Einliegerwohnung ermöglicht es einem jungen Paar, die Tragbarkeit für eine Hypothek sicherzustellen. Dies war der Schlüssel für die Vergabe eines Verkaufsmandats an Swiss Life Impulse. Der Mietertrag deckte fast vollständig die Hypothekarzinsen. Kurzum: Am Schluss waren alle glücklich!»

Horgen



Roberto Rotundo

«2,4 Millionen sollte die Immobilie kosten. Der ausserordentlich gute Zustand der Liegenschaft wurde durch das technische Alter überschattet. Auch die wunderschöne Lage mit dem grossen Grundstück wurde durch die angrenzende Hauptstrasse relativiert. Eine Einschätzung durch die Bank bestätigte meine Wertermittlung: Der Markt gibt nicht mehr als 1,7 Millionen her. Um den Bedürfnissen der Käufer gerecht zu werden, haben wir uns langsam an den Verkaufspreis herangetastet. Das Feedback vom Markt wurde im Kundenreporting festgehalten und besprochen. Hier wurde offensichtlich, dass der ursprüngliche Preis am veränderten Markt nicht zu realisieren war. Nach einem knappen Jahr beharrlicher Arbeit konnten wir das Objekt verkaufen – für 1,7 Millionen Franken!»

Morges-La Côte



Philippe Cast

«Die Eigentümer hatten ein schönes Haus in der Nähe von Genf. Es wurde ihnen zu gross und so beauftragten sie eine lokale Agentur mit dem Verkauf. Nach mehr als einem Jahr erfolgloser Verkaufsbemühungen kontaktierte mich das Ehepaar. Ich habe die Verkäufer besucht und die Immobilie dokumentiert und eingeschätzt. Danach vermarktete ich das Haus auf den für das Käufersegment relevanten Kanälen. Rasch fanden wir Kaufinteressenten, die jedoch, um die Liegenschaft zu kaufen, zuerst ihr bisheriges Wohneigentum verkaufen mussten. Parallel durfte ich auch diesen Auftrag mit Erfolg abwickeln, so dass keine Überbrückungsfinanzierung nötig wurde.»



Uster



Roger Schenk

«Ein regionaler Makler hatte seit Monaten erfolglos versucht, eine Eigentumswohnung in Pfäffikon ZH zu verkaufen. Es handelte sich um eine sehr schöne und luxuriös ausgebaute Wohnung – hingegen nicht an optimaler Lage: Bahngeleise auf der einen, Hauptstrasse auf der andern Seite. Mit der bisherigen Ausschreibung als Luxuswohnung und dem leicht überhöhten Preis wurde die Zielgruppe verfehlt. Ich habe die Kommunikation dann in eine andere Richtung gelenkt, die Wohnung als zentral gelegen und aus praktischer statt aus luxuriöser Sicht dargestellt und den Preis auf ein realistisches Niveau korrigiert. Mit dieser Marketingstrategie konnte ich die Wohnung innerhalb weniger Wochen erfolgreich verkaufen. Interessant war die spätere Aussage des Käufers: Er habe das Objekt schon früher im Internet gesehen, aber er empfand es damals als zu teuer. Das war für mich eine wichtige Aussage: Man muss Immobilien zielgruppenorientiert präsentieren und vermarkten. Ansonsten bleiben die ernsthaften Käufer fern.»



Livio Corrado

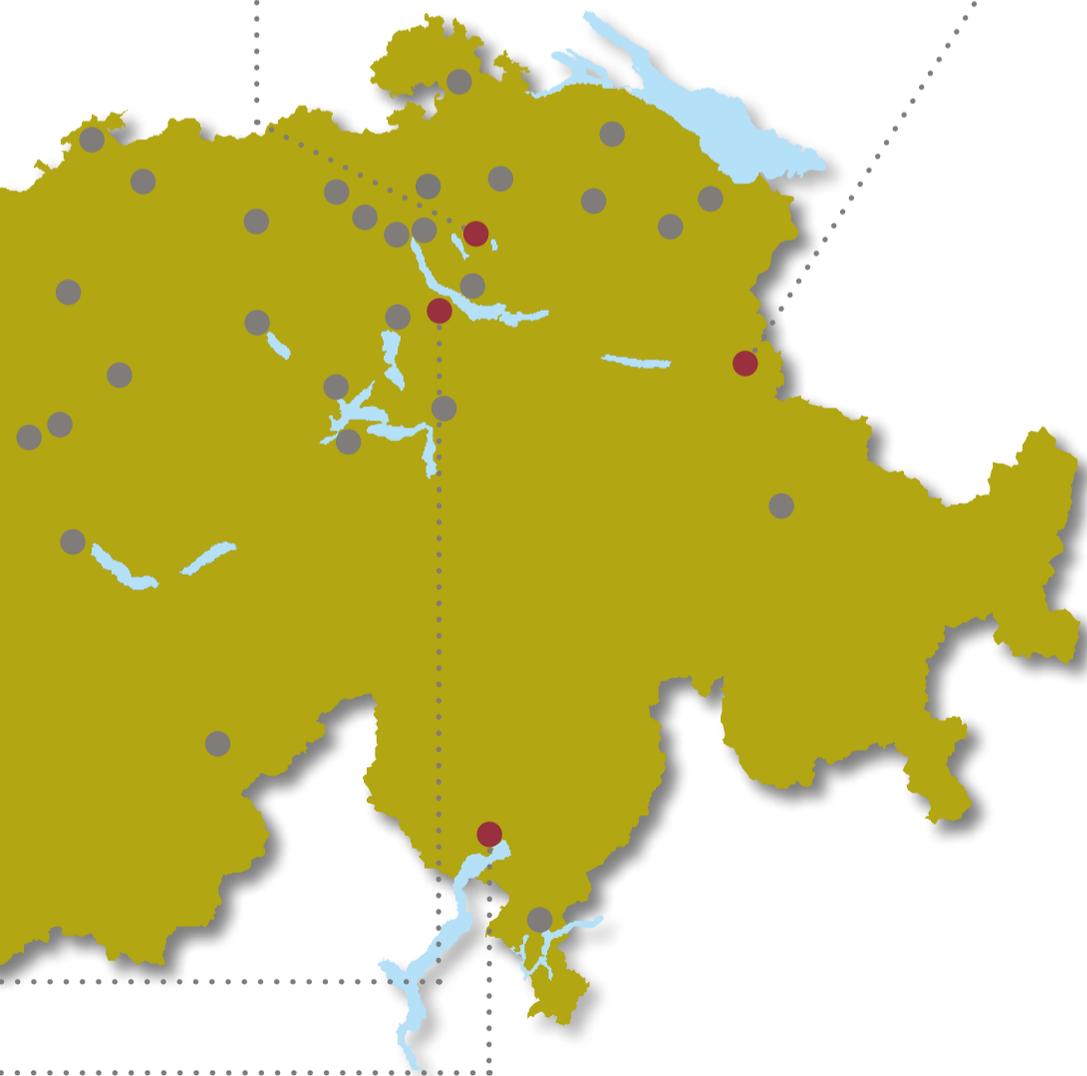
«Die richtigen Marketingmassnahmen sind für den Verkauf entscheidend: Wir schauen permanent, wie sich der Markt entwickelt, machen Vermarktungspausen, analysieren, optimieren den Auftritt, lancieren die Immobilie quasi neu. So auch bei dieser leerstehenden Gartenwohnung. Die Eigentümer hatten dunkles Eichenparkett verlegt, was das Objekt sehr düster machte. Das war dann auch die Reaktion bei den Besichtigungen: Toll, aber zu dunkel! Um dem ersten Eindruck entgegenzuwirken, entschieden wir uns für ein Homestaging, das ich ausschliesslich in hellen Farben geplant habe: beige, helle Möbel, weisse Gardinen, helle Teppiche. Das erzielte die gewünschte Wirkung und führte zu Kaufinteressenten und positiven Besichtigungen. Wir haben dann in relativ kurzer Zeit die Wohnung zum ausgeschriebenen Preis verkauft.»

Glarus-Rheintal



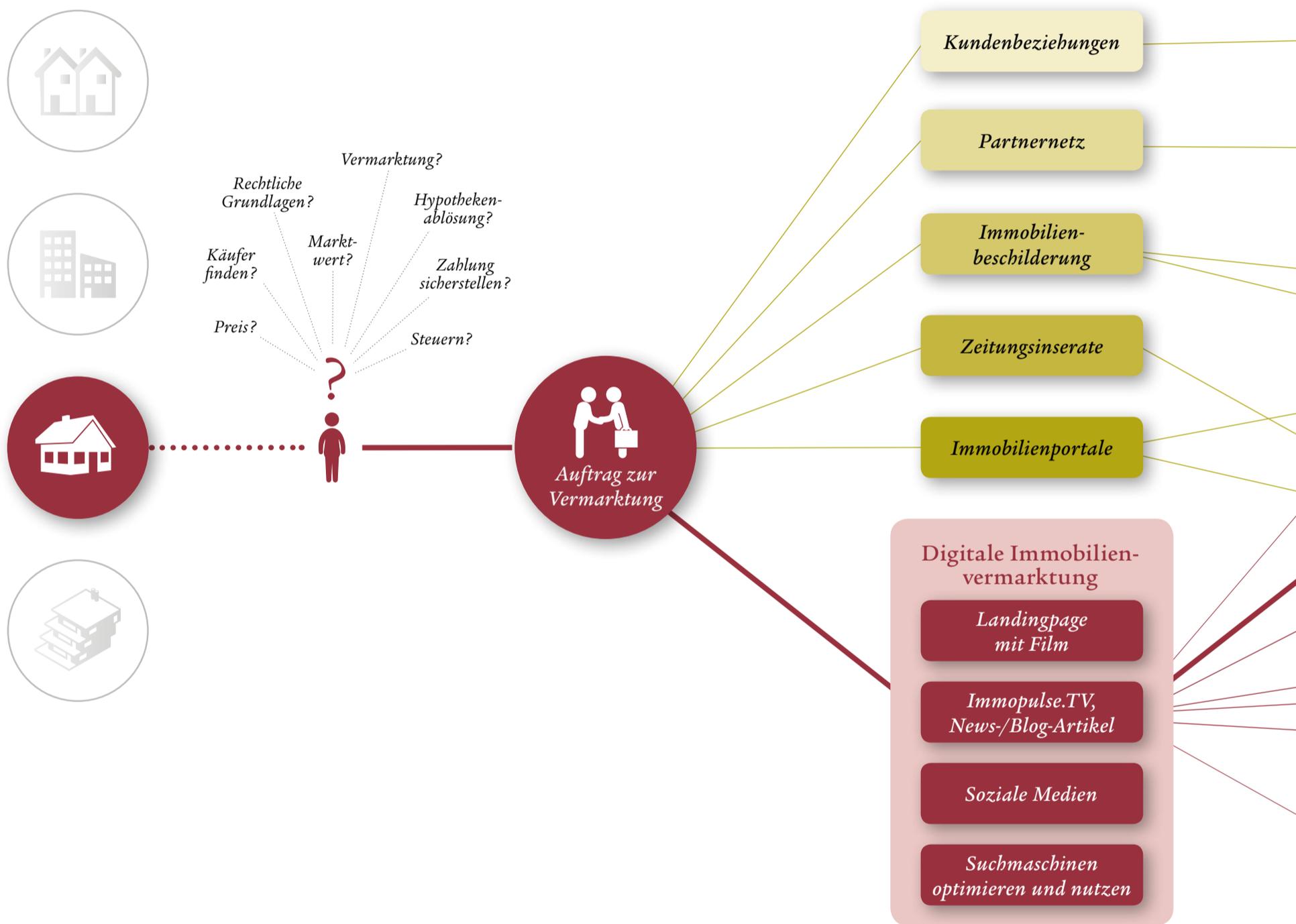
Stefan Sieber

«Die Highlights der Immobilie ins richtige Licht zu rücken, stand im Vordergrund: Die von mir betreute Immobilie stand im Rohbau, grau und schmutzig. So fotografierte ich den Säntis, den man vom Grundstück aus sieht, die zauberhafte Sicht auf den Bodensee. Meine Begeisterung und Überzeugung für das Objekt war bei der Besichtigung offenbar ansteckend: Ich konnte auch erzählen, wie toll man hier wandern kann, wo die prächtigsten Blumenwiesen stehen, wo es tolle Aussichtspunkte hat. Der Kunde meldete sich prompt: «Wir haben uns verliebt in diesen Platz, was müssen wir tun, damit wir das Haus bekommen?» Sie sahen das Haus tags zuvor, entschieden über Nacht, am Samstagmorgen kam das grundsätzliche Okay. Am Montagmorgen um acht Uhr hatte der Käufer sämtliche Dokumente auf seinem Mail, musste nur noch unterschreiben, einscannen, zurückschicken, Reservationszahlung machen – alles ging schnurstracks über die Bühne. Manchmal muss man einfach das Eisen schmieden, solange es heiss ist.»



- 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

Mit der digitalen Immobilienvermarktung zum Erfolg – das Gesamtpaket nur bei Swiss Life Immopulse



1 Bedürfnisse und Fragen

Ob die Entscheidung, die eigene Immobilie zu verkaufen, über Jahre reift oder aufgrund aktueller Ereignisse aus dem Leben abrupt entsteht, gehen mit ihr doch einige Fragen mit weitreichenden Konsequenzen einher. Bei der Beantwortung dieser Fragen darf die Komplexität nicht unterschätzt werden: Es sind nicht nur finanzielle, vertragsrechtliche und steuerliche Themen zu berücksichtigen, relevant ist auch Wissen über Bauen, Marketing und Haftung. Gerade bei der Immobilie können Entscheidungen in einem Bereich grosse Wirkung auf andere entfalten.

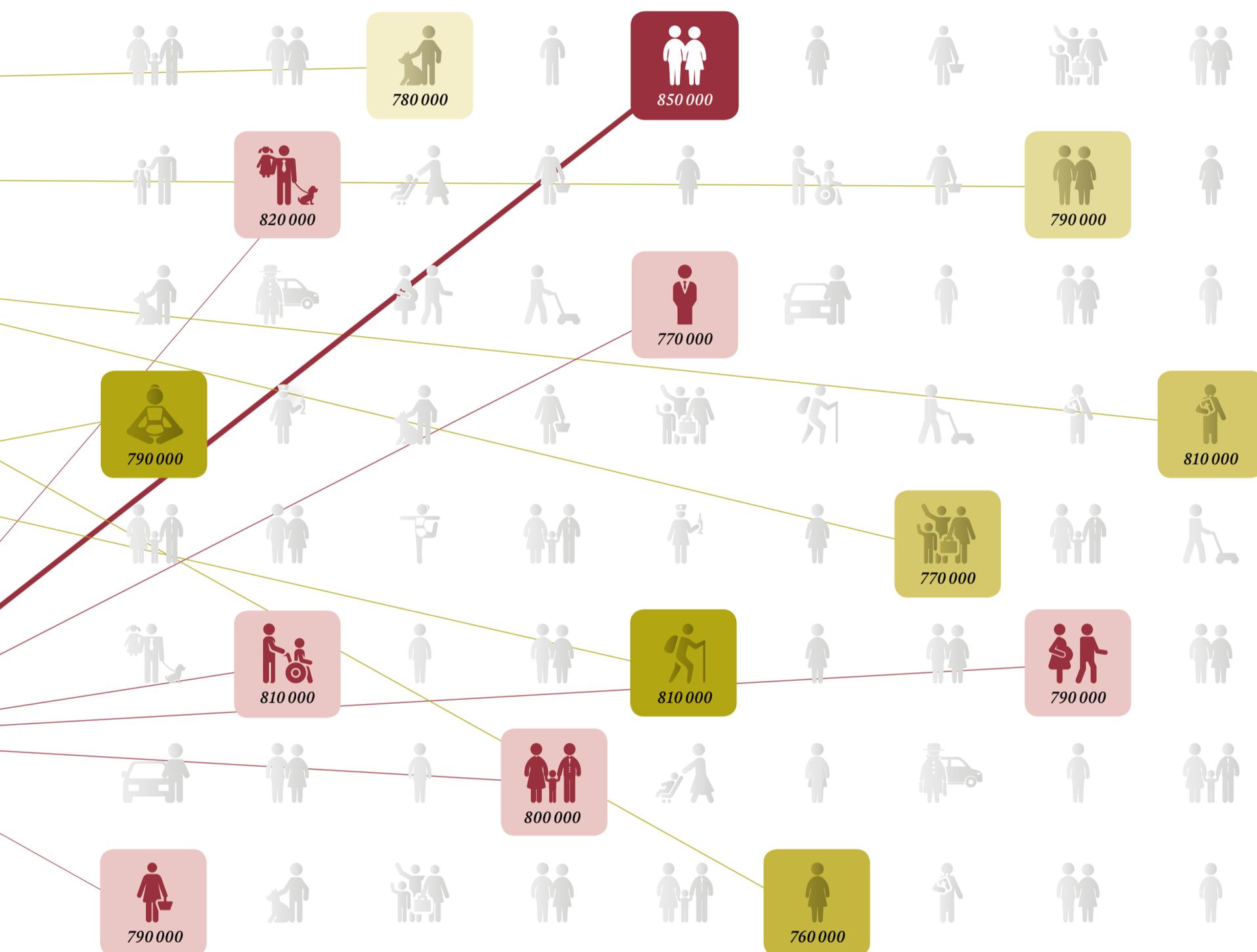
2 Zielvereinbarung

Der Immobilienberater erarbeitet einen Lösungsvorschlag, der sowohl auf die Kundenbedürfnisse als auch auf den Immobilienmarkt abgestimmt ist. Gemeinsam werden die Ziele festgehalten und Massnahmen zur Vermarktung der Liegenschaft definiert. Um ein effizientes Marketing zu betreiben, wird das optimale Kundensegment mit der entsprechenden Finanzkraft definiert. Dabei spielen nicht nur die Art und Nutzung der Immobilie, sondern auch die Struktur, das Potenzial und der Erneuerungszyklus eine Rolle. Der Immobilienberater von Swiss Life Immopulse hat die Erfahrung und das Know-how, die Themen richtig zu adressieren.

3 Immobilienvermarktung

Die Bedürfnisse des Verkäufers, die aktuelle Marktsituation, vor allem die Immobilie selbst und das passende Kundensegment sind die Basis für eine adäquate und effiziente Vermarktungsstrategie. Die Zusammensetzung und Bündelung der einzelnen Massnahmen erzielen das gewünschte Resultat. Die Wirkung der verschiedenen Massnahmen hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Die Ablösung der Zeitungsinserate durch Immobilienportale ist noch in vollem Gange und schon lässt die Wirkung dieser Medien bereits nach. Bekannte Kommunikationskanäle werden durch moderne, digitale abgelöst. Und dies quer durch alle Altersgruppen.

Als erstes Unternehmen der Schweiz ermöglicht Swiss Life Immopulse ihren Kunden den Zugang zu den relevanten digitalen Vermarktungskanälen mit verschiedenen Vermarktungspaketen. Damit können in kürzerer Zeit mehr passende Kaufinteressenten erreicht und gezielt angesprochen werden. Immobilienberater und Marketingexperten sorgen dafür, dass die Immobilie in jedem Vermarktungskanal attraktiv präsentiert wird. Das Ergebnis liegt auf der Hand: Verkaufszeit und -kosten können reduziert und der Verkaufspreis kann optimiert werden.



4 Reichweite

Jede Vermarktungsmassnahme hat eine bestimmte Reichweite, mögliche Kaufinteressenten anzusprechen. Die Bündelung von verschiedenen Massnahmen ermöglicht eine grössere Reichweite als die Summe der einzelnen. Die digitalen Vermarktungskanäle erweisen sich heute als die effizientesten Kommunikationsmittel mit der grössten Reichweite. Damit die Wirkung optimiert und die höchstmögliche Effizienz erreicht werden kann, stehen für Kunden von Swiss Life Immopulse digitale Vermarktungspakete mit gebündelten Vermarktungsmassnahmen zur Verfügung.

5 Kundenbetreuung

Der Immobilienkauf ist nicht nur sachlich, sondern vor allem emotional geprägt. Die Entscheidung beim Kauf einer Immobilie weist die gleiche Tragweite und Komplexität auf wie die Entscheidung beim Verkauf. Der Immobilienberater erfasst die Bedürfnisse des Käufers und stellt sicher, dass die Potenziale der Immobilie erkannt und alle Fragen jederzeit und kompetent beantwortet werden.

6 Verhandlungen und Kaufabwicklung

Durch die langjährige Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und das tagtägliche Verhandeln mit Kaufinteressenten sind unsere Immobilienberater darin geübt, auch in heiklen Situationen Ruhe zu bewahren. Sind sich Käufer und Verkäufer einmal einig über den Preis, stehen noch weitere preisrelevante Details an, die vor einem Abschluss geklärt werden müssen. Die häufigsten sind geänderte gesetzliche Bestimmungen und die Sicherstellung der Geldflüsse. Die Erfahrung des Immobilienberaters garantiert eine reibungslose und effiziente Abwicklung der Transaktion.



Schmucke Chalets im Minergie-Standard an einmaliger Lage.

Carì (TI)

Idyllisches Wohnen über den Dächern von Faido

 Chalets im Minergie-Standard

 4½

 Tiefgarage

 Zweitwohnung

 90 bis 120 Quadratmeter

 1655 m. ü. M.



In Carì, einem kleinen Dorf in den Schweizer Alpen, entstehen hoch oben auf 1655 m. ü. M. fünf einzigartige Chalets. Carì gehört zur Gemeinde Faido im Tessin, der Sonnenstube der Schweiz. Während der Nebensaison ist Carì ein verschlafenes Plätzchen, doch im August und im Winter wird es zum Dorf der tausend Lichter, animiert durch die vielen begeisterten Sportfreunde und Liebhaber der alpinen Umgebung.

Die Chalets mit je 4½ Zimmer, verteilt über eine Wohnfläche von 90 bis 120 m², versprühen einen unvergesslichen alpinen Charme und zeichnen sich durch ihre schönen und hellen Räume aus. Die Materialien wurden mit viel Liebe zum Detail ausgewählt und die mit Holz gestalteten Räume laden zum Verweilen in wohliger Atmosphäre ein. Im Untergeschoss in Hanglage mit direktem Ausgang auf die Terrasse befinden sich ein grosser Hobbyraum, ein Badezimmer sowie eine Waschküche. Im Erdgeschoss erwartet Sie ein helles Wohnzimmer mit offener Küche – ausgestattet mit den modernsten Geräten –, ein weiteres Badezimmer sowie ein Büro. Eine Etage höher befindet sich eine lichtdurchflutete Galerie, die Ihnen einen Ausblick auf die

tolle Berglandschaft des Tessins gewährt. Zwei Schlafzimmer und ein grosses Bad runden das charmante Chalet ab. Zu den Chalets gehört eine Tiefgarage, die nur ein paar Meter entfernt ist. Den Ausbau können Sie nach Ihren Wünschen gestalten. Dieses tolle Wohneigentum eignet sich als Zweitwohnung und auch perfekt als Investition ins eigene Feriendomizil.

Kontakt

Swiss Life Impopulse
Generalagentur Lugano
Evita Zaverdjiev, Immobilienberaterin
Via Nassa 5, 6901 Lugano
Telefon 091 911 99 35
evita.zaverdjiev@swisslife.ch

www.immopulse.ch





Moderner Wohnraum an einem idyllischen Ort.

Sugiez (FR)

Villen direkt am Broyekanal

 Reihenvillen

 4½ und 5½

 Mit gedecktem Parkplatz

 Direkt am Wasser

 150 bis 200 Quadratmeter

 Schulen 400 Meter entfernt

In der Gemeinde Mont-Vully, im Seebezirk im Norden des Kantons Freiburg, entstehen an idyllischer Lage am Ufer des Broyekanal neun moderne Einfamilienhäuser. Das gemütliche Dorf Sugiez liegt direkt im «Röstigraben», dem Schmelztiegel von zwei Sprachregionen. Eingebettet zwischen Weinreben und See sind die Liegenschaften nur 15 Minuten von Neuenburg, 20 Minuten von Bern und 30 Minuten von Freiburg entfernt.

Die Reihenvillen umfassen grosszügige Wohnflächen von 150 bis 200 Quadratmetern. Vom Wohnzimmer aus bietet sich bei den meisten Liegenschaften eine hervorragende Aussicht auf den angrenzenden Broyekanal. Die Raumaufteilung ist praktisch: Im Erdgeschoss befinden sich zwei gedeckte Parkplätze, der Eingangsbereich, die Waschküche, ein Abstellraum sowie ein geräumiger Keller. In der ersten Etage haben Sie mit dem grosszügigen Wohnzimmer und der offenen Küche mit Esszimmer direkten Zugang auf die Pergola-Terrasse. Eine Treppe führt in den Garten. Dazu gibt es ein weiteres WC und eine Vorratskammer. In der obersten Etage befinden sich das Master-Schlafzimmer mit Balkon, zwei weitere Zimmer und ein Badezimmer mit

Badewanne und Dusche. Die Eckvillen verfügen über ein zusätzliches Zimmer und eine Loggia. Die Villen kosten zwischen 860 000 und 1 380 000 Franken und Baubeginn ist für Winter/Frühling 2017 vorgesehen. Auch individuelle Ausbauwünsche werden berücksichtigt: Anpassungen sind möglich bei den Sanitärapparaten, der Küche (Fronten, Abdeckungen, Einteilungen, Apparate), dem Elektroprojekt, den Boden- und Wandbelägen in der Nasszelle (Material, Verlegeart), den Einbauschränken (Oberflächen, Einteilung) sowie dem Innenputz.

Kontakt

Swiss Life Immopulse
Generalagentur Neuchâtel-Jura
Bernard Juillard, Immobilienberater
Rue de la Promenade-Noire 1, 2000 Neuenburg
Telefon 032 723 18 90
bernard.juillard@swisslife.ch

www.immopulse.ch



Anlageimmobilien

Sie suchen alternative Investitionsmöglichkeiten? Direktanlagen in Wohn- und Gewerbeliegenschaften bieten attraktive Renditen. Vier Trouvailles aus unserem Angebot für Sie.

Bachenbülach (ZH)

8184 Bachenbülach

>> Bürogebäude	
>> Bruttorendite	5,37
>> Eigenkapitalrendite geschätzt	10,45
>> Baujahr	1983
>> Vermietbare Fläche	3891 m ²
>> Anlagevolumen	CHF 11 Mio.



 Karl-Heinz Funke, Telefon 043 284 46 81

La Tzoumaz (VS)

1918 La Tzoumaz

>> Ferienwohnungssiedlung	
>> Bruttorendite	4,29
>> Eigenkapitalrendite geschätzt	9,31
>> Neubau	
>> Anzahl Einheiten	49
>> Anlagevolumen	CHF 38 Mio.



 Raymond Greber, Telefon 022 908 38 59

Vuisternens-en-Ogoz (FR)

1696 Vuisternens-en-Ogoz

>> Gewerbeliegenschaft	
>> Bruttorendite	6,14
>> Eigenkapitalrendite geschätzt	7,52
>> Baujahr	1981
>> Vermietbare Fläche	19 000 m ²
>> Anlagevolumen	CHF 19 Mio.



 Bahram Khadavi, Telefon 043 284 46 83

Diegten (BL)

4457 Diegten

>> Mehrfamilienhäuser	
>> Bruttorendite	4,29
>> Eigenkapitalrendite geschätzt	9,31
>> Neubau	
>> Anzahl Einheiten	23
>> Anlagevolumen	CHF 9,85 Mio.



verkauft

 Benedikt Miltner, Telefon 061 227 88 49

Objekte zum Verlieben

Es gibt sie noch, diese einmaligen Bijoux. Solche Raritäten zeichnen sich nicht nur durch eine begehrte Lage aus, sondern auch durch ihren Charme und/oder individuellen Baustil. Vier ausgewählte Liebhaberobjekte für Sie.

Buchs (SG)

9470 Buchs

>> Einfamilienhaus	
>> Baujahr	1988
>> Grundstück	482 m ²
>> Wohnfläche	170 m ²
>> Zimmer	6½
>> Preis	CHF 1,1 Mio.

 Stefan Sieber, Telefon 081 755 56 24



Laufenburg (AG)

5080 Laufenburg

>> Einfamilienhaus	
>> Baujahr	1769
>> Grundstück	1946 m ²
>> Wohnfläche	175 m ²
>> Zimmer	6½
>> Preis	CHF 1,1 Mio.

 Julian Lander, Telefon 044 925 39 72



Ermatingen (TG)

8272 Ermatingen

>> Einfamilienhaus	
>> Renovierungsjahr	1986
>> Grundstück	1105 m ²
>> Wohnfläche	338 m ²
>> Zimmer	8½
>> Preis	CHF 2,45 Mio.

 Rosmarie Obergfell, Telefon 071 677 95 70

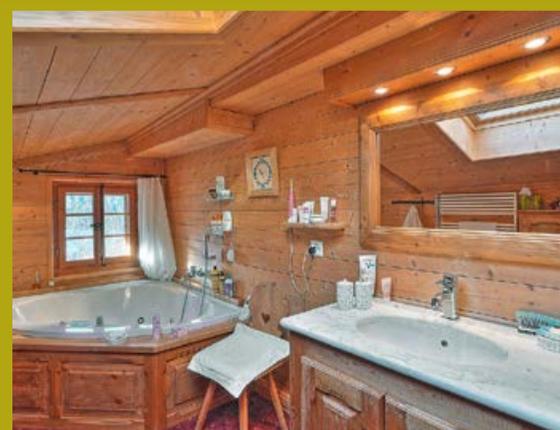


Rossinière (VD)

1658 Rossinière

>> Einfamilienhaus	
>> Baujahr	1706
>> Grundstück	228 m ²
>> Wohnfläche	220 m ²
>> Zimmer	7½
>> Preis	CHF 1,2 Mio.

 Pascal Quartenoud, Telefon 021 340 08 20



Vom Haustraum zum Traumhaus

Exklusive
Residenzen

Ob grosszügiger Indoorpool, rustikale Saunawelt oder erlesener Weinkeller – luxuriöses Wohnen bedeutet für uns alle etwas anderes. Bei Swiss Life Immopulse verstehen wir darunter exquisite Immobilien an vorzüglicher Lage. Überzeugen Sie sich selbst: Neu finden Sie auf diesen Seiten eine Auswahl unserer Luxusobjekte.

Altendorf (SZ)

8852 Altendorf



» Landhaus » Wohnfläche 320m² » Zimmer 8½
» Baujahr 1979 » Grundstück 1562m² » Preis CHF 3,6 Mio.

 Roberto Rotundo, Telefon 044 727 60 12

Porza (TI)

6948 Porza



» Luxuswohnung » Wohnfläche 210m² » Zimmer 5
» Baujahr 2011 » Aussenfläche 48m² » Preis CHF 3,5 Mio.

 Massimo Dozio, Telefon 091 821 22 51

Ersigen (BE)

3423 Ersigen



» Doppel-Villa » Wohnfläche 423m² » Zimmer 10½
» Baujahr 2002 » Grundstück 1462m² » Preis CHF 2,55 Mio.

 Armend Isufi, Telefon 034 420 07 39

Gentilino (TI)

6925 Gentilino



» Villa » Wohnfläche 306m² » Zimmer 5½
» Baujahr 1986 » Grundstück 1258m² » Preis CHF 3,3 Mio.

 Evita Zaverdjev, Telefon 091 911 99 35

Pfäffikon (SZ)

8808 Pfäffikon



- >> **Attikawohnung** >> **Wohnfläche 207m²** >> **Zimmer 3½**
- >> **Baujahr 2006** >> **Aussenfläche 68m²** >> **Preis CHF 3,45 Mio.**

 *Rolf Belser, Telefon 044 266 11 52*

Oulens-sous-Echallens (VD) 1377 Oulens-sous-Echallens

- >> **Duplexwohnung** >> **Wohnfläche 250m²** >> **Zimmer 7**
- >> **Renoviert 2008** >> **Aussenfläche 208m²** >> **Preis CHF 1,2 Mio.**

 *Gianpietro Bernini, Telefon 021 340 08 16*

Zürich (ZH)

8053 Zürich



- >> **Gartenwohnung** >> **Wohnfläche 180m²** >> **Zimmer 4½**
- >> **Baujahr 2015** >> **Aussenfläche 33m²** >> **Preis CHF 1,92 Mio.**

 *Rolf Belser, Telefon 044 266 11 52*

Ponte Capriasca (TI)

6946 Ponte Capriasca



- >> **Villa** >> **Wohnfläche 500m²** >> **Zimmer 12**
- >> **Baujahr 1983** >> **Grundstück 3500m²** >> **Preis CHF 4 Mio.**

 *Massimo Dozio, Telefon 091 821 22 51*

Thalwil (ZH)

8800 Thalwil



- >> **Stadthaus** >> **Wohnfläche 150m²** >> **Zimmer 5½**
- >> **Baujahr 2000** >> **Grundstück 406m²** >> **Preis CHF 2,2 Mio.**

 *Roberto Rotundo, Telefon 044 727 60 12*

Montagnola (TI)

6926 Montagnola



- >> **Luxusdomizil** >> **Wohnfläche 186m²** >> **Zimmer 5**
- >> **Baujahr 2010** >> **Aussenfläche 36m²** >> **Preis CHF 2,67 Mio.**

 *Massimo Dozio, Telefon 091 821 22 51*

99

Wunschimmobilien für Sie

Auf den folgenden Seiten präsentieren wir Ihnen einen Auszug aus unserem aktuellen Immobilienportfolio der ganzen Schweiz. Für weitere Angebote und detaillierte Informationen zu den Objekten besuchen Sie bitte unseren Online-Immobilienkatalog. Die umfangreichen Such- und Filterfunktionen helfen Ihnen, Ihr Wunschobjekt rasch zu finden:

www.immopulse.ch/objektangebot



9 Thun (BE)



10 Burgstein (BE)



11 Kandersteg (BE)



1 Sugiez (FR)



5 Stettlen (BE)



12 Glis (VS)



2 Fontainemelon (NE)



6 Frauenkappelen (BE)



13 Saas-Fee (VS)



3 Bellmund (BE)



7 Gümmenen (BE)



14 Saas-Grund (VS)



4 Bern (BE)



8 Gurmels (FR)



15 Breitenbach (SO)



16 Laufen (BL)



17 Möhlin (AG)



18 Bellach (SO)



19 Olten (SO)



20 Erlinsbach (AG)



21 Frick (AG)



22 Brugg (AG)



23 Mülligen (AG)



24 Unterkulm (AG)



25 Unterkulm (AG)



26 Unterkulm (AG)



27 Rothenburg (LU)



28 Hasliberg Wasserwendi (BE)



29 Gettnau (LU)

1	11	23
1786 Sugiez	3718 Kandersteg	5243 Mülligen
4½ Zimmer	7 Zimmer	4½ Zimmer
WF 150 m ²	Grundstücks-	WF 110 m ²
VP 860 000	fläche 404 m ²	VP 570 000
	VP ab 300 000	
2		24
2052 Fontaine-		5726 Unterkulm
melon		Bauland 3206 m ²
4½ Zimmer	12	VP 1,15 Mio.
WF 128 m ²	3902 Glis	
VP 495 000	5½ Zimmer	25
	WF 137 m ²	5726 Unterkulm
	VP 690 000	7½ Zimmer
3	13	WF 232 m ²
2564 Bellmund	3906 Saas-Fee	VP 750 000
12 Zimmer	3½ Zimmer	
WF 420 m ²	WF 58 m ²	26
VP 1,69 Mio.	VP 415 000	5726 Unterkulm
		4½ Zimmer
4	14	WF 88 m ²
3018 Bern	3910 Saas-Grund	VP 570 000
3½ Zimmer	4½ Zimmer	
WF 91 m ²	WF 105 m ²	27
VP 685 000	Preis auf Anfrage	6023 Rothenburg
		Vermietbare
5	15	Gewerbefläche
3066 Stettlen	4226 Breitenbach	1260 m ²
5½ Zimmer	3½ Zimmer	VP 1,95 Mio.
WF 186 m ²	WF 100 m ²	
VP ab 1,62 Mio.	VP 698 000	28
		6084 Hasliberg
6	16	Wasserwendi
3202 Frauen-	4242 Laufen	3½ Zimmer
kappelen	5½ Zimmer	WF 100 m ²
6½ Zimmer	WF 140 m ²	Preis auf Anfrage
Grundstücks-	VP 895 000	
fläche 675 m ²		29
VP 1,06 Mio.	17	6142 Gettnau
	4313 Möhlin	4½ Zimmer
7	5½ Zimmer	WF 123 m ²
3205 Gümnenen	WF 166 m ²	VP 560 000
9 Zimmer	VP 1,15 Mio.	
WF 270 m ²		18
VP 1,1 Mio.	4512 Bellach	6 Zimmer
	6 Zimmer	WF 140 m ²
8	6 Zimmer	VP 680 000
3212 Gurmels	WF 140 m ²	
4½ Zimmer	VP 680 000	19
Grundstücks-		4600 Olten
fläche 418 m ²		3½ Zimmer
VP 750 000		WF 97 m ²
		VP 495 000
9		20
3608 Thun		5018 Erlinsbach
3½ Zimmer		4½ Zimmer
WF 99 m ²		WF 152 m ²
VP 595 000		VP 850 000
		21
10		5070 Frick
3664 Burgstein		2 Zimmer
7½ Zimmer		WF 91 m ²
WF 162 m ²		VP 470 000
VP 730 000		22
		5200 Brugg
		4½ Zimmer
		WF 120 m ²
		VP 860 000



30 Schüpfheim (LU)



37 Goldau (SZ)



44 Vira (TI)



31 Sursee (LU)



38 Andermatt (UR)



45 Piazzogna (TI)



32 Schenkon (LU)



39 Preonzo (TI)



46 Orselina (TI)



33 Hochdorf (LU)



40 Camorino (TI)



47 Minusio (TI)



34 Dagmersellen (LU)



41 Lumino (TI)



48 Minusio (TI)



35 Oberdorf (NW)



42 S. Vittore (GR)



49 Palagnedra (TI)



36 Ennetbürgen (NW)



43 S. Bernardino (GR)



50 Personico (TI)



51

Sobrio (TI)



58

St. Peter (GR)



52

Morbio Inferiore (TI)



59

Laax (GR)



53

Coldrerio (TI)



60

Rhäzüns (GR)



54

Maglio di Colla (TI)



61

Tinizong (GR)



55

Sonvico (TI)



62

Scuol (GR)



56

Astano (TI)



63

Scuol (GR)



57

Chur (GR)



64

Vicosoprano (GR)

30
6170 Schüpfheim
10 Zimmer
WF 260 m²
VP 965 000

31
6210 Sursee
7½ Zimmer
WF 170 m²
VP 1,055 Mio.

32
6214 Schenk
7½ Zimmer
WF 200 m²
VP 1,17 Mio.

33
6218 Hochdorf
8½ Zimmer
WF 266 m²
VP 1,795 Mio.

34
6252 Dagmersellen
4½ Zimmer
WF 144 m²
VP 715 000

35
6370 Oberdorf
6½ Zimmer
WF 202 m²
Preis auf Anfrage

36
6373 Ennetbürgen
4½ Zimmer
WF 145 m²
VP 1,39 Mio.

37
6410 Goldau
4½ Zimmer
WF 103 m²
VP 700 000

38
6490 Andermatt
4½ Zimmer
WF 90 m²
VP 490 000

39
6523 Preonzo
4 Zimmer
WF 118 m²
VP ab 570 000

40
6528 Camorino
4 Zimmer
WF 110 m²
VP 625 000

41
6533 Lumino
3½ Zimmer
WF 100 m²
VP 635 000

42
6534 S. Vittore
4 Zimmer
WF 80 m²
VP 385 000

43
6565 San Bernardino
2½ Zimmer
WF 57 m²
VP 250 000

44
6574 Vira
3½ Zimmer
WF 80 m²
VP 550 000

45
6579 Piazzogna
4 Zimmer
WF 150 m²
VP 790 000

46
6644 Orselina
6 Zimmer
WF 288 m²
VP 1,95 Mio.

47
6648 Minusio
5½ Zimmer
WF 141 m²
VP 1,28 Mio.

48
6648 Minusio
Bauland 1338 m²
VP 1,0 Mio.

49
6657 Palagnedra
10 Zimmer
WF 360 m²
VP 350 000

50
6744 Personico
3 WHG
Grundstücksfläche 370 m²
VP 930 000

51
6749 Sobrio
4 Zimmer
WF 74 m²
VP ab 300 000

52
6834 Morbio Inferiore
6½ Zimmer
WF 183 m²
VP 665 000

53
6877 Coldrerio
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 590 000

54
6959 Maglio di Colla
Bauland 526 m²
VP 263 000

55
6968 Sonvico
5 Zimmer
WF 190 m²
VP 1,29 Mio.

56
6999 Astano
5 Zimmer
WF 125 m²
VP 840 000

57
7000 Chur
4½ Zimmer
WF 101 m²
VP 840 000

58
7028 St. Peter
3½ Zimmer
WF 75 m²
VP 480 000

59
7031 Laax
4½ Zimmer
WF 77 m²
VP 785 000

60
7403 Rhäzüns
4½ Zimmer
WF 118 m²
VP 675 000

61
7453 Tinizong
10 Zimmer
WF 260 m²
VP 540 000

62
7550 Scuol
3½ Zimmer
WF 90 m²
VP 755 000

63
7550 Scuol
2½ Zimmer
WF 64 m²
VP 630 000

64
7603 Vicosoprano
3½ Zimmer
WF 72 m²
VP 170 000



65 Zürich (ZH)



72 Unterstammheim (ZH)



79 Herrliberg (ZH)



66 Zürich (ZH)



73 Hörhausen (TG)



80 Stäfa (ZH)



67 Rümlang (ZH)



74 Islikon (TG)



81 Filzbach (GL)



68 Dielsdorf (ZH)



75 Landschlacht (TG)



82 Linthal (GL)



69 Ermatingen (TG)



76 Greifensee (ZH)



83 Linthal-Dorf (GL)



70 Dachsen (ZH)



77 Wetzikon (ZH)



84 Richterswil (ZH)



71 Dinhard (ZH)



78 Hombrechtikon (ZH)



85 Bennau (SZ)



86 Altendorf (SZ)



87 Bonstetten (ZH)



88 Rehetobel (AR)



89 Appenzell (AI)



90 Teufen (AR)



91 Herisau (AR)



92 Neukirch an der Thur (TG)



93 Rorschacherberg (SG)



94 Thal (SG)



95 Wolfhalden (AR)



96 Heerbrugg (SG)



97 Altstätten (SG)



98 Montlingen (SG)



99 Matzingen (TG)

65
8038 Zürich
4½ Zimmer
WF 136 m²
VP 2,05 Mio.

66
8046 Zürich
4 Zimmer
WF 100 m²
VP 930 000

67
8153 Rümlang
5½ Zimmer
Grundstücks-
fläche 400 m²
VP 1,17 Mio.

68
8157 Dielsdorf
6½ Zimmer
WF 228 m²
VP 1,1 Mio.

69
8272 Ermatingen
3½ Zimmer
WF 93 m²
VP 675 000

70
8447 Dachsen
5½ Zimmer
WF 165 m²
VP 950 000

71
8474 Dinhard
4½ Zimmer
WF 117 m²
VP 620 000

72
8476 Unter-
stammheim
9 Zimmer
WF 204 m²
VP 1,15 Mio.

73
8507 Hörhausen
3½ Zimmer
WF 90 m²
VP 570 000

74
8546 Islikon
6½ Zimmer
WF 170 m²
VP 895 000

75
8597 Land-
schlacht
4½ Zimmer
WF 115 m²
VP 695 000

76
8606 Greifensee
4½ Zimmer
WF 160 m²
VP 1,43 Mio.

77
8623 Wetzikon
5½ Zimmer
WF 130 m²
VP 1,25 Mio.

78
8634 Hom-
brechtikon
5½ Zimmer
WF 133 m²
VP 1,2 Mio.

79
8704 Herrliberg
4½ Zimmer
WF 136,5 m²
VP 2,25 Mio.

80
8712 Stäfa
EFH mit GW
WF 220 m²
VP 2,85 Mio.

81
8757 Filzbach
8½ Zimmer
WF 242 m²
VP 795 000

82
8783 Linthal
5½ Zimmer
WF 144 m²
VP 250 000

83
8783 Linthal-
dorf
1 WHG, 9
GW-Räume
WF 223 m²
VP 365 000

84
8805 Richterswil
3½ Zimmer
WF 96 m²
VP 730 000

85
8836 Bennau
5 Zimmer
WF 100 m²
VP 630 000

86
8852 Altendorf
4½ Zimmer
WF 135 m²
VP 1,18 Mio.

87
8906 Bonstetten
5½ Zimmer
WF 129 m²
VP 990 000

88
9038 Rehetobel
4½ Zimmer
WF 126 m²
VP 710 000

89
9050 Appenzell
5½ Zimmer
WF 190 m²
VP 1,69 Mio.

90
9053 Teufen
4½ Zimmer
WF 114 m²
VP 790 000

91
9100 Herisau
6½ Zimmer
WF 200 m²
Preis auf Anfrage

92
9217 Neukirch
an der Thur
3 WHG
Bruttorendite
4,37%
VP 1,39 Mio.

93
9404 Rorschacher-
berg
6½ Zimmer
WF 249 m²
VP 1,99 Mio.

94
9425 Thal
7 Zimmer
WF 190 m²
Preis auf Anfrage

95
9427 Wolfhalden
4½ Zimmer
WF 117 m²
VP 646 000

96
9435 Heerbrugg
6½ Zimmer
WF 192 m²
Preis auf Anfrage

97
9450 Altstätten
7½ Zimmer
WF 175 m²
VP 1,62 Mio.

98
9462 Montlingen
13½ Zimmer
WF 403 m²
Preis auf Anfrage

99
9548 Matzingen
3½ Zimmer
WF 100 m²
VP 545 000



SwissLife

*«Kompetent
und menschlich»*

