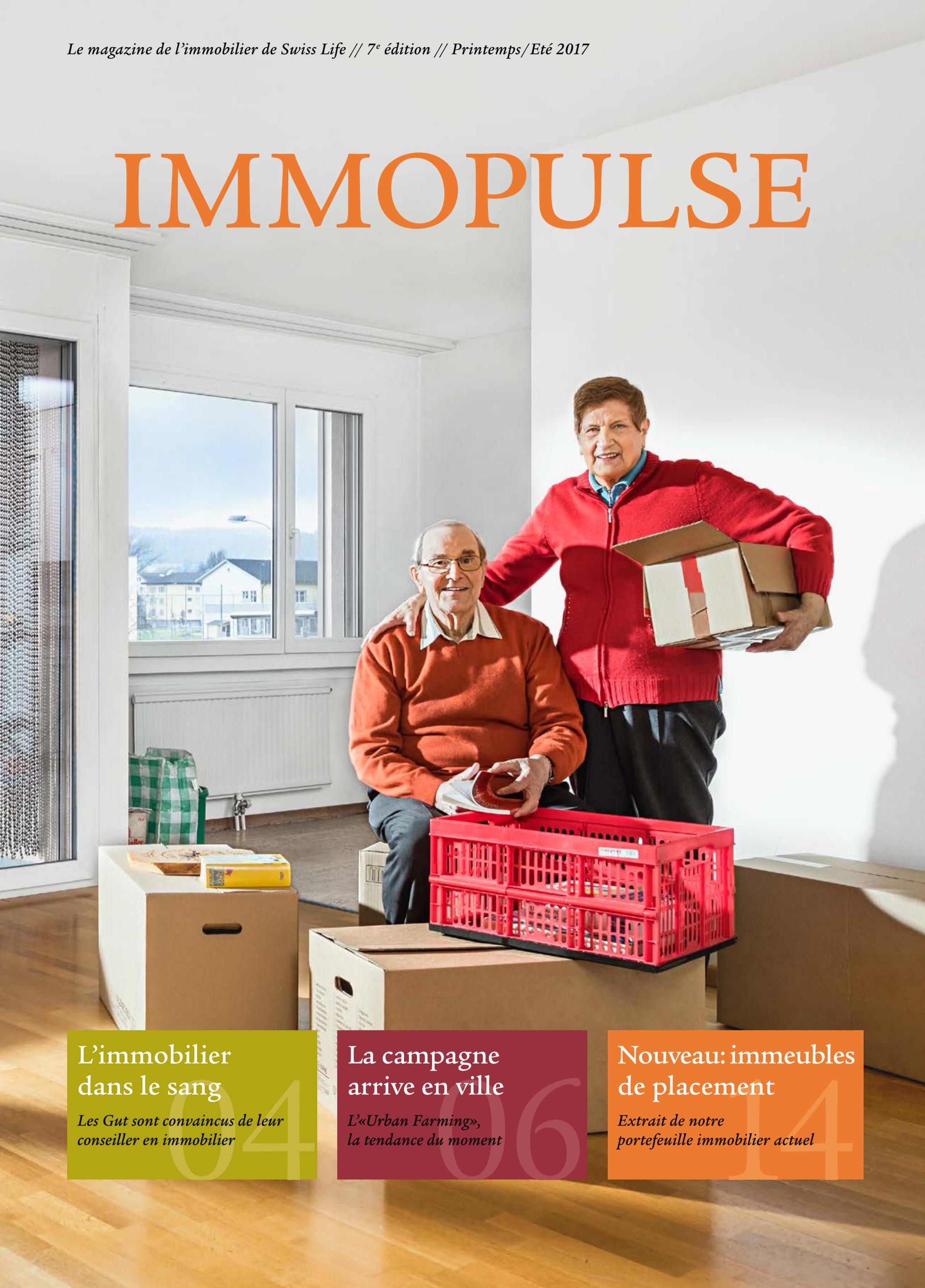


IMMOPULSE



L'immobilier
dans le sang

*Les Gut sont convaincus de leur
conseiller en immobilier*

La campagne
arrive en ville

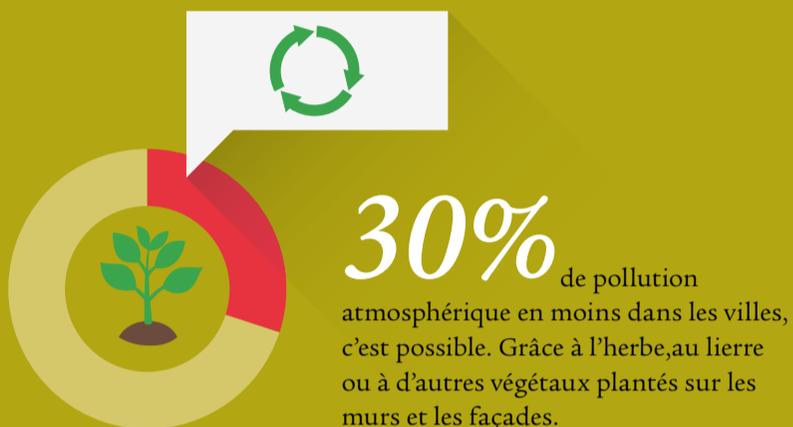
*L'«Urban Farming»,
la tendance du moment*

Nouveau: immeubles
de placement

*Extrait de notre
portefeuille immobilier actuel*

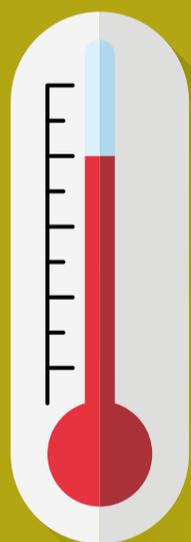
La ville verte

L'urbanisation galopante demande un aménagement créatif des surfaces dans nos cités. En effet, d'ici 2050, environ deux tiers de l'humanité vivront dans les villes. De nouveaux concepts permettant de réunir l'homme et la nature dans des espaces restreints sont nécessaires. L'une des possibilités est de se déployer vers le haut. Voici quelques faits et chiffres de la ville verte.



2 700 m²,

soit environ la superficie de la Statue de la Liberté à New York: telle est la taille de l'un des plus grands jardins verticaux du monde, installé au Mexique.



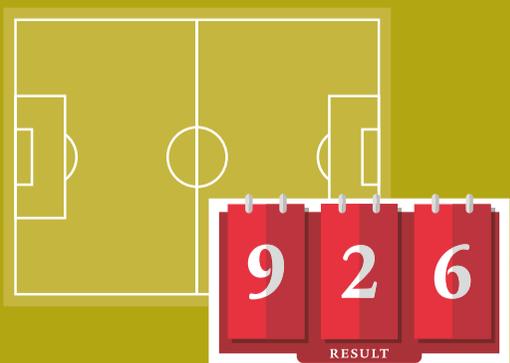
Jusqu'à **4°C** de plus en journée et 15°C la nuit à certains endroits: il fait beaucoup plus chaud dans les villes qu'aux alentours. Cela est dû aux bâtiments et aux surfaces goudronnées qui absorbent la chaleur solaire. La ville verte empêche ce réchauffement tout en améliorant la qualité de l'air.



1/4

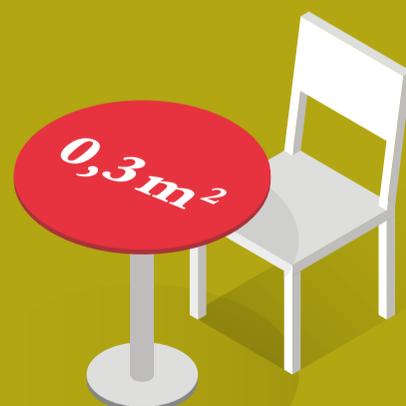
Environ **1/4** de la surface urbaine de Zurich est occupé par la forêt. A titre de comparaison, ce chiffre n'est que de 4,1% à Munich.

926 terrains de foot, soit 10 km²: le «Richmond Park» à Londres est le plus grand parc urbain du monde.



Sur **0,3 m²**

s'étend le plus petit parc urbain du monde. Il s'agit du «Mill Ends Park», dans l'Oregon (Etats-Unis).





Chers lecteurs,

Swiss Life Immopulse est la première entreprise suisse qui offre à ses clients un accès aux canaux de commercialisation numériques importants avec divers pack de commercialisation. L'avantage est très clair: il est possible d'atteindre en peu de temps plus d'acheteurs potentiels et de les aborder de manière ciblée.

Nos 60 conseillers en immobilier savent bien qu'aucun client ne ressemble à un autre, et que les besoins, les souhaits et les avis ne sont jamais les mêmes. Aucun bien, aucun souhait, aucune requête n'est identique. Pour nos experts en immobilier, il ne s'agit pas seulement de comprendre les besoins du client dès le début, mais de tout mettre en œuvre au quotidien afin de remplir le mandat dans les délais et à son entière satisfaction. Dans ce contexte, nos stratégies de commercialisation efficaces comportent de plus en plus de mesures numériques. Ainsi, non seulement un bien immobilier peut être mieux présenté que dans une annonce de journal, mais en plus, le temps et les frais de vente peuvent être réduits, et le prix de vente optimisé.

Pour nous, l'achat, la vente ou la transformation d'un bien ne représente pas qu'un simple mandat. C'est un engagement. Notre vaste savoir-faire et notre longue expérience nous permettent d'aider nos clients à prendre les bonnes décisions sur le long terme. Nous sommes une entreprise suisse de tradition qui s'appuie tant sur des valeurs éprouvées que sur les nouvelles formes de commercialisation. Votre sécurité et la réussite de votre achat ou de votre vente sont prioritaires. Pour nous, votre mandat est toujours une affaire personnelle.

Philipp Urech
Directeur Swiss Life Immopulse



Impressum
Editeur Swiss Life **Responsable** Philipp Urech, directeur Swiss Life Immopulse **Rédaction** Angela Grandjean, Andreas Sorge, Katharina Stirnimann **Mise en page** Swiss Life Graphics & Visuals **Soutien rédactionnel** Mediaform | Christoph Grenacher **Adresse de la rédaction/Commandes** Swiss Life, Magazine IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, case postale, 8022 Zurich, immopulse@swisslife.ch **Lectorat et traduction** Swiss Life Language Services **Impression et envoi** Engelberger Druck AG, Stans **Tirage** 55200 en allemand, 8200 en français, 1600 en italien **Parution** Biannuelle **Clause juridique** Les informations fournies dans cette publication sur les produits et les prestations ne s'assimilent pas à des offres au sens juridique du terme. Aucune correspondance ne sera échangée au sujet des concours et des tirages. Tout recours juridique est exclu. **Illustrations** Image de titre et pages 4/5: Simon Opladen; page 3: Shutterstock; page 7: Boeri Studio; Milan; Urban Farmers, Zurich; page 6: Schweizerhof, Berne; toutes les autres illustrations: Swiss Life. www.immopulse.ch

Lorsque la place vient à manquer

Grâce aux consommateurs ayant la main verte, les sacs de commissions, les boîtes de conserve et les bouteilles en PET vivent une deuxième vie en tant que matériel de base des jardins verticaux. La construction immobilière n'est désormais plus en reste: après les «Garden Tower» de Wabern près de Berne, d'autres immeubles végétalisés sont prévus.



Les «jardins verticaux» font la conquête des villes.

La place se fait toujours plus rare. De nombreux jardiniers amateurs l'ont bien compris lorsque leurs jardins ouvriers à l'abandon des villes ont été bétonnés. C'est pourquoi les surfaces cultivables sur un espace réduit sont très tendues. Et le printemps nous invite à donner le premier coup de bêche! L'autonomie alimentaire est dans l'air du temps. Il est possible de planter des salades, des fraises ou des herbes pour sa propre consommation sur une paroi ou dans un espace restreint. Les bouteilles en PET vides ou les boîtes de conserve empilables suspendues aux balcons vous préservent des regards curieux tout en vous permettant par exemple de cultiver un peu de tout: tomates, bettes, salades, herbes ou fleurs. Les sacs en plastique remplis de terre remplacent les pots, tout comme les boîtes en polyester. A vous de trouver l'usage qui vous convient le mieux! Un simple bac composé de planches fait parfaitement l'affaire, même s'il faut éviter de trop arroser si l'on ne veut pas inonder les balcons des étages inférieurs.

Aujourd'hui, la construction immobilière en Suisse mise aussi sur les jardins verticaux pour remplacer les espaces verts au sol. Un jardin vertical a été réalisé sur une tour d'habitation de 53 mètres de haut à Wabern près de Berne grâce à des plaques de béton posées en porte-à-faux. Sa superficie de 1200 m² apporte aussi une ombre agréable aux habitants des 45 appartements en été. En Suisse centrale et à Lausanne, d'autres tours comportant des jardins verticaux sont en construction. 85 appartements répartis sur 21 étages au total seront construits d'ici 2018 sur l'aire «Surstoffi» de Rotkreuz (ZG).

Cette tendance rejoint celle observée actuellement dans l'agriculture, qui considère les parois vertes comme les «champs de l'avenir». Pas seulement parce que la paroi végétale est un gain de place, mais aussi parce que sa fonction de réservoir d'énergie est très utile pour les habitations.

L'immobilier dans le sang

Les gens dans le cœur

La bienveillance est une qualité qui décrit bien Kurt Beck. Une vie menée avec détermination, qui l'expose parfois aux coups.

Beck n'est pas un charlatan, il ne pratique pas l'esbroufe: c'est un véritable conseiller en immobilier. Il aime les gens. C'est un homme au grand cœur, sincère et patient, qui dispose de vastes compétences en immobilier.



Lorsqu'ils ont rencontré le conseiller en immobilier Kurt Beck, Benjamina et Karl Gut-Errico l'ont tout de suite su: «c'est le bon!»



Le couple aborde l'avenir sereinement après avoir bien vendu son appartement.

Karl et Benjamina Gut-Errico de Sursee (LU) en ont fait l'expérience. Kurt Beck les a aidés à vendre leur appartement avant leur emménagement dans une résidence pour seniors. A 82 ans, Benjamina Gut est pétulante comme une ado et ne s'en laisse pas compter. Lorsque son mari Karl a mis en vente, sur l'un des plus grands portails immobiliers en ligne, leur bel appartement mansardé de 4½ pièces avec un grand balcon et une vue sur les montagnes, les courtiers se sont précipités. Ils ont assuré au couple qu'ils vendraient leur bien rapidement, sans aucun problème et au meilleur prix.

Toutefois, Mina, comme Karl appelle affectueusement sa moitié d'origine italienne, a rapidement démasqué les courtiers. Le premier: rien à espérer. Le deuxième ne croyait clairement pas à ce qu'il racontait. Le troisième a évoqué un prix qui a donné le tournis à Mina. Le quatrième: un beau parleur, mal habillé en plus! Le cinquième ne savait même pas depuis quand son entreprise existait. Quant au sixième, il avait les mains moites, «molto nervoso».

Kurt Beck avait lui aussi repéré l'annonce et contacté le couple à la suite des six autres conseillers en immobilier. Mina le rencontre et écoute ce qu'il a à dire. Après l'entretien, elle le sait: «C'est le bon!»

Karl Gut ajoute: «Nous avons tout de suite eu un bon contact avec Monsieur Beck. Il a été direct et franc.»

Il a paru «plus sérieux que les autres» et a convaincu le couple par sa compétence en immobilier et sa communication très claire. Une phrase a surtout marqué Karl Gut:

*«Nous n'allons pas seulement
fixer un bon prix ensemble.
Je veux vendre cet
appartement le mieux possible
avec votre coopération.»*

Il faut savoir que Sursee est situé dans une région de Suisse qui connaît un bel essor. Cette bourgade moyenne est en pleine éclosion. Le marché de l'immobilier y est très disputé, l'offre abondante et la demande fortement orientée sur la qualité. L'appartement des Gut se trouve au 2^e étage d'un immeuble classique des années 70, sans ascenseur. Il dispose d'un très beau balcon et d'une magnifique vue sur les Alpes. Le logement offre beaucoup d'intimité, une cuisine ouverte sur le salon, une grande entrée, deux chambres, un bureau, deux salles de bain et, en sous-sol, une cave et une salle de bricolage de 20 m² équipée d'un sauna, d'une douche et de W.-C.

Karl Gut et son épouse ont récemment emménagé dans une résidence pour seniors moderne près de la maison de retraite de Sursee. Ils se sont alors demandés qui pourrait s'intéresser à l'appartement qu'ils avaient habité pendant 37 ans. «Un jeune couple qui n'a pas encore d'enfants.» Leur sentiment était le bon: un jeune couple sur la trentaine, sans enfants et originaire de la ville s'est porté acquéreur. Les jeunes propriétaires ont fait des plans pour rénover l'appartement selon leurs exigences modernes, avec un budget conséquent et de nombreux travaux à réaliser par eux-mêmes.

En acceptant le mandat, Beck savait que ce bien ne serait pas facile à vendre. Mais cet excellent professionnel ne s'est pas laissé décourager pour autant. Cela n'aurait pas correspondu au caractère de cet homme dont les yeux qui brillent derrière les verres de lunettes enregistrent et classent toutes les informations importantes pour les utiliser, au besoin, dans son travail quotidien.

Après un apprentissage et une première orientation professionnelle dans le secteur automobile et l'industrie, Kurt Beck prend un nouveau tournant à 50 ans en devenant conseiller en immobilier. Pas totalement un hasard, puisqu'il était président d'une coopérative immobilière regroupant 115 appartements et qu'il connaissait donc déjà un peu le secteur. Après la famille, le travail est la chose la plus importante dans la vie de Kurt Beck. Il déclare sans détour: «Je ne suis pas un courtier. Je suis un conseiller en immobilier.» Il met son expertise au service des clients avec passion.

Après six ans de succès dans son métier et quelque 150 ventes immobilières, Beck est engagé par Swiss Life Impulse pour la région Seetal, Sempach, Sursee, Willisau et Entlebuch. Ce conseiller de 60 ans aujourd'hui correspond bien aux gens de la région. Il évite la vente agressive et accompagne ses clients avec une circonspection, un intérêt et un sérieux très appréciés. Il déclare avec force: «Je ne vais pas travailler seulement pour l'argent. Je veux avoir du plaisir et donner toute satisfaction dans ce que je fais.» Cet état d'esprit a plu à Mina Gut-Errico qui s'est bien entendue avec Beck très rapidement. Ce dernier a trouvé un couple d'acheteurs en un mois. Le prix convenait aux deux parties. Karl Gut, qui avait fait des calculs précis pour savoir ce qu'il pourrait s'offrir en vendant l'appartement, va pouvoir acheter le fauteuil dont il rêvait.

Et Mina dans tout ça? «J'ai déjà tout ce dont j'ai besoin.» Elle se réjouit de cuisiner un bon repas pour Kurt Beck afin de le remercier personnellement de ses bons services.



L'élégant appartement avec vue imprenable se trouve dans la commune de Sursee (LU).

La campagne arrive en ville

Autrefois, jardiner était considéré comme une occupation rurale et le miel comme un produit de montagne. Aujourd'hui, les abeilles arrivent dans les villes et sur les toits des métropoles vivent des poissons et poussent des légumes.



Les ruches du toit de l'hôtel Schweizerhof à Berne produisent jusqu'à 120 kg de miel par an.

Le triangle compris entre Bâle et Münchenstein s'étend sur 50 hectares. C'est l'une des plus grandes zones artisanales et de services de Suisse. Depuis 2006, ce site industriel se transforme en zone urbaine de l'agglomération bâloise et est en passe de devenir un nouveau quartier avec des appartements, des parcs, des prestataires, des magasins et une ferme sur un toit qui produit cinq tonnes de légumes et 850 kg de poisson par an depuis 2013.

La jeune entreprise «Urban Farmers» est un spin-off de la *Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften* (ZHAW). Elle combine pisciculture et production maraîchère au sein d'un processus appelé aquaponie. L'élevage des tilapias de trois centimètres en aquaculture est pratiqué en parallèle avec l'hydroculture de végétaux utiles comme les tomates, la mâche ou le cresson. Les nutriments issus de la ferme piscicole sont utilisés comme engrais pour la culture des végétaux. Cette technique est également utilisée depuis l'année dernière à

La Haye, aux Pays-Bas, sur le toit de l'ancienne usine Philips. 55 tonnes de légumes et 20 tonnes de poisson y sont produites chaque année. Depuis l'automne dernier, l'exploitation vend des paniers de légumes saisonniers en abonnement. Roman Gaus, fondateur de l'entreprise explique: «Nous pouvons ainsi ravitailler quelque 6000 personnes.»

L'arrivée de l'agriculture dans les villes n'est pas seulement consécutive au fait que les citoyens veulent toujours plus consommer des produits de proximité. La tendance qui privilégie un approvisionnement respectueux de l'environnement est aussi liée au débat sur l'avenir durable de nos villes. En 2045, 10 millions de personnes vivront en Suisse, dont un grand nombre dans les agglomérations actuelles. Il y aura donc beaucoup plus de personnes qui vivront et travailleront sur la même superficie et qui devront s'y sentir à l'aise. C'est un défi de taille posé à l'aménagement du territoire privé et public, qui devra non seulement offrir repos et



900 arbres et plus de 2000 plantes poussent sur les balcons des deux immeubles résidentiels «Vertical Forest» dans le centre de Milan (1). Ils protègent de la chaleur, du froid et du bruit.

calme, mais aussi favoriser le retour de la nature dans les villes. Karin Frick, spécialiste des tendances de l'institut Gottlieb Duttweiler, voit ici deux raisons majeures: dans une société de plus en plus virtuelle, le retour à la nature est considéré comme une nostalgie romantique du concret. Parallèlement, «Cette forte tendance est aussi technologique. L'industrie s'intéresse de près aux techniques de végétalisation des espaces intérieurs ainsi qu'à l'exploitation d'étages d'immeubles pour la production de denrées alimentaires» explique-t-elle dans un article récemment publié. Lorsqu'on cultive ses propres légumes, on sait au moins d'où ils viennent! C'est pourquoi les producteurs autonomes n'ont pas fait qu'exploiter les jardins verticaux pour leur production (cf. page 3). Les motivations économiques et sanitaires, ainsi que les réflexions écologiques entraînent une renaissance du fait maison.

Le retour des abeilles en fait partie. Sur le toit de l'hôtel cinq étoiles Schweizerhof de Berne, 150 000 abeilles se partagent un complexe de ruches. Avec ses trois colonies d'abeilles, l'établissement participe au projet «CitizenBees» dont le but est de développer les populations d'abeilles dans les villes afin de promouvoir l'équilibre écologique et de sensibiliser au problème de l'extinction des abeilles dans le monde. «En Suisse, environ un tiers des abeilles meurt tous les ans. Les abeilles sont pourtant essentielles à l'écosystème naturel et agricole», explique Audric de Campeau, fondateur de «CitizenBees». Sur le toit de l'hôtel, les abeilles produisent chaque année jusqu'à 120 kg de miel, selon les conditions atmosphériques. Ce nectar cinq étoiles ravit les papilles des amateurs.

A Zurich, l'apiculture urbaine est aussi à la mode. Le photographe Marc Latzel a installé ses colonies sur le toit d'une coopérative d'habitation à Zurich-Wiedikon. Le projet «Stadtbiene» organise aussi des ateliers d'apiculture à Zurich et Wabe3 loge ses abeilles sur des toits inutilisés avec une vue imprenable sur la ville. Les initiateurs préviennent toutefois les Zurichois: «Il est très possible que nos abeilles viennent butiner sur vos balcons de temps à autre.» Ces hyménoptères bourdonnants se sentent mieux en ville qu'à la campagne où l'on ne trouve souvent que des monocultures sans fleurs et où les champs sont fauchés très tôt dans la saison. C'est pourquoi les surfaces rurales n'offrent pas en permanence ce dont les abeilles ont besoin. Lorsque la florai-

son du colza et des pissenlits est terminée, les abeilles n'ont que peu de substance mellifère à butiner. Les apiculteurs doivent alors nourrir leurs colonies avec de l'eau sucrée. Dans une ville, le climat est en revanche plus doux. Les abeilles peuvent sortir plus tôt et butiner plus longtemps. Sur les balcons, dans les parcs, les biotopes, les terrains en friche et les jardins. Les abeilles ne souffrent pas non plus des pesticides utilisés dans l'agriculture qui nuisent à leur système nerveux et perturbent leur sens de l'orientation. Même si l'air est plus chargé en gaz d'échappement dans les villes, les abeilles semblent parfaitement s'en accommoder. Ces polluants n'ont aucun impact sur la qualité du miel. Le corps de l'abeille fonctionne à la manière d'un filtre, si bien que les substances nocives n'apparaissent pas dans le miel.



La jeune entreprise zurichoise «Urban Farmers» combine habilement pisciculture et production maraîchère.

L'«Urban Farming» conquiert la Suisse

Vous n'avez pas de balcon, pas de jardin et pas même la place pour un pot avec des herbes aromatiques? Aucun problème! Les possibilités de jardinage sont infinies dans de nombreuses villes de Suisse.

Des dizaines de caddies mis au rebut ont été placés dans la cour intérieure d'un ancien dépôt de tram à Berne et remplis d'humus. Le service horticole de la ville de Berne a installé des jardins mobiles dans lesquels poussent des fraises, des tomates, du persil ou encore des myosotis. La ville a fait du jardinage urbain une priorité: «Nous y voyons une possibilité d'augmenter encore la qualité de vie en zone urbaine», déclare la conseillère municipale Ursula Wyss. Zurich est encore plus avancée. Ici, c'est le parlement qui décide de ce qui doit pousser dans les espaces verts publics. Depuis 2014, on cultive des légumes à la place de fleurs sur les îlots de circulation et les plates-bandes.

A Lucerne, l'association «Der gemeine Garten Luzern» a aménagé un jardin sur le site du foyer pour seniors «Eichhof» qui profite aux pensionnaires du foyer ainsi qu'aux riverains (habitants, voisins, étudiants de la résidence universitaire), aux membres de l'association et à d'autres personnes intéressées. La charte de l'association indique aussi ce qui relie pratiquement tous les projets de jardinage urbain en Suisse: «Le jardin intergénérationnel Eichhof permet d'acquérir et d'appliquer des connaissances sur la culture biologique.»

Et ce n'est pas tout: cet endroit est une opportunité d'être activement en contact avec la nature. Des personnes de divers âges et cultures peuvent se rencontrer ici afin de pratiquer une activité dans le respect de la nature qui leur permettra d'élargir leurs connaissances sur l'alimentation et l'environnement et favorisera l'intégration sociale. Une consommation responsable, une alimentation en fonction des saisons, une participation active et un entretien constant de l'espace résidentiel sont des points prépondérants.

Le succès dépend de la bonne stratégie de commercialisation

60 conseillers Swiss Life Immopulse répartis dans toute la Suisse s'attèlent quotidiennement à concrétiser les rêves immobiliers de leurs clients. Outre l'expertise et une connaissance approfondie de la commercialisation, les compétences sociales et le tact sont des qualités essentielles pour réussir. Six conseillers Immopulse nous font part de leur quotidien.

Locarno



Massimo Dozio

«Dans une affaire de divorce, un avocat avait besoin d'une estimation de prix rapide pour la vente de la maison du couple. J'ai fait cette estimation. Les deux parties ont accepté le prix proposé sans aucune objection. C'était déjà une belle réussite car, souvent dans ce type de cas, l'une des parties veut avoir plus que l'autre. En visitant d'autres propriétés, j'ai entendu parler d'un jeune couple qui habitait non loin de la maison à vendre et qui cherchait un bien similaire. Un appartement intégré est un point très positif pour des jeunes, car il leur permet de garantir le paiement d'une hypothèque. C'était la clé pour l'attribution d'un mandat de vente à Swiss Life Immopulse. Le revenu du loyer couvrait presque entièrement l'intérêt hypothécaire. En fin de compte, tout le monde était satisfait!»

Horgen



Roberto Rotundo

«Le bien était mis en vente à 2,4 millions. Mais l'ancienneté de l'immeuble faisait de l'ombre à son excellent état. En outre, la route principale qui passait devant la propriété faisait presque oublier sa situation exceptionnelle et son grand terrain. Une évaluation faite par la banque est venue confirmer mon estimation. Il était évident que le prix ne pouvait pas dépasser 1,7 million sur le marché actuel. Afin de répondre aux besoins de l'acheteur, nous avons négocié le prix de vente en douceur. Le feedback du marché a été mentionné dans le rapport clientèle, puis discuté. Il était parfaitement clair que le prix demandé au départ n'était pas réaliste au vu des conditions actuelles du marché. Après un an de travail persévérant, nous avons pu vendre le bien pour 1,7 million de francs.»

Morges-La Côte



Philippe Cast

«Les propriétaires avaient une belle maison dans la région genevoise. Mais elle était devenue trop grande pour eux. Ils ont donc mandaté une agence locale pour la vendre. Après plus d'un an de vaines recherches, le couple m'a contacté. Je leur ai rendu visite, puis j'ai établi un dossier de vente avec une estimation de prix. J'ai ensuite mis le bien en vente sur les canaux correspondant au segment d'acquéreurs recherchés. J'ai rapidement trouvé des personnes intéressées, mais elles devaient d'abord elles-mêmes vendre leur logement avant de pouvoir conclure un achat. Je me suis donc chargé de cet autre mandat en parallèle, si bien qu'aucun financement transitoire n'a été nécessaire.»



Uster



Roger Schenk

«Un courtier régional tentait de vendre un appartement à Pfäffikon ZH depuis des mois. Il s'agissait d'un très bel appartement de luxe, mais dont la situation laissait malheureusement à désirer. Il y avait une voie ferrée d'un côté, et une route principale de l'autre. Comme le logement était mis en vente en tant que bien de luxe et à un prix un peu trop élevé, l'offre ne touchait pas le segment d'acquéreurs visé. J'ai orienté la communication dans une autre direction, présenté l'appartement comme jouissant d'une position centrale et mis en valeur les aspects pratiques plutôt que le côté luxe. J'ai aussi revu le prix à la baisse pour qu'il soit réaliste. Cette stratégie de marketing m'a permis de vendre le bien en quelques semaines seulement. La déclaration faite par l'acheteur après la vente est intéressante. Il avait déjà vu l'appartement sur Internet auparavant, mais l'avait trouvé trop cher. C'est un élément très important. Il faut présenter et commercialiser les biens immobiliers en fonction des groupes cibles. Dans le cas contraire, l'on n'atteint pas les acheteurs sérieux.»



Livio Corrado

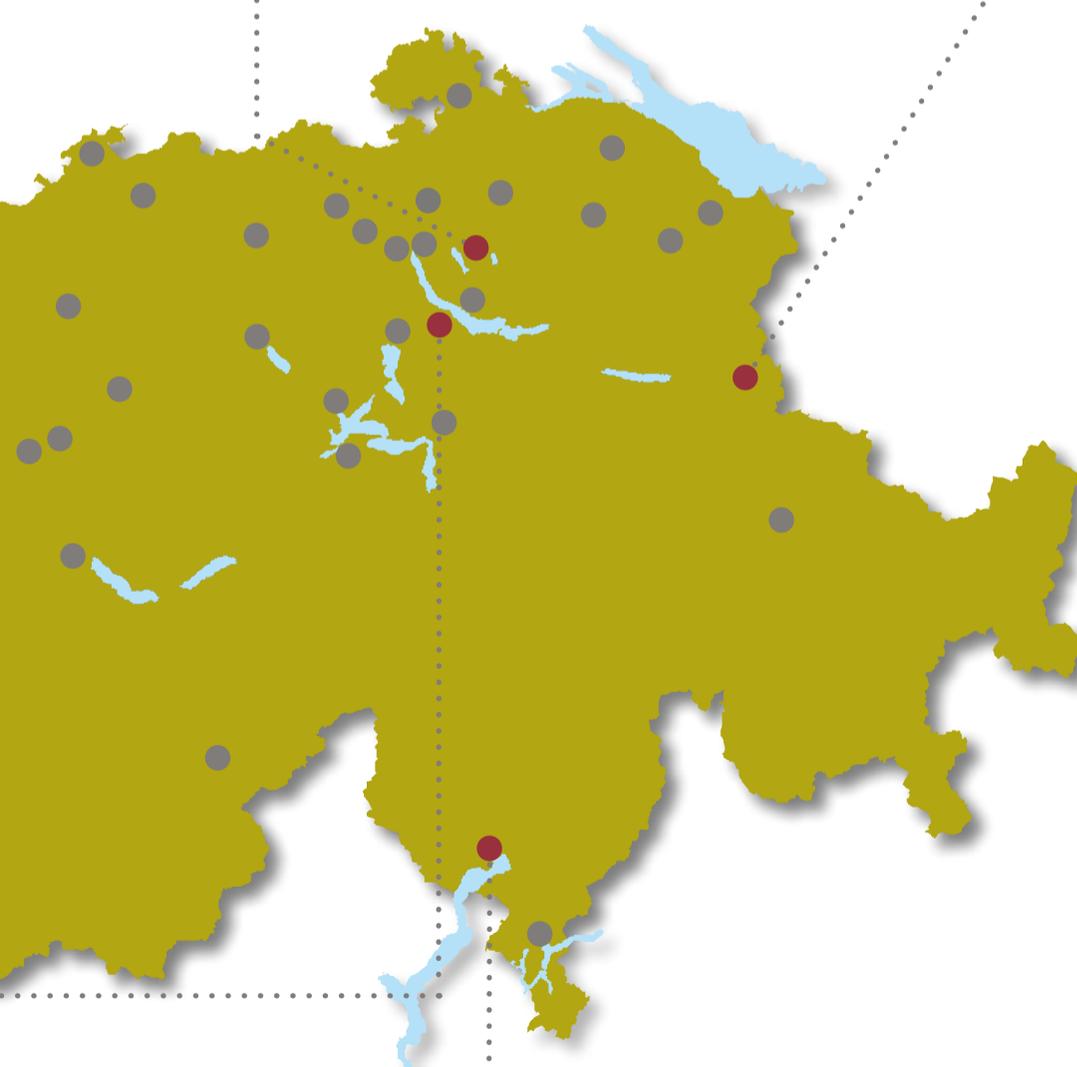
«Les mesures de marketing sont décisives pour une vente. Nous observons l'évolution du marché en permanence, nous faisons des pauses dans la commercialisation et des analyses, puis nous optimisons la présentation et repropsons le bien sous une autre forme. C'est ce que nous avons fait pour un appartement vide avec jardin. Les propriétaires avaient posé un parquet foncé, ce qui donnait un aspect sombre à l'intérieur. Lors des visites, la réaction était toujours la même: «Bel appartement, mais trop sombre.» Pour adoucir la première impression, nous avons eu recours au home staging et opté pour des coloris clairs: nous avons utilisé du beige, des meubles et des tapis clairs, des rideaux blancs. Ce petit re-looking a eu l'effet escompté. Nous avons trouvé des acheteurs potentiels après des visites très positives. Par la suite, l'appartement a été vendu assez rapidement au prix indiqué dans l'annonce.»

Glarus-Rheintal



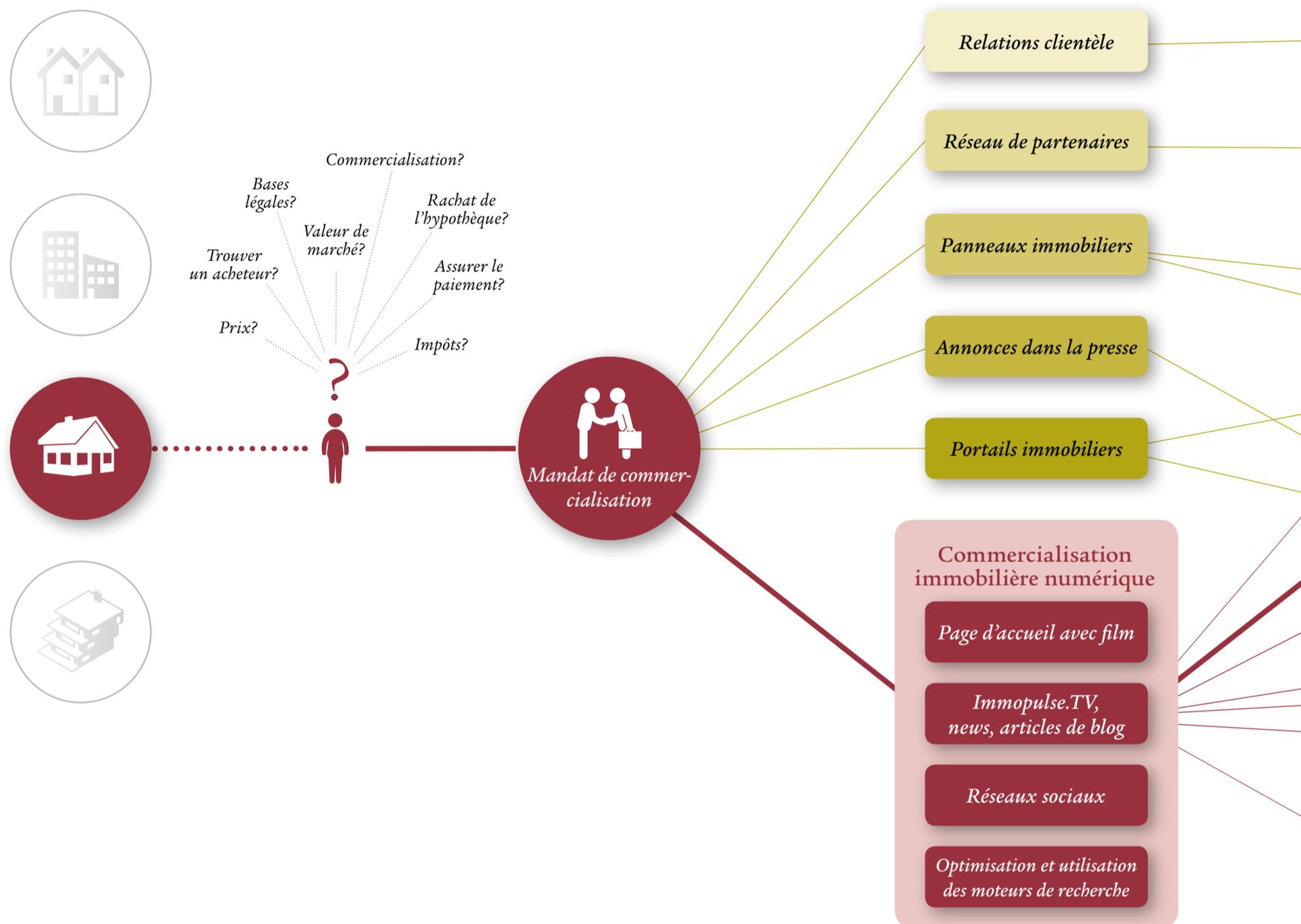
Stefan Sieber

«Faire ressortir les points forts du bien était notre priorité. Je devais vendre un bien encore en chantier qui était gris et sale. J'ai donc photographié le Sântis que l'on voyait depuis le terrain ainsi que la vue fabuleuse sur le lac de Constance. Mon enthousiasme pour ce bien semblait être contagieux lors des visites. J'indiquais aux visiteurs les belles randonnées à faire dans la région, où ils pouvaient trouver les plus belles fleurs ou encore les plus beaux points de vue. Un client m'a rapidement contacté. «Nous avons eu un coup de cœur pour cet endroit. Que faut-il faire pour avoir la maison?» Ils avaient vu le bien la veille. Le samedi matin, après une nuit de réflexion, ils m'ont donné leur accord définitif. Le lundi matin, à huit heures, l'acheteur avait tous les documents dans sa boîte mail. Il ne restait plus qu'à signer, scanner, renvoyer et verser un acompte pour la réservation. Tout a été parfaitement réalisé dans les plus brefs délais. Généralement, il faut battre le fer quand il est chaud!»



- 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

Réussir grâce à la commercialisation immobilière numérique – le pack complet exclusivement chez Swiss Life Immopulse



1 Besoins et questions

Que la décision de vendre un bien immobilier mûrisse pendant des années ou qu'elle survienne brusquement en raison d'un événement de la vie, elle est liée à plusieurs questions lourdes de conséquences dont il convient de ne pas sous-estimer la complexité. S'il faut tenir compte des aspects financiers, contractuels, juridiques et fiscaux, il faut aussi avoir les connaissances nécessaires en matière de construction, de marketing et de responsabilité civile. Dans l'immobilier Définition des objectifs certaines décisions dans un domaine peuvent avoir de lourdes conséquences sur d'autres.

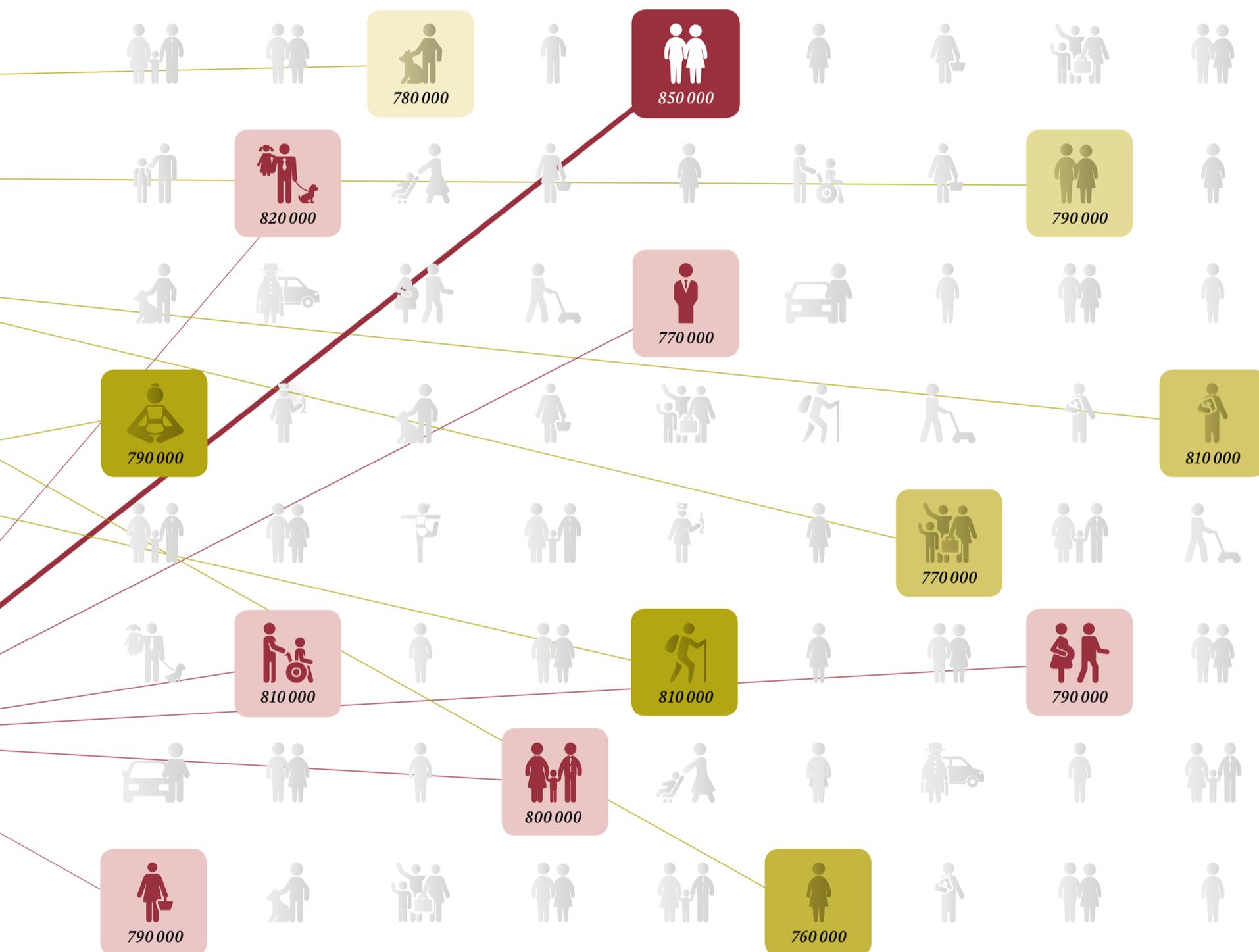
2 Définition des objectifs

Le conseiller en immobilier élabore une proposition qui tient compte à la fois des besoins de la clientèle et du marché de l'immobilier. Ensemble, nous fixons les objectifs et définissons les mesures à prendre pour commercialiser le bien. Pour réaliser un marketing efficace, il faut définir le segment de clients optimal avec le pouvoir d'achat correspondant. Le type et l'utilisation du bien sont des facteurs importants tout comme la structure, le potentiel et le cycle de renouvellement. Le conseiller en immobilier de Swiss Life Immopulse a l'expérience et l'expertise pour aborder les différents thèmes de manière adéquate.

3 Commercialisation immobilière

Les besoins du vendeur, la situation actuelle du marché, le bien immobilier en lui-même et le segment clientèle adéquat sont à la base d'une stratégie de commercialisation efficace et pertinente. L'élaboration et la combinaison des diverses mesures permettent d'atteindre le résultat visé. Ces dernières années, l'impact des diverses mesures a fortement changé. Les annonces de journaux sont en train d'être remplacées par les portails immobiliers et perdent progressivement leur effet. Les canaux de communication connus cèdent progressivement la place aux moyens numériques modernes. Et cela concerne toutes les classes d'âge.

Swiss Life Immopulse est la première entreprise suisse qui offre à ses clients un accès aux canaux de commercialisation numériques importants avec divers packs de commercialisation. Cela permet d'atteindre en peu de temps plus d'acheteurs potentiels et de les aborder de manière ciblée. Les conseillers en immobilier et les experts en marketing veillent à ce que les biens immobiliers soient bien présentés sur chaque canal de commercialisation. Le résultat est évident: le temps de vente et les coûts sont réduits, le prix de vente optimisé.



4 Portée

Chaque mesure de commercialisation a une certaine portée auprès d'acheteurs potentiels. La combinaison ciblée de diverses mesures augmente la portée du message et se révèle plus efficace que la somme des mesures individuelles. Les canaux de commercialisation numériques sont aujourd'hui le moyen de communication le plus efficace et leur portée est inégalée. Des packs de commercialisation qui proposent des mesures combinées sont à la disposition des clients de Swiss Life Immopulse afin d'optimiser l'impact souhaité et d'augmenter l'efficacité au maximum.

5 Suivi de la clientèle

L'achat d'un bien immobilier n'est pas seulement matériel, il est aussi chargé d'émotions. Le processus décisionnel lors de l'achat d'un bien immobilier est aussi vaste et complexe que pour la vente. Le conseiller en immobilier recense les besoins de l'acheteur. Il veille à mettre en avant le potentiel du bien et apporte des réponses compétentes à toutes les questions.

6 Négociation et transaction

De par leur longue expérience de la transaction et de la négociation immobilières et les contacts quotidiens avec des acheteurs potentiels, nos conseillers en immobilier sont parfaitement préparés et savent garder leur calme dans les situations les plus délicates. Même lorsque le vendeur et l'acquéreur sont tombés d'accord sur le prix, il reste encore divers détails à éclaircir avant la conclusion s'agissant des finances. Les cas les plus courants sont les modifications des dispositions légales et la garantie des capitaux. L'expérience du conseiller en immobilier est garante d'une transaction parfaite et efficace.



Superbes chalets aux normes Minergie dans un lieu exceptionnel

Carì (TI)

Résidence idyllique sur les hauteurs de Faido

 Chalets aux normes Minergie

 4½ pièces

 Garage souterrain

 Résidence secondaire

 de 90 à 120 m²

 1655 m d'altitude



Carì est un petit village des Alpes suisses. C'est ici que seront construits cinq chalets de standing à 1655 m d'altitude. Carì est rattaché à la commune de Faido au Tessin, la région la plus ensoleillée de Suisse. En basse saison, Carì n'est pas un lieu très animé. Mais en août et en hiver, il se transforme en véritable village-lumière grâce à la venue de nombreux amoureux de la montagne et amateurs de sport.

Les chalets de 4½ pièces réparties sur une surface habitable de 90 à 120 m² ont un authentique charme alpin et se distinguent par un très bel intérieur baigné de lumière. Les matériaux ont été choisis avec une grande minutie, et les boiseries omniprésentes invitent à la détente dans une atmosphère agréable. Le sous-sol à flanc de coteau avec sa sortie directe sur une terrasse comporte une grande pièce de loisirs, une salle d'eau ainsi qu'une buanderie. Le rez-de-chaussée accueille une grande pièce de vie avec cuisine américaine équipée des appareils les plus modernes, une autre salle d'eau et un bureau. A l'étage se trouve une galerie très lumineuse avec vue sur les magnifiques montagnes tessinoises. Ce chalet de charme comporte deux chambres et une

grande salle de bain. Le parking souterrain utilisable par les habitants des chalets n'est qu'à quelques mètres. L'acquéreur peut choisir lui-même l'aménagement intérieur de son chalet. Cette splendide propriété est une résidence secondaire idéale, mais aussi un bon investissement dans un domicile de vacances.



 **Interlocuteur**

Swiss Life Impulse
Agence générale de Lugano
Evita Zaverdjiev, conseillère en immobilier
Via Nassa 5, 6901 Lugano
Téléphone 091 911 99 35
evita.zaverdjiev@swisslife.ch

www.immopulse.ch



Logements modernes de rêve dans un lieu idyllique

Sugiez (FR)

Des villas directement au bord du canal de la Broye

 Maisons mitoyennes

 4½ pièces et 5½ pièces

 Parking couvert

 Au bord de l'eau

 de 150 à 200 m²

 Ecoles à 400 mètres

La commune de Mont-Vully se situe dans le district du lac, au nord du canton de Fribourg. C'est ici, sur les bords du canal de la Broye, que neuf maisons familiales avec tout le confort moderne vont être construites. Le sympathique village de Sugiez se trouve directement sur la fameuse «Barrière de rösti», la frontière entre les deux régions linguistiques. Sises entre les vignes et le lac, les habitations sont à 15 minutes de Neuchâtel, 20 minutes de Berne et 30 minutes de Fribourg.

Ces maisons mitoyennes ont une superficie comprise entre 150 et 200 m². La plupart ont un salon avec une vue splendide sur le canal de la Broye. La répartition des pièces est pratique. Le rez-de-chaussée comporte deux places de parking couvertes, l'entrée, la buanderie, un débarras ainsi qu'une grande cave. Le premier étage se compose d'une grande pièce de vie avec cuisine américaine et d'une salle à manger qui donne directement sur la terrasse en pergola. Un escalier descend au jardin. Cet étage inclut encore des toilettes et un cellier. L'étage supérieur comporte une chambre principale avec balcon, deux autres chambres et une salle de bain avec baignoire et douche. Les maisons d'angle disposent en outre d'une

chambre supplémentaire et d'une loggia. Ces logements coûtent entre 860 000 et 1 380 000 francs. La construction devrait débuter en hiver ou au printemps 2017. Les acquéreurs peuvent demander des aménagements individuels, notamment au niveau des équipements sanitaires, de la cuisine (façades, revêtements, emplacement, appareils), de l'électricité, des sols et des revêtements muraux dans les salles d'eau (matériel, pose) ou encore des placards encastrés (revêtements, emplacement).

 **Interlocuteur**

Swiss Life Impopulse
Agence générale Neuchâtel-Jura
Bernard Juillard, conseiller en immobilier
Rue de la Promenade-Noire 1, 2000 Neuchâtel
Téléphone 032 723 18 90
bernard.juillard@swisslife.ch

www.immopulse.ch



Immeubles de placement

Vous cherchez des possibilités d'investissement alternatives? Un placement direct dans des immeubles résidentiels ou commerciaux vous garantit des revenus intéressants. Nous avons sélectionné quatre biens pour vous.

Bachenbülach (ZH)

8184 Bachenbülach

- >> Immeuble de bureaux
- >> Rendement brut 5,37
- >> Rendement des capitaux propres estimé 10,45
- >> Année de construction 1983
- >> Surface locative 3891 m²
- >> Volume de placement 11 mio. CHF

 Karl-Heinz Funke, tél. 043 284 46 81



La Tzoumaz (VS)

1918 La Tzoumaz

- >> Lotissement d'appartements de vacances
- >> Rendement brut 4,29
- >> Rendement des capitaux propres estimé 9,31
- >> Nouvelle construction
- >> Nombre d'unités 49
- >> Volume de placement 38 mio. CHF

 Raymond Greber, tél. 022 908 38 59



Vuisternens-en-Ogoz (FR)

1696 Vuisternens-en-Ogoz

- >> Immeuble commercial
- >> Rendement brut 6,14
- >> Rendement des capitaux propres estimé 7,52
- >> Année de construction 1981
- >> Surface locative 19 000 m²
- >> Volume de placement 19 mio. CHF

 Bahram Khadavi, tél. 043 284 46 83



Diegten (BL)

4457 Diegten

- >> Immeubles locatifs
- >> Rendement brut 4,29
- >> Rendement des capitaux propres estimé 9,31
- >> Nouvelle construction
- >> Nombre d'unités 23
- >> Volume de placement 9,85 mio. CHF

 Benedikt Miltner, tél. 061 227 88 49



Vendu

Biens immobiliers coup de cœur

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

Buchs (SG)

9470 Buchs

>> Maison individuelle	
>> Année de construction	1988
>> Terrain	482 m ²
>> Surface habitable	170 m ²
>> Pièces	6½
>> Prix	1,1 mio. CHF

 Stefan Sieber, tél. 081 755 56 24



Laufenburg (AG)

5080 Laufenburg

>> Maison individuelle	
>> Année de construction	1769
>> Terrain	1946 m ²
>> Surface habitable	175 m ²
>> Pièces	6½
>> Prix	1,1 mio. CHF

 Julian Lander, tél. 044 925 39 72



Ermatingen (TG)

8272 Ermatingen

>> Maison individuelle	
>> Année de rénovation	1986
>> Terrain	1105 m ²
>> Surface habitable	338 m ²
>> Pièces	8½
>> Prix	2,45 mio. CHF

 Rosmarie Obergfell, tél. 071 677 95 70



Rossinière (VD)

1658 Rossinière

>> Maison individuelle	
>> Année de construction	1706
>> Terrain	228 m ²
>> Surface habitable	220 m ²
>> Pièces	7½
>> Prix	1,2 mio. CHF

 Pascal Quartenoud, tél. 021 340 08 20



Du rêve immobilier à l'immobilier de vos rêves

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



Altendorf (SZ)

8852 Altendorf

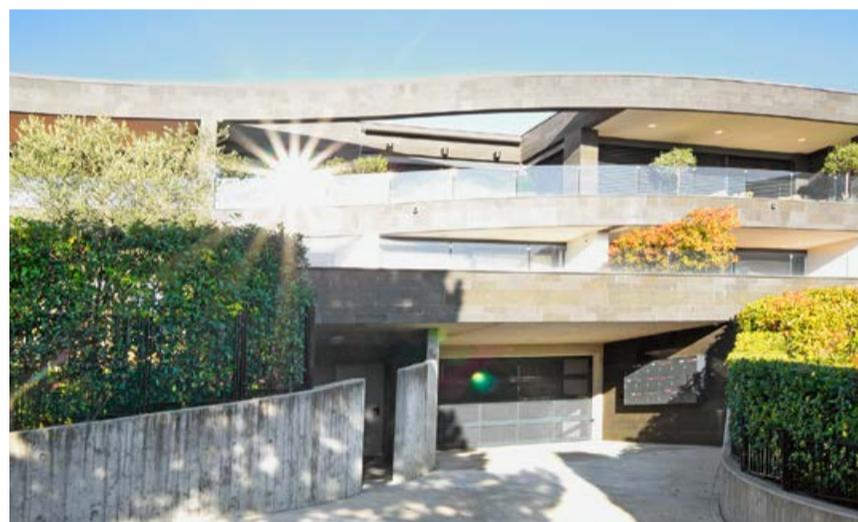


>> Maison de campagne >> Surface habitable 320m² >> Pièces 8½
>> Année de construction 1979 >> Terrain 1562m² >> Prix 3,6 mio. CHF

Roberto Rotundo, tél. 044 727 60 12

Porza (TI)

6948 Porza



>> Appartement de standing >> Surface habitable 210m² >> Pièces 5
>> Année de construction 2011 >> Surface extérieure 48m² >> Prix 3,5 mio. CHF

Massimo Dozio, tél. 091 821 22 51

Ersigen (BE)

3423 Ersigen



>> Villas jumelées >> Surface habitable 423m² >> Pièces 10½
>> Année de construction 2002 >> Terrain 1462m² >> Prix 2,55 mio. CHF

Armend Isufi, tél. 034 420 07 39

Gentilino (TI)

6925 Gentilino



>> Villa >> Surface habitable 306m² >> Pièces 5½
>> Année de construction 1986 >> Terrain 1258m² >> Prix 3,3 mio. CHF

Evita Zaverdjiev, tél. 091 911 99 35

Pfäffikon (SZ)

8808 Pfäffikon



- >> Appartement en attique >> Surface habitable 207 m² >> Pièces 3½
- >> Année de construction 2006 >> Surface extérieure 68m² >> Prix 3,45 mio.CHF

 Rolf Belser, tél. 044 266 11 52

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

- >> Appartement duplex >> Surface habitable 250 m² >> Pièces 7
- >> Rénovation 2008 >> Surface extérieure 208m² >> Prix 1,2 mio. CHF

 Gianpietro Bernini, tél. 021 340 08 16

Zürich (ZH)

8053 Zürich



- >> Appartement avec jardin >> Surface habitable 180 m² >> Pièces 4½
- >> Année de construction 2015 >> Surface extérieure 33m² >> Prix 1,92 mio.CHF

 Rolf Belser, tél. 044 266 11 52

Ponte Capriasca (TI)

6946 Ponte Capriasca



- >> Villa >> Surface habitable 500 m² >> Pièces 12
- >> Année de construction 1983 >> Terrain 3500m² >> Prix 4 mio.CHF

 Massimo Dozio, tél. 091 821 22 51

Thalwil (ZH)

8800 Thalwil



- >> Maison urbaine >> Surface habitable 150 m² >> Pièces 5½
- >> Année de construction 2000 >> Terrain 406m² >> Prix 2,2 mio. CHF

 Roberto Rotundo, tél. 044 727 60 12

Montagnola (TI)

6926 Montagnola



- >> Domicile de standing >> Surface habitable 186 m² >> Pièces 5
- >> Année de construction 2010 >> Surface extérieure 36m² >> Prix 2,67 mio. CHF

 Massimo Dozio, tél. 091 821 22 51

99

biens immobiliers pour vous

Les pages suivantes vous présentent quelques-unes des offres de notre portefeuille immobilier actuel à l'échelle nationale. Pour de plus amples renseignements et d'autres offres, rendez-vous sur notre page Internet et consultez notre catalogue immobilier en ligne. Les fonctions de recherche et de filtrage vous permettront de trouver rapidement le bien que vous cherchez.

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



9 Thoun (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 Berne (BE)



8 Cormondes (FR)



15 Breitenbach (SO)



16 Laufon (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 1786 Sugiez 4½ pièces Surf. hab. 150 m ² Prix 860 000	11 3718 Kandersteg 7 pièces Terrain 404 m ² Prix à partir de 300 000	23 5243 Mülligen 4½ pièces Surf. hab. 110 m ² Prix 570 000
2 2052 Fontaine-melon 4½ pièces Surf. hab. 128 m ² Prix 495 000	12 3902 Glis 5½ pièces Surf. hab. 137 m ² Prix 690 000	24 5726 Unterkulm Terrain à bâtir 3206 m ² Prix 1,15 mio.
3 2564 Bellmund 12 pièces Surf. hab. 420 m ² Prix 1,69 mio.	13 3906 Saas-Fee 3½ pièces Surf. hab. 58 m ² Prix 415 000	25 5726 Unterkulm 7½ pièces Surf. hab. 232 m ² Prix 750 000
4 3018 Berne 3½ pièces Surf. hab. 91 m ² Prix 685 000	14 3910 Saas-Grund 4½ pièces Surf. hab. 105 m ² Prix sur demande	26 5726 Unterkulm 4½ pièces Surf. hab. 88 m ² Prix 570 000
5 3066 Stettlen 5½ pièces Surf. hab. 186 m ² Prix à partir de 1,62 mio.	15 4226 Breitenbach 3½ pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 698 000	27 6023 Rothenburg Surface commerciale locative 1260 m ² Prix 1,95 mio.
6 3202 Frauenkappelen 6½ pièces Terrain 675 m ² Prix 1,06 mio.	16 4242 Laufon 5½ pièces Surf. hab. 140 m ² Prix 895 000	28 6084 Hasliberg Wasserwendi 3½ pièces Surf. hab. 100 m ² Prix sur demande
7 3205 Gümmenen 9 pièces Surf. hab. 270 m ² Prix 1,1 mio.	17 4313 Möhlin 5½ pièces Surf. hab. 166 m ² Prix 1,15 mio.	29 6142 Gettnau 4½ pièces Surf. hab. 123 m ² Prix 560 000
8 3212 Cormondes 4½ pièces Terrain 418 m ² Prix 750 000	18 4512 Bellach 6 pièces Surf. hab. 140 m ² Prix 680 000	
9 3608 Thoune 3½ pièces Surf. hab. 99 m ² Prix 595 000	19 4600 Olten 3½ pièces Surf. hab. 97 m ² Prix 495 000	
10 3664 Burgstein 7½ pièces Surf. hab. 162 m ² Prix 730 000	20 5018 Erlinsbach 4½ pièces Surf. hab. 152 m ² Prix 850 000	
	21 5070 Frick 2 pièces Surf. hab. 91 m ² Prix 470 000	
	22 5200 Brugg 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 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 Rhâzüns (GR)



54 Maglio di Colla (TI)



61 Tinizong (GR)



55 Sonvico (TI)



62 Scuol (GR)



56 Astano (TI)



63 Scuol (GR)



57 Coire (GR)



64 Vicosoprano (GR)

30 6170 Schüpfheim 10 pièces Surf. hab. 260 m ² Prix 965 000	42 6534 S. Vittore 4 pièces Surf. hab. 80 m ² Prix 385 000	52 6834 Morbio Inferiore 6½ pièces Surf. hab. 183 m ² Prix 665 000
31 6210 Sursee 7½ pièces Surf. hab. 170 m ² Prix 1,055 mio.	43 6565 San Bernardino 2½ pièces Surf. hab. 57 m ² Prix 250 000	53 6877 Coldrerio 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 590 000
32 6214 Schenk 7½ pièces Surf. hab. 200 m ² Prix 1,17 mio.	44 6574 Vira 3½ pièces Surf. hab. 80 m ² Prix 550 000	54 6959 Maglio di Colla Terrain à bâtir 526 m ² Prix 263 000
33 6218 Hochdorf 8½ pièces Surf. hab. 266 m ² Prix 1,795 mio.	45 6579 Piazzogna 4 pièces Surf. hab. 150 m ² Prix 790 000	55 6968 Sonvico 5 pièces Surf. hab. 190 m ² Prix 1,29 mio.
34 6252 Dagmer- sellen 4½ pièces Surf. hab. 144 m ² Prix 715 000	46 6644 Orselina 6 pièces Surf. hab. 288 m ² Prix 1,95 mio.	56 6999 Astano 5 pièces Surf. hab. 125 m ² Prix 840 000
35 6370 Oberdorf 6½ pièces Surf. hab. 202 m ² Prix sur demande	47 6648 Minusio 5½ pièces Surf. hab. 141 m ² Prix 1,28 mio.	57 7000 Coire 4½ pièces Surf. hab. 101 m ² Prix 840 000
36 6373 Ennet- bürgen 4½ pièces Surf. hab. 145 m ² Prix 1,39 mio.	48 6648 Minusio Terrain à bâtir 1338 m ² Prix 1 mio.	58 7028 St. Peter 3½ pièces Surf. hab. 75 m ² Prix 480 000
37 6410 Goldau 4½ pièces Surf. hab. 103 m ² Prix 700 000	49 6657 Palagnedra 10 pièces Surf. hab. 360 m ² Prix 350 000	59 7031 Laax 4½ pièces Surf. hab. 77 m ² Prix 785 000
38 6490 Andermatt 4½ pièces Surf. hab. 90 m ² Prix 490 000	50 6744 Personico 3 appart. Terrain 370 m ² Prix 930 000	60 7403 Rhâzüns 4½ pièces Surf. hab. 118 m ² Prix 675 000
39 6523 Preonzo 4 pièces Surf. hab. 118 m ² Prix à partir de 570 000	51 6749 Sobrio 4 pièces Surf. hab. 74 m ² Prix à partir de 300 000	61 7453 Tinizong 10 pièces Surf. hab. 260 m ² Prix 540 000
40 6528 Camorino 4 pièces Surf. hab. 110 m ² Prix 625 000	62 7550 Scuol 3½ pièces Surf. hab. 90 m ² Prix 755 000	63 7550 Scuol 2½ pièces Surf. hab. 64 m ² Prix 630 000
41 6533 Lumino 3½ pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 635 000	64 7603 Vicoso- prano 3½ pièces Surf. hab. 72 m ² Prix 170 000	



65 Zurich (ZH)



72 Unterstammheim (ZH)



79 Herrliberg (ZH)



66 Zurich (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)



93 Rorschacherberg (SG)



87 Bonstetten (ZH)



94 Thal (SG)



88 Rehetobel (AR)



95 Wolfhalden (AR)



89 Appenzell (AI)



96 Heerbrugg (SG)



90 Teufen (AR)



97 Altstätten (SG)



91 Herisau (AR)



98 Montlingen (SG)



92 Neukirch an der Thur (TG)



99 Matzingen (TG)

65 8038 Zurich 4½ pièces Surf. hab. 136 m ² Prix 2,05 mio.	77 8623 Wetzikon 5½ pièces Surf. hab. 130 m ² Prix 1,25 mio.	90 9053 Teufen 4½ pièces Surf. hab. 114 m ² Prix 790 000
66 8046 Zurich 4 pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 930 000	78 8634 Hombrech- tikon 5½ pièces Surf. hab. 133 m ² Prix 1,2 mio.	91 9100 Herisau 6½ pièces Surf. hab. 200 m ² Prix sur demande
67 8153 Rümlang 5½ pièces Terrain 400 m ² Prix 1,17 mio.	79 8704 Herrliberg 4½ pièces Surf. hab. 136,5 m ² Prix 2,25 mio.	92 9217 Neukirch an der Thur 3 appart. Rendement brut de 4,37% Prix 1,39 mio.
68 8157 Dielsdorf 6½ pièces Surf. hab. 228 m ² Prix 1,1 mio.	80 8712 Stäfa Maison ind. avec surf. comm. Surf. hab. 220 m ² Prix 2,85 mio.	93 9404 Ror- schacherberg 6½ pièces Surf. hab. 249 m ² Prix 1,99 mio.
69 8272 Ermatingen 3½ pièces Surf. hab. 93 m ² Prix 675 000	81 8757 Filzbach 8½ pièces Surf. hab. 242 m ² Prix 795 000	94 9425 Thal 7 pièces Surf. hab. 190 m ² Prix sur demande
70 8447 Dachsen 5½ pièces Surf. hab. 165 m ² Prix 950 000	82 8783 Linthal 5½ pièces Surf. hab. 144 m ² Prix 250 000	95 9427 Wolfhalden 4½ pièces Surf. hab. 117 m ² Prix 646 000
71 8474 Dinhard 4½ pièces Surf. hab. 117 m ² Prix 620 000	83 8783 Linthal- Dorf 1 appart., 9 surf. comm. Surf. hab. 223 m ² Prix 365 000	96 9435 Heerbrugg 6½ pièces Surf. hab. 192 m ² Prix sur demande
72 8476 Unter- stammheim 9 pièces Surf. hab. 204 m ² Prix 1,15 mio.	84 8805 Richterswil 3½ pièces Surf. hab. 96 m ² Prix 730 000	97 9450 Altstätten 7½ pièces Surf. hab. 175 m ² Prix 1,62 mio.
73 8507 Hörhausen 3½ pièces Surf. hab. 90 m ² Prix 570 000	85 8836 Bennau 5 pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 630 000	98 9462 Montlingen 13½ pièces Surf. hab. 403 m ² Prix sur demande
74 8546 Islikon 6½ pièces Surf. hab. 170 m ² Prix 895 000	86 8852 Altendorf 4½ pièces Surf. hab. 135 m ² Prix 1,18 mio.	99 9548 Matzingen 3½ pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 545 000
75 8597 Landschlacht 4½ pièces Surf. hab. 115 m ² Prix 695 000	87 8906 Bonstetten 5½ pièces Surf. hab. 129 m ² Prix 990 000	
76 8606 Greifensee 4½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 1,43 mio.	88 9038 Rehetobel 4½ pièces Surf. hab. 126 m ² Prix 710 000	
	89 9050 Appenzell 5½ pièces Surf. hab. 190 m ² Prix 1,69 mio.	



SwissLife

*«Compétent
et humain»*

