

IMMOPULSE



Gli immobili nel sangue

*I coniugi Gut soddisfatti del
loro consulente immobiliare*

La campagna va in città

*«Urban farming» –
un trend sempre più diffuso*

Novità: immobili d'investimento

*Un estratto dal nostro
attuale portafoglio immobiliare*

La città verde

La crescente urbanizzazione (entro il 2050 i 2/3 dell'umanità vivranno in città) rende necessaria una gestione creativa dello spazio urbano disponibile. Sono richieste nuove idee per avvicinare uomo e natura in uno spazio ristretto: ad esempio l'inverdimento verticale. Qualche dato sulla città verde.

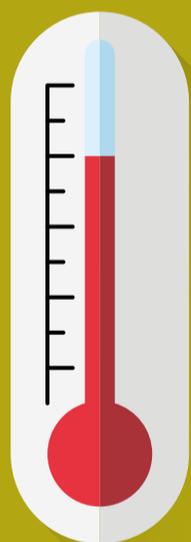


Una riduzione fino al **30%** dell'inquinamento atmosferico può essere raggiunta nelle città grazie all'erba, all'edera e ad altre piante che crescono sui muri degli edifici.



2 700 m²

ossia circa la superficie della Statua della Libertà di New York, è l'estensione di uno dei più grandi «green wall» (giardino verticale) del mondo, situato in Messico.



Fino a **4°C** in più di giorno e, in alcuni luoghi, 15°C in più di notte è lo sbalzo termico tra la città e i dintorni, poiché gli edifici e le superfici catramate assorbono le radiazioni solari. Le aree verdi urbane contrastano questo fenomeno e migliorano al contempo la qualità dell'aria.



1/4

Circa **1/4** dello spazio urbano di Zurigo è coperto da boschi. Per fare un confronto, a Monaco la superficie boschiva è soltanto del 4,1% circa.

926 campi da calcio, ossia 10 km², è la superficie occupata dal «Richmond Park» di Londra, il più grande parco cittadino del mondo.



0,3 m²

è la superficie del più piccolo parco urbano del mondo, il «Mill Ends Park» nell'Oregon (Stati Uniti).





Gentili lettori

Prima fra le imprese in Svizzera, Swiss Life Immopulse consente ai propri clienti di accedere ai canali di commercializzazione digitali fondamentali con diversi pacchetti specifici. Il vantaggio è evidente: raggiungere in tempi brevi un maggior numero di potenziali acquirenti e proporre loro offerte mirate.

Tuttavia i nostri 60 consulenti immobiliari sanno che ogni cliente ha richieste, desideri e opinioni diversi e che nessun immobile è uguale all'altro. Per i nostri esperti non si tratta solo di individuare le esigenze dei clienti, ma di impegnarsi ogni giorno per portare a termine il loro mandato in tempo e con piena soddisfazione di tutte le parti in causa. Le nostre efficienti strategie di commercializzazione includono in misura crescente misure digitali di commercializzazione, non solo per presentare l'immobile in modo più attraente rispetto ad esempio a un'inserzione, ma anche per ridurre i tempi e i costi di vendita e ottimizzare il prezzo di vendita.

Pertanto l'acquisto, la vendita o la ristrutturazione di un immobile non rappresenta per noi soltanto un lavoro, ma una missione: mediante il vasto know-how e l'esperienza pluriennale puntiamo ad aiutare il cliente a prendere decisioni in grado di reggere nel lungo periodo.

Essendo un'impresa svizzera di tradizione, ci basiamo sia su valori consolidati che su nuove forme di commercializzazione. La vostra sicurezza e il vostro successo nella compravendita sono le nostre assolute priorità; le vostre esigenze sono sempre il fulcro della nostra attività.

Philipp Urech
Direttore Swiss Life Immopulse

Impressum
Editore Swiss Life **Responsabile** Philipp Urech, direttore Swiss Life Immopulse **Redazione** Angela Grandjean, Andreas Sorge, Katharina Stirnimann **Layout** Swiss Life Graphics & Visuals **Supporto redazionale** Mediaform | Christoph Grenacher **Indirizzo della redazione/Ordinazioni** Swiss Life, Magazin IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, Casella postale, 8022 Zurigo, immopulse@swisslife.ch **Lettorato e traduzione** Swiss Life Language Services **Stampa e spedizione** Engelberger Druck AG, Stans **Tiratura** 55200 tedesco, 8200 francese, 1600 italiano **Pubblicazione** due volte all'anno **Avviso legale** Le informazioni sui servizi e sui prodotti fornite nella presente pubblicazione non costituiscono un'offerta in termini giuridici. Non viene tenuta alcuna corrispondenza in merito a concorsi. Sono escluse le vie legali. **Crediti fotografici** Copertina e pagine 4/5: Simon Opladen; pagina 3: Shutterstock, pagina 7: Boeri Studio, Milano; Urban Farmers, Zurigo; pagina 6: Schweizerhof, Berna; tutte le altre immagini: Swiss Life. www.immopulse.ch

Quando lo spazio scarseggia

Borse della spesa, barattoli di latta e bottiglie di PET vivono una seconda vita come materiali di base nei giardini verticali dei consumatori con il pollice verde. Ora partecipa anche l'edilizia residenziale: dopo il «Garden Tower» di Wabern (Berna), in Svizzera sono pianificati altri grattacieli verdi.



I «giardini verticali» conquistano le città

Lo spazio alle nostre latitudini scarseggia: se ne accorgono anche gli appassionati di giardinaggio, quando gli orti comunali da loro coltivati alle porte delle città vengono spianati. Per questo motivo attualmente i minicampi da coltivare sono molto in voga, soprattutto in primavera, una stagione che invita a creare il proprio orticello. In linea con il trend dell'autoapprovvigionamento, in spazi ristretti o sui muri è possibile coltivare insalata, fragole ed erbe aromatiche per uso personale. Le bottiglie vuote di PET o i barattoli di latta impilabili, appesi ad esempio alle ringhiere dei balconi, non proteggono solo da sguardi indiscreti, ma creano anche lo spazio per coltivare qualsiasi cosa, dalle verdure (come bietole, pomodori e lattuga da taglio) alle erbe e ai fiori. Le borse di plastica dismesse, le scatole di poliestere o i contenitori fabbricati con assi di legno (viva l'intraprendenza!) sono valide alternative ai vasi, stando attenti a non innaffiare troppo e a non inzaccherare i balconi dei piani di sotto.

Ora in Svizzera anche l'edilizia residenziale punta ai giardini verticali come sostituti delle aree verdi: sul grattacielo di 53 metri a Wabern (Berna), con cento grandi vasi appoggiati su lastre di cemento sporgenti, è sorto un giardino verticale di 1 200 m², che d'estate offre ai 45 appartamenti una piacevole ombra. Nella Svizzera centrale e a Losanna sono già in costruzione altri condomini con giardini pensili: nell'area di «Suurstoffi» a Rotkreuz (ZG) entro la fine del 2018 sorgeranno 85 appartamenti su 21 piani.

In linea con il trend dell'agricoltura, in quest'area il muro verde viene promosso come «campo del futuro», poiché consente di risparmiare spazio e funge al contempo da serbatoio di energia sui muri degli edifici.

Gli immobili nel sangue

Nel cuore le persone

Bontà d'animo è la qualità che meglio descrive Kurt Beck.

Una vita all'insegna dell'impegno, pur con qualche inciampo; non imbonitore, non venditore di fumo, ma un vero consulente immobiliare. Ama le persone, è paziente e ha un grande cuore, oltre che un'elevata competenza nel suo settore.



Già al primo incontro con il consulente di Immopulse Kurt Beck, Benjamina e Karl Gut-Errico si sono detti: «È la persona giusta.»



I coniugi guardano al futuro con fiducia, grazie all'ottima vendita del proprio appartamento.

Lo hanno sperimentato anche Karl e Benjamina Gut-Errico di Sursee (LU), aiutati da Beck a vendere la propria dimora, prima di trasferirsi in un appartamento adeguato alle esigenze di due persone anziane. Vivace come una ragazzina, nonostante le 82 primavere, a Benjamina Gut non la si dà a bere tanto facilmente. Quando il marito Karl ha messo in vendita, su uno dei grandi portali immobiliari di Internet, lo splendido attico da 4½ locali, con grande terrazza e vista sulle montagne, fuori dalla porta gli agenti immobiliari facevano la fila. E tutti affermavano che vendere questo gioiello non sarebbe stato un problema, naturalmente a un ottimo prezzo, subito, detto fatto.

Mina, come l'ingegnere termotecnico in pensione chiama la compagna di una vita, di origine italiana, ha ascoltato guardando tutti negli occhi. Il primo: assolutamente no. Il secondo: lui stesso non credeva alle fanfaronate che andava spargendo. Il terzo: cianciava di un prezzo che a Mina faceva venire le vertigini. Il quarto: un chiacchierone, in più vestito male. Il quinto: non sapeva nemmeno da quanto tempo la sua ditta operasse. Il sesto: mani sudate, «molto nervoso».

Anche Kurt Beck aveva scoperto l'inserzione e aveva preso appuntamento dopo sei altri consulenti immobiliari. Mina l'ha guardato attentamente, lo ha ascoltato e ha capito: è la persona giusta.

Karl riassume il concetto: «Il signor Beck ha suscitato subito la nostra simpatia e mi ha detto apertamente e con onestà come stavano le cose». Dimostratosi più serio di tutti gli altri, ha convinto per la sua competenza specifica e la chiarezza dell'esposizione. Soprattutto ha detto una cosa fondamentale:

«Non fissiamo insieme soltanto un buon prezzo. Cerchiamo insieme di vendere al meglio questo appartamento».

Si deve sapere che Sursee è una delle regioni più ricercate del Paese. Fiori a ogni angolo di strada della cittadina medievale, il mercato immobiliare è conteso, l'offerta ricca, la domanda è orientata all'oggetto di qualità. L'appartamento dei Gut, al secondo piano di un palazzo senza ascensore, con meravigliosa terrazza e vista sulle Alpi, è una classica costruzione degli anni Settanta: tanta privacy fra le quattro mura, cucina e soggiorno open space, due camere da letto, grande ingresso, uno studio, due bagni e nel piano interrato cantina e un locale hobby di 20 metri quadri con sauna, doccia e WC.

Karl Gut, che nel frattempo si è trasferito con la moglie in un moderno appartamento per anziani proprio accanto alla casa di riposo di Sursee, racconta che si era pensato anche a chi potesse interessare la casa che avevano abitato per 37 anni: «Una coppia giovane, ancora senza figli». E infatti: è arrivata una giovane coppia (ancora) senza figli della cittadina, entrambi sui 30 anni, con grandi progetti per trasformare l'appartamento secondo le loro esigenze moderne, un sontuoso preventivo di ristrutturazione e molti lavori da eseguire in proprio.

Nel momento in cui ha ricevuto il mandato, Beck sapeva che non sarebbe stato facile gestire l'immobile: ma un consumato professionista non si fa spaventare da queste cose. Non sarebbe stato da lui, per quest'uomo dagli occhi svegli, che dietro le lenti degli occhiali registrano e classificano tutto per poi rielaborare, secondo necessità, questo patrimonio di vita vissuta nell'attività di ogni giorno.

Il lavoro: dopo un apprendistato e una prima carriera nel settore automobilistico e nell'industria, a 50 anni Beck dà un taglio a tutto e diventa consulente immobiliare. Non che sia stato un vero e proprio salto nel buio, poiché da presidente di una cooperativa edile e immobiliare di 115 appartamenti aveva già qualche conoscenza del settore. Accanto alla famiglia, punto focale della sua esistenza, il lavoro è il secondo pilastro della sua vita. Dice di sé: «Non sono un agente. Sono un consulente immobiliare». Significa che mette a disposizione dei clienti con passione le sue competenze professionali.

Dopo sei anni di successi, in cui ha venduto più o meno 150 beni immobiliari, Beck passa a Swiss Life Impopulse per cui comincia a curare l'area Seetal, Sempach, Sursee, Willisau ed Entlebuch. Oggi sessantenne, il consulente è adatto al tipo di persone che si incontrano da queste parti, poiché non è il classico venditore aggressivo, bensì la persona che assiste premurosa, seria e con impegno nei trasferimenti di proprietà: «Non lavoro solo per denaro», dice convinto. «Desidero anche avere e dare soddisfazione». Ha funzionato anche con Mina Gut-Errico, a vicenda per così dire: per l'appartamento Beck nel giro di un mese ha trovato una coppia di acquirenti, il prezzo è interessante per tutti e Karl Gut, che ha sempre ricalcolato accuratamente ciò che avrebbe potuto comprare in caso di vendita, si potrà permettere una ben meritata nuova poltrona da riposo.

E Mina? «Ho già tutto quello che mi serve». Ed è felice di poter invitare a cena Beck come ringraziamento personale per il buon esito dell'operazione.



Lo splendido appartamento con vista si trova a Sursee, Comune del cantone di Lucerna.

La campagna va in città

In passato il giardinaggio era un'attività da campagnoli e il miele un prodotto delle valli di montagna. Ora le api si trasferiscono in città e sui tetti urbani vivono pesci e crescono verdure.



Sul tetto dell'hotel Schweizerhof a Berna le api producono fino a 120 kg di miele all'anno.

Con circa 50 ettari di superficie, il Dreispitz tra Basilea e Münchenstein è una delle maggiori aree artigianali e di servizi della Svizzera. Dal 2006 si sta trasformando in una zona urbana dell'agglomerato di Basilea, destinata ad affermarsi come nuovo quartiere della città con appartamenti, parchi, aziende di servizi, artigianato e commercio e addirittura una fattoria sul tetto, che dal 2013 produce annualmente 5 tonnellate di verdura e 850 kg di pesce.

La giovane impresa Urban Farmers, nata come spin off dell'Università di scienze applicate di Zurigo (ZHAW), combina la piscicoltura con la produzione di verdura attraverso la tecnica dell'acquaponica. Questo sistema consente di conciliare l'allevamento di tilapie (grandi circa tre centimetri) in acquacoltura con la coltivazione idroponica di piante agricole quali pomodori, formetino o crescione. Le sostanze nutritive della piscicoltura vengono utilizzate come fertilizzante per la coltivazione delle piante. Dallo scorso anno questa tecnica è im-

piegata anche sul tetto dell'ex stabilimento Philips dell'Aia (Paesi Bassi), che produce annualmente 55 tonnellate di verdura e 20 tonnellate di pesce e dallo scorso autunno offre un abbonamento per cesti di verdura stagionale. «Questo sistema ci permette di approvvigionare 6 000 persone», afferma Roman Gaus, il fondatore dell'impresa.

La diffusione dell'agricoltura nelle città non è solo riconducibile al crescente desiderio della popolazione urbana di nutrirsi con alimenti a chilometri zero. La tendenza a un approvvigionamento vicino e agevole è legata anche alla questione del futuro sostenibile delle nostre città: nel 2045 in Svizzera vivranno 10 milioni di persone, prevalentemente negli insediamenti già esistenti. Di conseguenza in futuro sulla stessa superficie vivranno e lavoreranno molte più persone, che dovranno sentirsi a loro agio. Questa problematica pone requisiti elevati alla progettazione di superfici pubbliche o private, che devono offrire tranquillità e relax e al



900 alberi e oltre 2 000 piante fioriscono sui balconi dei due palazzi residenziali «Bosco verticale» nel centro di Milano, fornendo una protezione dal caldo, dal freddo e dal rumore.

contempo favorire il ritorno della natura nelle città. Secondo Karin Frick, analista dei trend del Gottlieb Duttweiler Institute, questa esigenza è dettata principalmente da due motivi: per una società che vive in un mondo sempre più incentrato sulla virtualità il ritorno alla natura è espressione di una nostalgia romantica del tangibile. Allo stesso tempo, come ha spiegato di recente in un articolo, «questo megatrend è spinto dalla tecnologia. L'industria ha un forte interesse a trovare soluzioni per un inverdimento utile degli ambienti interni o per l'utilizzo di interi piani di condomini per la produzione di alimenti». Coltivando i propri alimenti non vi sono dubbi sulla provenienza. Per questa ragione i sostenitori dell'autoapprovvigionamento non hanno solo scoperto i giardini verticali come sito di produzione (pagina 3): accanto a motivi sanitari ed economici, anche riflessioni ecologiche conducono a una ricomparsa del «fatto in casa».

In questo contesto va citato il ritorno delle api: sul tetto dell'hotel a cinque stelle «Schweizerhof» di Berna se ne sono insediate 150 000. Con tre colonie l'hotel partecipa al progetto «CitizenBees», volto alla diffusione di colonie urbane allo scopo di favorire l'equilibrio ecologico e sensibilizzare la gente alla problematica della moria delle api. «In Svizzera ogni anno muore un terzo della popolazione apicola. Questi insetti sono essenziali per l'ecosistema naturale e agricolo», spiega Audric de Campeau, fondatore di «CitizenBees». Ogni anno questi laboriosi abitanti del tetto dell'hotel producono, a seconda del tempo, fino a 120 kg di «miele a cinque stelle», che delizia i palati degli ospiti.

L'apicoltura urbana è in voga anche a Zurigo. Il fotografo Marc Latzel ha collocato le sue arnie sul tetto piano di una cooperativa edilizia del quartiere di Wiedikon. Il progetto «Stadtbiene» (api di città) organizza anche workshop per apicoltori a Zurigo e il progetto Wabe3 dispone le proprie arnie sui tetti inutilizzati con vista sulla città. I promotori hanno già messo in guardia gli zurighesi: «È assolutamente possibile che le api vi facciano visita sul balcone». In genere questi animaletti ronzanti stanno meglio in città che in campagna, dove spesso predominano le monoculture senza fiori e i prati vengono tagliati regolarmente e a inizio stagione. Di conseguenza i terreni di campagna non costituiscono una fonte di nutrimento costante per le bottinatrici. Dopo la sfioritura della colza e del tarassaco, rimango-

no poche piante dalle quali è possibile ricavare il miele e gli apicoltori sono costretti a nutrire le loro api con acqua e zucchero. Nelle città, invece, il clima più mite consente alle api di lasciare l'alveare più presto e raccogliere il nettare più a lungo sui balconi e in giardini, biotopi aridi, terreni incolti e parchi. Inoltre non sono esposte ai pesticidi utilizzati nell'agricoltura, che danneggiano il loro sistema nervoso e nel peggiore dei casi alterano il loro senso dell'orientamento. Benché maggiore nelle città, l'inquinamento da gas di scarico non sembra nuocere a questi insetti. Le sostanze nocive non influiscono nemmeno sulla qualità del miele, poiché il corpo delle api funziona come un filtro che blocca i contaminanti.



La giovane impresa Urban farmers di Zurigo combina abilmente piscicoltura e coltivazione di verdura.

L'«urban farming» spopola in Svizzera

Niente balcone o giardino e nemmeno il posto per un vaso di erbe aromatiche? Nessun problema: numerose città svizzere offrono svariate possibilità per dedicarsi al giardinaggio.

Nel cortile interno finora inutilizzato del vecchio deposito dei tram di Berna sono parcheggiate dozzine di carrelli della spesa dismessi e riempiti di terra: il vivaio comunale di Berna ha allestito giardini mobili nei quali coltivare fragole, pomodori, prezzemolo e nontiscordardimé. L'«urban farming» è stato definito una priorità della città, poiché «consente di aumentare la qualità della vita nello spazio urbano», come ha affermato la consigliera comunale Ursula Wyss. Zurigo è addirittura un passo avanti: il Parlamento stabilisce cosa coltivare nelle aree verdi pubbliche e, dal 2014, nelle isole spartitraffico e nelle aiuole al posto dei fiori vengono piantate verdure.

A Lucerna, nell'area del centro per anziani Eichhof, l'associazione «Der Gemeine Garten Luzern» (il giardino comune di Lucerna) ha realizzato un giardino aperto al centro stesso, al vicinato (abitanti del quartiere e residenti della vicina casa dello studente), ai membri dell'associazione e ad altri interessati. L'obiettivo dell'associazione è analogo a quello di quasi tutti i progetti di urban farming della Svizzera: «Il giardino delle generazioni Eichhof è volto a offrire la possibilità di acquisire conoscenze sulla coltivazione biologica e metterle in pratica». Non solo: questo luogo è pensato per vivere la natura attraverso una collaborazione attiva. Persone di diverse fasce d'età e culture possono incontrarsi per curare insieme le piante e ampliare i propri orizzonti sull'alimentazione, sull'educazione ambientale e sull'integrazione sociale. Un consumo consapevole, un'alimentazione con prodotti di stagione e una collaborazione attiva nella gestione e nella cura della zona urbana sono i cardini di questa iniziativa.

Verso il successo con la giusta strategia di commercializzazione

I 60 consulenti immobiliari di Swiss Life Immopulse presenti in tutta la Svizzera si impegnano ogni giorno a esaudire i sogni dei clienti. Il loro successo non dipende solo dalle competenze tecniche e dalle solide conoscenze in materia di commercializzazione, ma anche dalle competenze sociali e dalla sensibilità verso il prossimo. Sei consulenti immobiliari raccontano alcune esperienze quotidiane.

Locarno



Massimo Dozio

«In un caso di divorzio un avvocato si rivolse a me per una rapida stima del prezzo di vendita della casa comune della coppia. La mia valutazione fu accolta da entrambe le parti senza riserve. Già questo fu un grande risultato, poiché di norma in questi casi una delle parti vuole sempre un po' di più. Avendo visitato altri immobili della zona avevo appreso che una giovane coppia, residente nei pressi dell'edificio valutato, era in cerca di una casa simile. In genere un appartamento annesso consente a giovani coppie di sostenere un'ipoteca. Questa è stata la chiave per l'assegnazione del mandato di vendita a Swiss Life Immopulse. Il reddito di locazione ha coperto quasi completamente gli interessi ipotecari. In breve: alla fine erano tutti soddisfatti!»

Horgen



Roberto Rotundo

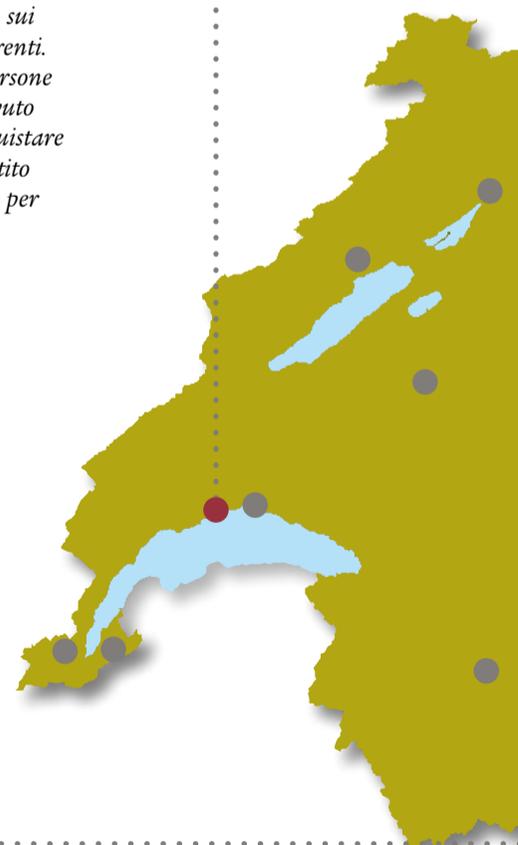
«L'immobile veniva messo in vendita per 2,4 milioni di franchi. Tuttavia le sue ottime condizioni erano messe in ombra dall'età effettiva e la straordinaria posizione con il grande terreno era vizziata dall'attigua strada principale. Una stima della banca ha confermato la mia valutazione: il mercato non avrebbe offerto più di 1,7 milioni. Per soddisfare le esigenze degli acquirenti abbiamo negoziato con molto tatto il prezzo di vendita. Il feedback del mercato è stato registrato nel reporting clienti e discusso. In questo contesto è emerso chiaramente che non sarebbe stato possibile ottenere il prezzo originario in considerazione delle mutate condizioni di mercato. Dopo poco meno di un anno di assiduo lavoro siamo riusciti a vendere l'immobile a 1,7 milioni di franchi!»

Morges-La Côte



Philippe Cast

«I proprietari avevano una bella casa nei pressi di Ginevra. Essendo diventata troppo grande, si erano rivolti a un'agenzia locale per la vendita. Dopo oltre un anno di vani tentativi, la coppia mi ha contattato. Dopo aver fatto visita ai venditori e aver documentato e valutato l'immobile, l'ho pubblicizzato sui canali giusti per i potenziali acquirenti. In poco tempo abbiamo trovato persone interessate, che però avrebbero dovuto vendere la loro abitazione per acquistare l'immobile. Di conseguenza ho gestito in parallelo anche questo mandato per evitare un finanziamento ponte.»



Uster



Roger Schenk

«Per diversi mesi un agente immobiliare regionale aveva cercato, invano, di vendere un'abitazione a Pfäffikon (ZH). Si trattava di un appartamento molto bello e lussuoso, ma la posizione non era ottimale: da un lato passavano i binari e dall'altro la strada principale. Essendo stato fino a quel momento catalogato come appartamento di lusso con un prezzo un po' troppo alto, non era stato centrato il target. Così ho cambiato approccio nella comunicazione, facendo leva sulla posizione centrale e sulla praticità dell'appartamento anziché sull'aspetto lussuoso, e ho portato il prezzo a un livello realistico. Con questa strategia di marketing sono riuscito a vendere l'immobile con successo nel giro di poche settimane. Successivamente l'acquirente mi ha detto che aveva già visto l'appartamento su Internet in precedenza, ma lo aveva trovato troppo caro. Per me è stata un'indicazione importante: la presentazione e la commercializzazione degli immobili devono essere orientate al target giusto, altrimenti gli acquirenti seri si tengono lontani.»



Livio Corrado

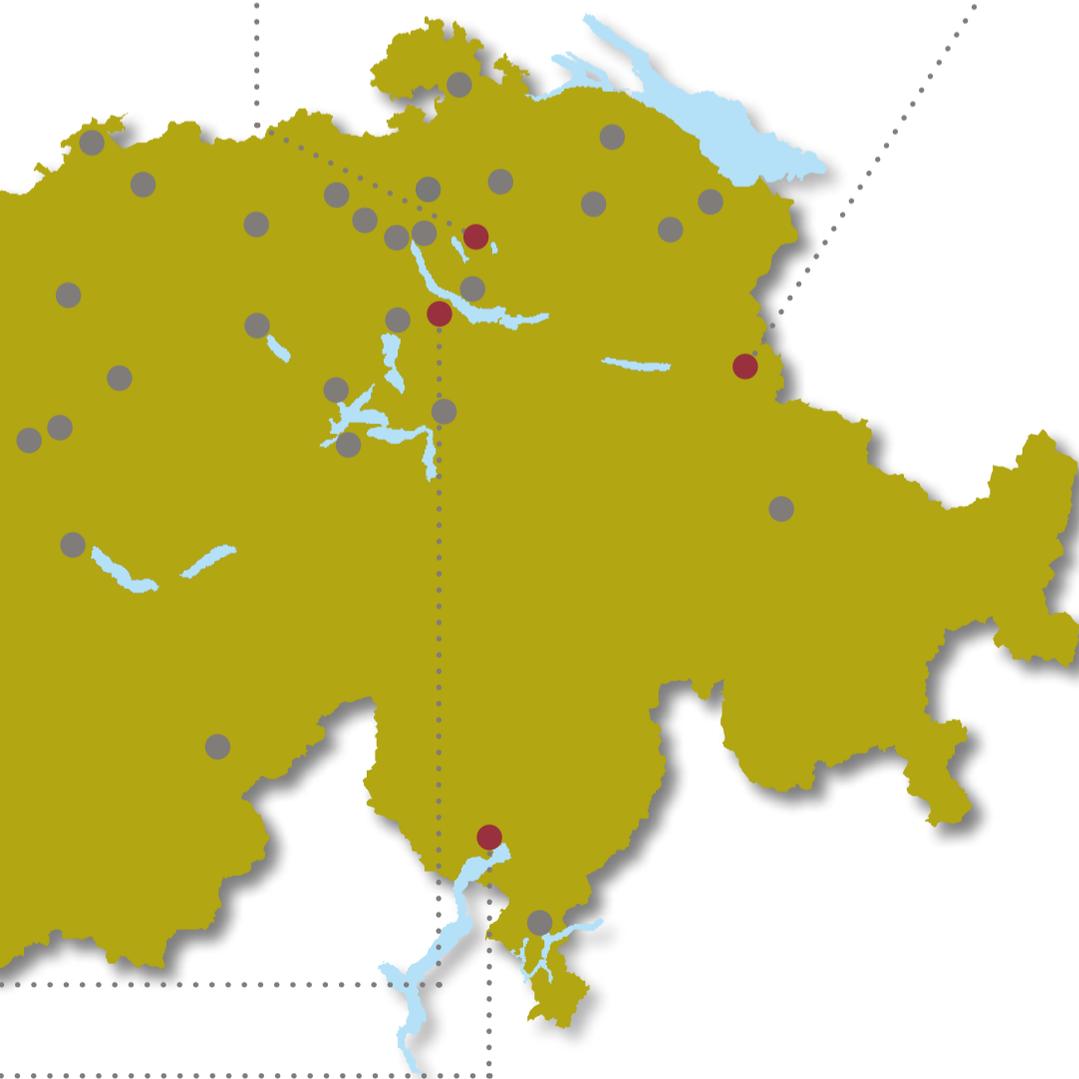
«Per la vendita è essenziale adottare le giuste misure di marketing. Osserviamo costantemente gli sviluppi del mercato, sospendiamo temporaneamente la commercializzazione, analizziamo e ottimizziamo la presentazione e riproponiamo l'immobile in forma nuova. Così abbiamo fatto anche per un appartamento disabitato con giardino. I proprietari avevano posato un parquet di quercia scuro, che rendeva gli interni molto cupi. La reazione durante le visite era sempre la stessa: bello, ma troppo buio. Per attenuare questa prima impressione abbiamo optato per qualche intervento di home staging esclusivamente in colori chiari: mobili beige, chiari, tende bianche, tappeti chiari. Questi interventi hanno prodotto l'effetto sperato e l'immobile ha riscosso interesse e apprezzamento. In poco tempo siamo riusciti a concludere la vendita al prezzo stabilito.»

Glarus-Rheintal



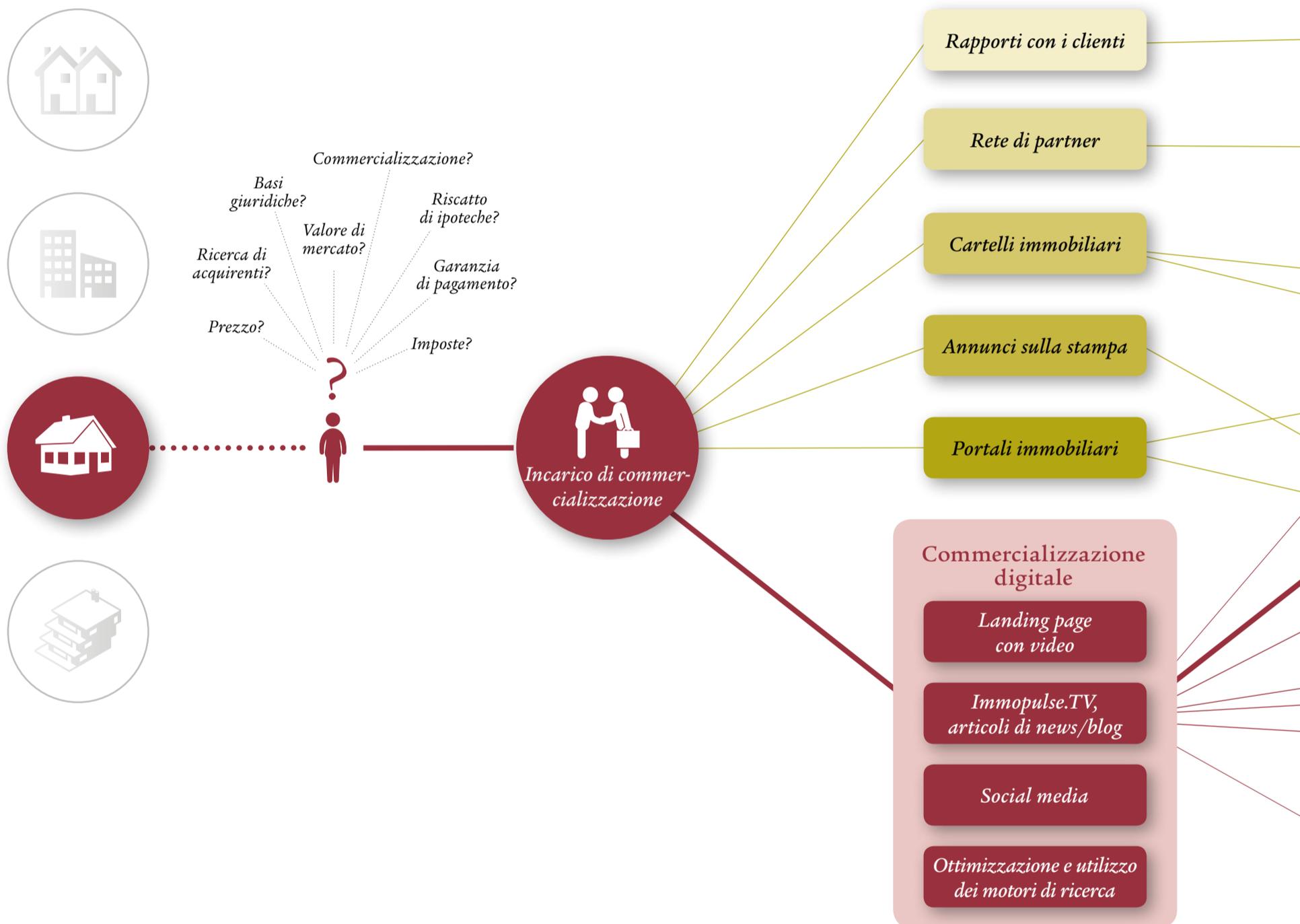
Stefan Sieber

«La priorità era quella di valorizzare le caratteristiche principali dell'immobile. Mi era stato affidato un edificio grezzo, grigio e sporco. Quindi ho deciso di fotografare la spettacolare vista sul Säntis e sul Lago di Costanza. Evidentemente durante la visita il mio entusiasmo e la mia convinzione sono stati contagiosi: ho parlato delle stupende passeggiate che si possono fare nei dintorni e raccontato dove si trovano i campi di fiori più belli e i punti panoramici più suggestivi. Il cliente mi ha subito ricontattato: «Ci siamo innamorati di questo posto, cosa dobbiamo fare per avere la casa?». L'OK definitivo è giunto sabato mattina, il giorno successivo alla visita, dopo una notte di riflessione. Lunedì mattina alle otto l'acquirente aveva già nella sua posta elettronica tutti i documenti necessari e doveva solo firmarli, scansionarli, rispedirli e pagare la caparra: tutto è andato in porto senza esitazioni. A volte è necessario battere il ferro finché è caldo.»



- Aarau
- Appenzellerland
- Baden
- Basel
- Bern Ost
- Bern West
- Biel-Seeland
- Emmental
- Fribourg
- Genève Rive Droite
- Genève Rive Gauche
- **Glarus-Rheintal**
- Grigioni
- **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

La commercializzazione digitale è la strada per il successo: pacchetto completo solo presso Swiss Life Immopulse



1 Esigenze e domande

Sia che la decisione di vendere il proprio immobile maturi nel corso di diversi anni, sia che venga presa all'improvviso sulla base di determinate circostanze, possono emergere domande con implicazioni di ampia portata. Nel rispondere non deve essere sottovalutata la complessità: oltre alle questioni finanziarie, contrattuali e fiscali occorre tenere conto anche di aspetti riguardanti la costruzione, il marketing e la responsabilità. In ambito immobiliare le decisioni prese in un settore possono ripercuotersi su altri.

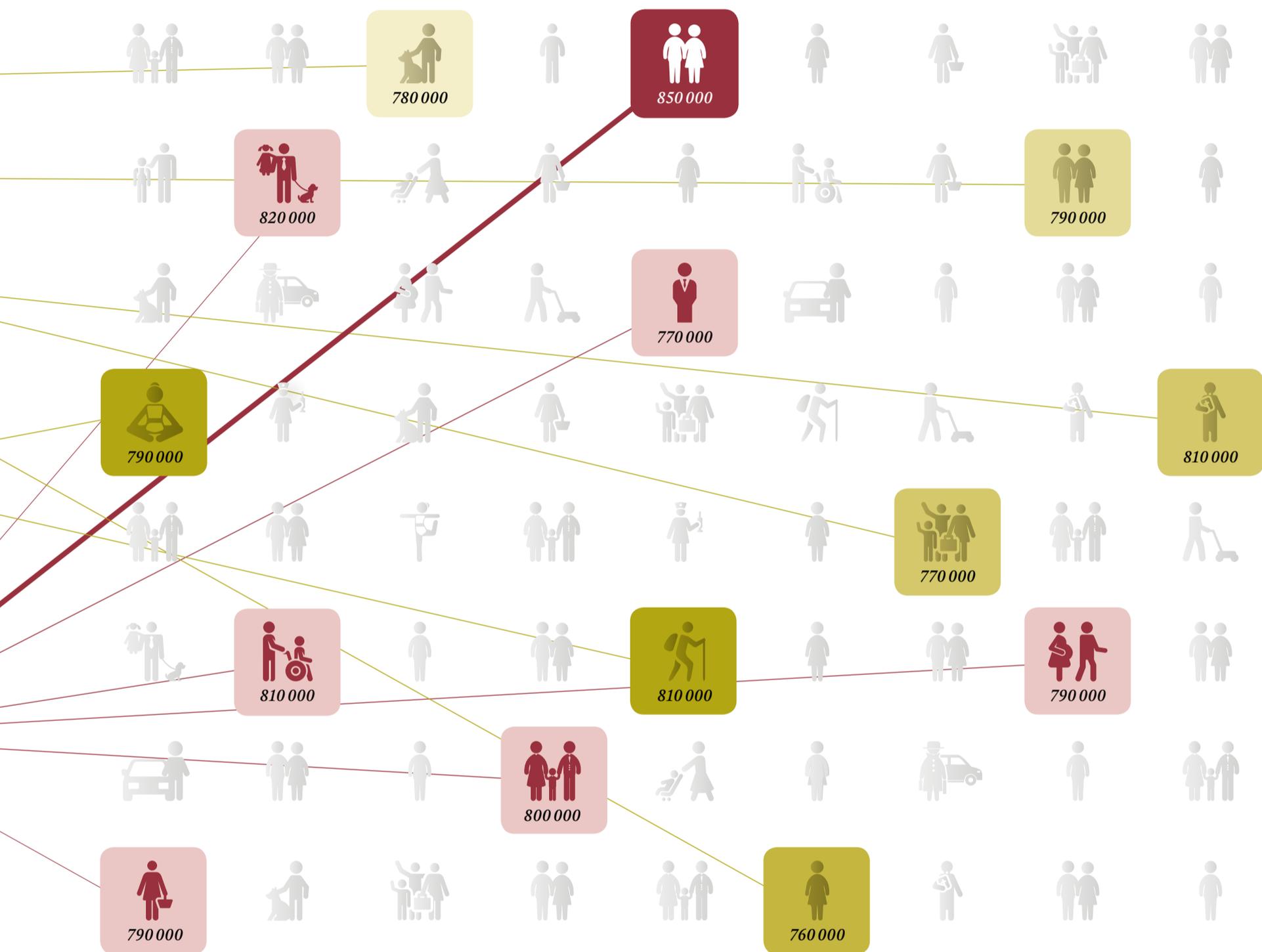
2 Definizione dell'obiettivo

Il consulente immobiliare elabora una proposta plasmata sulle esigenze del cliente e sull'andamento del mercato immobiliare. Insieme vengono stabiliti gli obiettivi e le misure di commercializzazione dell'immobile. Per un marketing efficiente viene inoltre definito il gruppo target ottimale con un'adeguata capacità finanziaria. In questo contesto non incidono solo il tipo e l'uso dell'immobile, ma anche la struttura, il potenziale e il ciclo di rinnovamento. Il consulente immobiliare di Swiss Life Immopulse dispone dell'esperienza e delle competenze necessarie per affrontare correttamente questi temi.

3 Commercializzazione dell'immobile

Le esigenze del venditore, la situazione del mercato, ma soprattutto l'immobile stesso e il giusto target sono gli elementi principali per una strategia di commercializzazione adeguata ed efficiente. Il complesso delle singole misure consente di raggiungere il risultato sperato. Negli ultimi anni l'efficacia dei vari strumenti è cambiata notevolmente. Nonostante i portali immobiliari stiano ancora soppiantando le inserzioni sui giornali, la loro efficacia sta già calando. I canali di comunicazione tradizionali vengono rimpiazzati da quelli digitali moderni per qualsiasi fascia d'età.

Prima fra le imprese in Svizzera, Swiss Life Immopulse consente ai propri clienti di accedere ai canali di commercializzazione digitali fondamentali con diversi pacchetti, per raggiungere in tempi brevi un maggior numero di potenziali acquirenti e proporre loro offerte mirate. I consulenti immobiliari e gli esperti di marketing provvedono a presentare l'immobile in modo interessante su ogni canale di commercializzazione. Il risultato è evidente: è possibile ridurre i tempi e i costi e ottimizzare il prezzo di vendita.



4 Portata
 Ogni misura di commercializzazione ha una determinata portata per quanto riguarda il raggiungimento di potenziali acquirenti. L'integrazione di diverse misure garantisce una portata maggiore rispetto alla somma delle singole misure. Oggigiorno i canali di commercializzazione digitali sono i mezzi di comunicazione più efficienti e con la maggiore portata. Per la massima efficacia ed efficienza, i clienti di Swiss Life Immopulse possono beneficiare di pacchetti di commercializzazione digitali che accorpano diverse misure.

5 Assistenza della clientela
 L'acquisto di un immobile non è determinato solo da fattori oggettivi, ma soprattutto da aspetti emotivi. La decisione di acquisto ha la stessa importanza e complessità della decisione di vendita. Il consulente immobiliare tiene conto delle esigenze dell'acquirente, provvede a mettere in rilievo i potenziali dell'immobile e risponde in qualsiasi momento con competenza alle domande.

6 Trattative e procedura di acquisto
 Grazie alla pluriennale esperienza nella mediazione immobiliare e alle trattative quotidiane con i potenziali acquirenti, i nostri consulenti immobiliari mantengono la calma anche in situazioni delicate. Una volta che il venditore e l'acquirente hanno raggiunto un accordo sul prezzo, vi sono altri dettagli economici da chiarire prima della conclusione dell'acquisto, in particolare per quanto riguarda le nuove disposizioni di legge e la garanzia dei flussi finanziari. La competenza del consulente immobiliare garantisce uno svolgimento agevole ed efficiente della transazione.



Chalet di pregio, standard Minergie, in posizione unica.

Carì (TI)

Residenze idilliache sopra ai tetti di Faido

 Chalet in standard Minergie

 4½

 Garage sotterraneo

 Abitazione secondaria

 Da 90 a 120 metri quadrati

 1655 m s.l.m.



A Carì, piccolo villaggio delle Alpi svizzere del Comune di Faido, nel Ticino baciato dal sole, sorgono a ben 1655 metri cinque straordinari chalet. In bassa stagione Carì è una località in cui il tempo pare essersi fermato, ma in agosto e in inverno diventa il paese delle mille luci, animato da numerosi sportivi e amanti del paesaggio alpino.

Gli chalet da 4½ locali, distribuiti su una superficie da 90 a 120 m², emanano un inconfondibile fascino alpino e sono caratterizzati da ambienti chiari e raffinati. I materiali sono stati selezionati con amore per il dettaglio e i locali, in cui è assolutamente predominante l'uso del legno, creano un'atmosfera di grande accoglienza. Nel seminterrato, ricavato sul pendio e con accesso diretto allo spiazzo antistante, si trovano un'ampia sala hobby, un bagno e la lavanderia. Al pianterreno si apre un luminoso soggiorno con cucina aperta, dotata delle attrezzature più moderne, a cui si aggiungono un secondo bagno e uno studio. Al piano di sopra un corridoio inondato di luce offre una magnifica vista sullo scenario alpino ticinese. Lo splendido chalet è completato da due camere da letto e da un grande bagno. Le residenze sono

dotate di garage sotterraneo a pochi metri di distanza. Possibilità di personalizzazione delle finiture. Queste straordinarie proprietà sono perfette come abitazione secondaria o investimento in un appartamento di vacanza.



 **Contatto**

Swiss Life Impopulse
Agenzia generale Lugano
Evita Zaverdjiev, consulente immobiliare
Via Nassa 5, Lugano
Telefono 091 911 99 35
evita.zaverdjiev@swisslife.ch

www.immopulse.ch



Residenza moderna da sogno in località idilliaca.

Sugiez (FR)

Villette sul Canale della Broye

 Villette a schiera

 4½ e 5½

 Parcheggio coperto

 In riva al fiume

 Da 150 a 200 metri quadrati

 Distanza dalle scuole 400 metri

Nel Comune Mont-Vully, nella regione dei laghi a nord del Cantone di Friburgo, sorgono in posizione incantevole sulle rive del Canale della Broye nove moderne case unifamiliari. L'accogliente villaggio di Sugiez si trova esattamente nel «Röstigraben», punto di incontro di due regioni linguistiche. Incastonate fra filari di viti e lago, gli oggetti sono situati a soli 15 minuti da Neuchâtel, 20 minuti da Berna e 30 minuti da Friburgo.

Le villette a schiera sono caratterizzate da generose superfici abitative, che vanno da 150 a 200 metri quadrati. Dal soggiorno della maggior parte delle unità immobiliari si offre una stupefacente vista sull'adiacente Canale della Broye. La ripartizione degli spazi segue criteri pratici: a pianterreno si trovano due parcheggi coperti, l'ingresso, la lavanderia, un ripostiglio e un'ampia cantina. Al primo piano dal soggiorno di generose dimensioni e dalla cucina aperta con sala da pranzo si accede direttamente al pergolato. Una scala porta in giardino. Sono presenti inoltre un servizio igienico e una dispensa. Al piano superiore si trovano una camera da letto padronale con balcone, altre due stanze e un bagno con vasca e doccia. Le ville di testa dispongono di una stanza

in più e di una loggia. Il costo è compreso fra 860 000 e 1 380 000 franchi, l'inizio lavori è previsto per l'inverno/primavera 2017. Si potranno personalizzare le finiture. È possibile scegliere i sanitari, la cucina (ante, rivestimenti, composizione, elettrodomestici), l'elettronica, le finiture per pavimenti e pareti nel locale di servizio (materiale, metodo di posa), gli armadi a muro (superfici, divisione interna), nonché gli intonaci interni.



Contatto

Swiss Life Impopulse
 Agenzia generale Neuchâtel-Giura
 Bernard Juillard, consulente immobiliare
 Rue de la Promenade-Noire 1, 2000 Neuchâtel
 Telefono 032 723 18 90
 bernard.juillard@swisslife.ch

www.immopulse.ch



Immobili d'investimento

State cercando opportunità d'investimento alternative? Gli acquisti diretti di immobili residenziali e commerciali offrono rendimenti interessanti. Ecco quattro idee dalla nostra offerta globale.

Bachenbülach (ZH)

8184 Bachenbülach

- >> Edificio destinato a ospitare uffici
- >> Rendimento lordo 5,37
- >> Stima rendimento capitale proprio 10,45
- >> Anno di costruzione 1983
- >> Superficie affittabile 3891 m²
- >> Volume investimento 11 milioni di franchi

 Karl-Heinz Funke, telefono 043 284 46 81



La Tzoumaz (VS)

1918 La Tzoumaz

- >> Complesso appartamenti di vacanza
- >> Rendimento lordo 4,29
- >> Stima rendimento capitale proprio 9,31
- >> Nuova costruzione
- >> Numero unità 49
- >> Volume investimento 38 milioni di franchi

 Raymond Greber, telefono 022 908 38 59



Vuisternens-en-Ogoz (FR)

1696 Vuisternens-en-Ogoz

- >> Immobile commerciale
- >> Rendimento lordo 6,14
- >> Stima rendimento capitale proprio 7,52
- >> Anno di costruzione 1981
- >> Superficie affittabile 19 000 m²
- >> Volume investimento 19 milioni di franchi

 Bahram Khadavi, telefono 043 284 46 83



Diegten (BL)

4457 Diegten

- >> Case plurifamiliari
- >> Rendimento lordo 4,29
- >> Stima rendimento capitale proprio 9,31
- >> Nuova costruzione
- >> Numero unità 23
- >> Volume investimento 9,85 milioni di franchi

 Benedikt Miltner, telefono 061 227 88 49



Venduto

Oggetti di cui innamorarsi

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

Buchs (SG)

9470 Buchs

» Casa unifamiliare	
» Anno di costruzione	1988
» Fondo	482 m ²
» Superficie abitativa	170 m ²
» Locali	6½
» Prezzo	1,1 milioni di franchi

 Stefan Sieber, telefono 081 755 56 24



Laufenburg (AG)

5080 Laufenburg

» Casa unifamiliare	
» Anno di costruzione	1769
» Fondo	1946 m ²
» Superficie abitativa	175 m ²
» Locali	6½
» Prezzo	1,1 milioni di franchi

 Julian Lander, telefono 044 925 39 72



Ermatingen (TG)

8272 Ermatingen

» Casa unifamiliare	
» Anno ristrutturazione	1986
» Fondo	1105 m ²
» Superficie abitativa	338 m ²
» Locali	8½
» Prezzo	2,45 milioni di franchi

 Rosmarie Obergfell, telefono 071 677 95 70



Rossinière (VD)

1658 Rossinière

» Casa unifamiliare	
» Anno di costruzione	1706
» Fondo	228 m ²
» Superficie abitativa	220 m ²
» Locali	7½
» Prezzo	1,2 milioni di franchi

 Pascal Quartenoud, telefono 021 340 08 20



Dal sogno di una casa alla casa da sogno

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

Residenze
esclusive

Altendorf (SZ)

8852 Altendorf

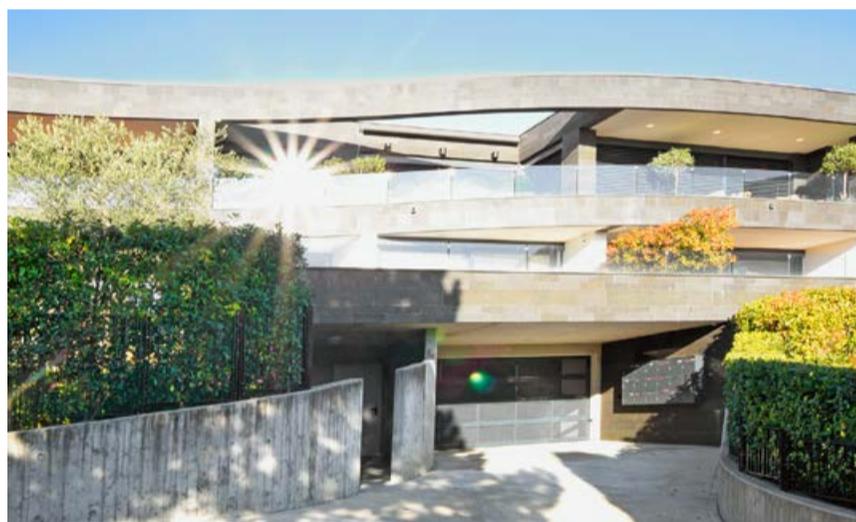


» Casa di campagna » Sup. abit. 320 m² » Locali 8½
» Anno 1979 » Fondo 1562 m² » Prezzo 3,6 milioni di franchi

» Roberto Rotundo, telefono 044 727 60 12

Porza (TI)

6948 Porza



» Appart. di lusso » Sup. abit. 210 m² » Locali 5
» Anno 2011 » Sup. est. 48 m² » Preis CHF 3,5 Mio.

» Massimo Dozio, telefono 091 821 22 51

Ersigen (BE)

3423 Ersigen



» Doppia villa » Sup. abit. 423 m² » Locali 10½
» Anno 2002 » Fondo 1462 m² » Prezzo 2,55 milioni di franchi

» Armend Isufi, telefono 034 420 07 39

Gentilino (TI)

6925 Gentilino



» Villa » Sup. abit. 306 m² » Locali 5½
» Anno 1986 » Fondo 1258 m² » Prezzo 3,3 milioni di franchi

» Evita Zaverdjiev, telefono 091 911 99 35

Pfäffikon (SZ)

8808 Pfäffikon



>> **Attico** >> **Sup. abit.** 207m² >> **Locali** 3½
 >> **Anno** 2006 >> **Sup. est.** 68m² >> **Prezzo** 3,45 milioni di franchi

 *Rolf Belser, telefono 044 266 11 52*

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



>> **Apparat. duplex** >> **Sup. abit.** 250m² >> **Locali** 7
 >> **Ristrutt.** 2008 >> **Sup. est.** 208m² >> **Prezzo** 1,2 milioni di franchi

 *Gianpietro Bernini, telefono 021 340 08 16*

Zurigo (ZH)

8053 Zurigo



>> **Appart. con giardino** >> **Sup. abit.** 180m² >> **Locali** 4½
 >> **Anno** 2015 >> **Sup. est.** 33m² >> **Prezzo** 1,92 milioni di franchi

 *Rolf Belser, telefono 044 266 11 52*

Ponte Capriasca (TI)

6946 Ponte Capriasca



>> **Villa** >> **Sup. abit.** 500m² >> **Locali** 12
 >> **Anno** 1983 >> **Fondo** 3500m² >> **Prezzo** 4 milioni di franchi

 *Massimo Dozio, telefono 091 821 22 51*

Thalwil (ZH)

8800 Thalwil



>> **Casa in città** >> **Sup. abit.** 150m² >> **Locali** 5½
 >> **Anno** 2000 >> **Fondo** 406m² >> **Prezzo** 2,2 milioni di franchi

 *Roberto Rotundo, telefono 044 727 60 12*

Montagnola (TI)

6926 Montagnola



>> **Resid. lusso** >> **Sup. abit.** 186m² >> **Locali** 5
 >> **Anno** 2010 >> **Sup. est.** 36m² >> **Prezzo** 2,67 milioni di franchi

 *Massimo Dozio, telefono 091 821 22 51*

99

immobili da sogno per voi

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

www.immopulse.ch/oggettiimmobiliari



9 Thun (BE)



10 Burgistein (BE)



11 Kandersteg (BE)



12 Glis (VS)



13 Saas-Fee (VS)



14 Saas-Grund (VS)



15 Breitenbach (SO)



1 Sugiez (FR)



5 Stettlen (BE)



2 Fontainemelon (NE)



6 Frauenkappelen (BE)



3 Bellmund (BE)



7 Gümmenen (BE)



4 Berna (BE)



8 Gurmels (FR)



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 locali	7 locali	4½ locali
Sup. abit. 150 m ²	Superficie del terreno 404 m ²	Sup. abit. 110 m ²
Prezzo 860 000	Prezzo a partire da 300 000	Prezzo 570 000
2	12	24
2052 Fontainemelon	3902 Glis	5726 Unterkulm
4½ locali	5½ locali	Terreno edif. 3206 m ²
Sup. abit. 128 m ²	Sup. abit. 137 m ²	Prezzo 1,15 mio.
Prezzo 495 000	Prezzo 690 000	25
3	13	5726 Unterkulm
2564 Bellmund	3906 Saas-Fee	7½ locali
12 locali	3½ locali	Sup. abit. 232 m ²
Sup. abit. 420 m ²	Sup. abit. 58 m ²	Prezzo 750 000
Prezzo 1,69 mio.	Prezzo 415 000	26
4	14	5726 Unterkulm
3018 Berna	3910 Saas-Grund	4½ locali
3½ locali	4½ locali	Sup. abit. 88 m ²
Sup. abit. 91 m ²	Sup. abit. 105 m ²	Prezzo 570 000
Prezzo 685 000	Prezzo su richiesta	27
5	15	6023 Rothenburg
3066 Stettlen	4226 Breitenbach	Sup. commerciale affittabile 1260 m ²
5½ locali	3½ locali	Prezzo 1,95 mio.
Sup. abit. 186 m ²	Sup. abit. 100 m ²	28
Prezzo a partire da 1,62 mio.	Prezzo 698 000	6084 Hasliberg
6	16	Wasserwendi
3202 Frauenkappelen	4242 Laufen	3½ locali
6½ locali	5½ locali	Sup. abit. 100 m ²
Superficie del terreno 675 m ²	Sup. abit. 140 m ²	Prezzo su richiesta
Prezzo 1,06 mio.	Prezzo 895 000	29
7	17	6142 Gettnau
3205 Gümmenen	4313 Möhlin	4½ locali
9 locali	5½ locali	Sup. abit. 123 m ²
Sup. abit. 270 m ²	Sup. abit. 166 m ²	Prezzo 560 000
Prezzo 1,1 mio.	Prezzo 1,15 mio.	18
8	18	4512 Bellach
3212 Gurmels	4600 Olten	6 locali
4½ locali	3½ locali	Sup. abit. 140 m ²
Superficie del terreno 418 m ²	Sup. abit. 97 m ²	Prezzo 680 000
Prezzo 750 000	Prezzo 495 000	19
9	20	4600 Olten
3608 Thun	5018 Erlinsbach	3½ locali
3½ locali	4½ locali	Sup. abit. 97 m ²
Sup. abit. 99 m ²	Sup. abit. 152 m ²	Prezzo 495 000
Prezzo 595 000	Prezzo 850 000	20
10	21	5018 Erlinsbach
3664 Burgstein	5070 Frick	4½ locali
7½ locali	2 locali	Sup. abit. 120 m ²
Sup. abit. 162 m ²	Sup. abit. 91 m ²	Prezzo 860 000
Prezzo 730 000	Prezzo 470 000	22
21	22	5200 Brugg
5070 Frick	5200 Brugg	4½ locali
2 locali	4½ locali	Sup. abit. 120 m ²
Sup. abit. 91 m ²	Prezzo 860 000	
Prezzo 470 000		



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 Coira (GR)



64 Vicosoprano (GR)

30
6170 Schüpfheim
10 locali
Sup. abit. 260 m²
Prezzo 965 000

31
6210 Sursee
7½ locali
Sup. abit. 170 m²
Prezzo 1,055 mio.

32
6214 Schenk
7½ locali
Sup. abit. 200 m²
Prezzo 1,17 mio.

33
6218 Hochdorf
8½ locali
Sup. abit. 266 m²
Prezzo 1,795 mio.

34
6252 Dagmersellen
4½ locali
Sup. abit. 144 m²
Prezzo 715 000

35
6370 Oberdorf
6½ locali
Sup. abit. 202 m²
Prezzo su richiesta

36
6373 Ennetbürgen
4½ locali
Sup. abit. 145 m²
Prezzo 1,39 mio.

37
6410 Goldau
4½ locali
Sup. abit. 103 m²
Prezzo 700 000

38
6490 Andermatt
4½ locali
Sup. abit. 90 m²
Prezzo 490 000

39
6523 Preonzo
4 locali
Sup. abit. 118 m²
Prezzo a partire da 570 000

40
6528 Camorino
4 locali
Sup. abit. 110 m²
Prezzo 625 000

41
6533 Lumino
3½ locali
Sup. abit. 100 m²
Prezzo 635 000

42
6534 S. Vittore
4 locali
Sup. abit. 80 m²
Prezzo 385 000

43
6565 San Bernardino
2½ locali
Sup. abit. 57 m²
Prezzo 250 000

44
6574 Vira
3½ locali
Sup. abit. 80 m²
Prezzo 550 000

45
6579 Piazzogna
4 locali
Sup. abit. 150 m²
Prezzo 790 000

46
6644 Orselina
6 locali
Sup. abit. 288 m²
Prezzo 1,95 mio.

47
6648 Minusio
5½ locali
Sup. abit. 141 m²
Prezzo 1,28 mio.

48
6648 Minusio
Terreno edificabile 1338 m²
Prezzo 1,0 mio.

49
6657 Palagnedra
10 locali
Sup. abit. 360 m²
Prezzo 350 000

50
6744 Personico
3 appartamenti
Superficie del terreno 370 m²
Prezzo 930 000

51
6749 Sobrio
4 locali
Sup. abit. 74 m²
Prezzo a partire da 300 000

52
6834 Morbio Inferiore
6½ locali
Sup. abit. 183 m²
Prezzo 665 000

53
6877 Coldrerio
4½ locali
Sup. abit. 120 m²
Prezzo 590 000

54
6959 Maglio di Colla
Terreno edif. 526 m²
Prezzo 263 000

55
6968 Sonvico
5 locali
Sup. abit. 190 m²
Prezzo 1,29 mio.

56
6999 Astano
5 locali
Sup. abit. 125 m²
Prezzo 840 000

57
7000 Coira
4½ locali
Sup. abit. 101 m²
Prezzo 840 000

58
7028 St. Peter
3½ locali
Sup. abit. 75 m²
Prezzo 480 000

59
7031 Laax
4½ locali
Sup. abit. 77 m²
Prezzo 785 000

60
7403 Rhäzüns
4½ locali
Sup. abit. 118 m²
Prezzo 675 000

61
7453 Tinizong
10 locali
Sup. abit. 260 m²
Prezzo 540 000

62
7550 Scuol
3½ locali
Sup. abit. 90 m²
Prezzo 755 000

63
7550 Scuol
2½ locali
Sup. abit. 64 m²
Prezzo 630 000

64
7603 Vicosoprano
3½ locali
Sup. abit. 72 m²
Prezzo 170 000

riservato

riservato



65 Zurigo (ZH)



72 Unterstammheim (ZH)



79 Herrliberg (ZH)



66 Zurigo (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 Appenzello (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 Zurigo 4½ locali Sup. abit. 136 m ² Prezzo 2,05 mio.	77 8623 Wetzikon 5½ locali Sup. abit. 130 m ² Prezzo 1,25 mio.	88 9038 Rehetobel 4½ locali Sup. abit. 126 m ² Prezzo 710 000
66 8046 Zurigo 4 locali Sup. abit. 100 m ² Prezzo 930 000	78 8634 Hombrech- tikon 5½ locali Sup. abit. 133 m ² Prezzo 1,2 mio.	89 9050 Appenzello 5½ locali Sup. abit. 190 m ² Prezzo 1,69 mio.
67 8153 Rümlang 5½ locali Superficie del terreno 400 m ² Prezzo 1,17 mio.	79 8704 Herrliberg 4½ locali Sup. abit. 136,5 m ² Prezzo 2,25 mio.	90 9053 Teufen 4½ locali Sup. abit. 114 m ² Prezzo 790 000
68 8157 Dielsdorf 6½ locali Sup. abit. 228 m ² Prezzo 1,1 mio.	80 8712 Stäfa Casa unif. con sup. comm. Sup. abit. 220 m ² Prezzo 2,85 mio.	91 9100 Herisau 6½ locali Sup. abit. 200 m ² Prezzo su richiesta
69 8272 Ermatingen 3½ locali Sup. abit. 93 m ² Prezzo 675 000	81 8757 Filzbach 8½ locali Sup. abit. 242 m ² Prezzo 795 000	92 9217 Neukirch an der Thur 3 appartamenti Rendimento lordo 4,37% Prezzo 1,39 mio.
70 8447 Dachsen 5½ locali Sup. abit. 165 m ² Prezzo 950 000	82 8783 Linthal 5½ locali Sup. abit. 144 m ² Prezzo 250 000	93 9404 Rorschacherberg 6½ locali Sup. abit. 249 m ² Prezzo 1,99 mio.
71 8474 Dinhard 4½ locali Sup. abit. 117 m ² Prezzo 620 000	83 8783 Linthal- Dorf 1 app., 9 vani sup. comm. Sup. abit. 223 m ² Prezzo 365 000	94 9425 Thal 7 locali Sup. abit. 190 m ² Prezzo su richie- sta
72 8476 Unter- stammheim 9 locali Sup. abit. 204 m ² Prezzo 1,15 mio.	84 8805 Richterswil 3½ locali Sup. abit. 96 m ² Prezzo 730 000	95 9427 Wolfhalden 4½ locali Sup. abit. 117 m ² Prezzo 646 000
73 8507 Hörhausen 3½ locali Sup. abit. 90 m ² Prezzo 570 000	85 8836 Bennau 5 locali Sup. abit. 100 m ² Prezzo 630 000	96 9435 Heerbrugg 6½ locali Sup. abit. 192 m ² Prezzo su richie- sta
74 8546 Islikon 6½ locali Sup. abit. 170 m ² Prezzo 895 000	86 8852 Altendorf 4½ locali Sup. abit. 135 m ² Prezzo 1,18 mio.	97 9450 Altstätten 7½ locali Sup. abit. 175 m ² Prezzo 1,62 mio.
75 8597 Land- schlacht 4½ locali Sup. abit. 115 m ² Prezzo 695 000	87 8906 Bonstetten 5½ locali Sup. abit. 129 m ² Prezzo 990 000	98 9462 Montlingen 13½ locali Sup. abit. 403 m ² Prezzo su richiesta
76 8606 Greifensee 4½ locali Sup. abit. 160 m ² Prezzo 1,43 mio.		99 9548 Matzingen 3½ locali Sup. abit. 100 m ² Prezzo 545 000



SwissLife

*«Competenza
e umanità»*

