

# IMMOPULSE

Une ferme en  
pleine campagne

*Se mettre au vert: du rêve  
à la réalité*

La Suisse,  
terre de vacances

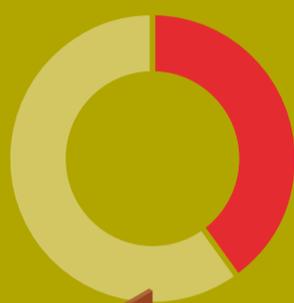
*Les vacances, nouvelle vague*

117 biens immo-  
biliers pour vous

*Extrait de notre portefeuille  
immobilier actuel*

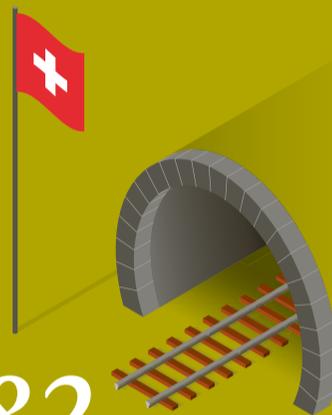
# Les Suisses et leurs vacances

Prendre des vacances: voilà une idée plutôt récente. Aujourd'hui, chacun considère qu'il est de son droit de faire une pause régulièrement. Ce droit est d'ailleurs inscrit dans la loi. Vous découvrirez dans cette édition quelle en est l'origine et tout ce qu'il faut savoir sur les vacances en Suisse.



**44 %**

des lits en Suisse concernent la parahôtellerie: appartements de vacances sous gestion commerciale, hébergements collectifs et places de camping.



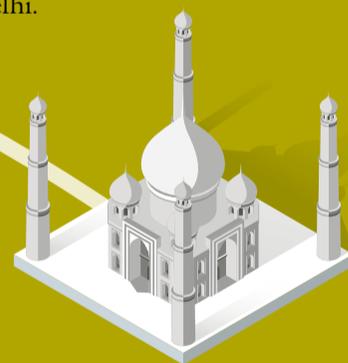
**1882**

Cette année marque le début du tourisme en Suisse avec l'ouverture du tunnel du Gothard.



**7000 km**

C'est le nombre de kilomètres de pistes de ski en Suisse. Cela correspond environ à la distance Berne - New-Delhi.



**1841**

Le Britannique Thomas Cook organise des voyages à forfait et développe le tourisme de masse afin d'éloigner les travailleurs de leur bouteille de gin.



**65 000 km**

de chemins de randonnée: les Suisses ne sont pas en reste pour s'adonner à leur activité sportive préférée. En effet, cela équivaut à une fois et demie le tour de la Terre!

**420 000**

résidences secondaires en Suisse, soit près de 12% de la totalité des habitations. Dans les cantons du Valais et des Grisons, ce chiffre atteint même plus de 35%.

**12 %**





## Chers lecteurs,

*Qui n'a pas encore connu cette situation? Vous êtes en vacances et découvrez un lieu magnifique: c'est le coup de foudre! Cet appartement incroyable, cette maison tout simplement parfaite, le coin est charmant et l'arrière-pays recèle mille curiosités.*

*Ici, vous en êtes certains, c'est la belle vie! Et chemin faisant, l'idée mûrit, et vous vous imaginez propriétaire d'une maison de vacances.*

*Mais attention, si cette première étape rime avec enthousiasme, la lucidité est de mise lors de sa réalisation: est-ce que je souhaite toute une maison, un appartement, ou puis-je envisager un appartement avec service d'hôtel ou une nouvelle forme de vacances comme Airbnb? Puis-je réellement financer la résidence secondaire de mes rêves, et si c'est le cas, mettrons-nous ce bien à la location lorsque nous ne l'occuperons pas? Et que se passera-t-il une fois que les enfants seront partis et que le bien sera trop grand: ce rêve d'autrefois pourra-t-il se vendre de manière profitable?*

*Avant de concrétiser ce rêve, une analyse factuelle approfondie peut éviter qu'il ne vire au cauchemar. Et si vous vous laissez séduire par cette aventure, l'aide d'un spécialiste ne sera pas superflue. Quelle est l'histoire de ce bien? Quelles sont les conditions sur place? Qu'en pense objectivement une personne qui connaît les lieux en termes d'avantages et d'inconvénients?*

*Grâce à leur expertise, nos 60 conseillers en immobilier savent identifier les opportunités ainsi que les risques. Pour nous, la gestion d'un mandat pour l'acquisition d'une résidence secondaire ou d'une maison de vacances est bien plus qu'une simple mission: c'est un engagement de notre part afin que vous fassiez un choix judicieux à long terme.*

**Philipp Urech**  
Directeur Swiss Life Immobilien



### Impressum

**Editeur** Swiss Life **Responsable** Philipp Urech, directeur Swiss Life Immobilien  
**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** 67 500 en allemand, 8 000 en français, 2 000 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: www.showtruck-marketing.com; pages 6/7: fotolia.com et freepik.com; pages 10/11: freepik.com toutes les autres illustrations: Swiss Life.

# Le road-trip nouvelle génération

La camionnette que vous aviez aménagée vous-même n'est qu'un très lointain souvenir. Aujourd'hui, c'est à bord d'un hôtel qui fait escale sur les plus beaux sites de la planète que vous prendrez place: le camping-car incarne l'aventure sans fin sur quatre roues.



Un camping-car de luxe: une machine puissante de 500 chevaux qui ne passe pas inaperçue.

Pour nous, bricoleurs du dimanche, le combi VW était l'objet de tous les désirs: nous l'avions équipé d'armoires, de compartiments et d'un évier et doté d'un toit surélevé en polyester. Il s'élançait avec fougue à travers les ruelles tortueuses et parfois abritées de tunnels d'un village dominant la côte ligure. C'est alors qu'en ce dimanche matin de l'été 1980, par une chaleur étouffante, il resta désespérément coincé.

Tout simplement figé. A gauche et à droite, plus la moindre place. Il aura fallu attendre jusqu'à midi pour qu'avec l'aide bienveillante de tout le village et à grand renfort de prières, l'engin puisse poursuivre sa course, jusqu'aux cimes invisibles, affichant de nombreux dégâts sur le toit.

Mais ce temps est révolu. Si vous jetez aujourd'hui votre dévolu sur un camping-car, vous aurez entre les mains un véritable hôtel sur quatre roues. Tout droit débarqué d'une autre planète, l'«eleMMent Viva», fabriqué par l'entreprise viennoise Marchi Mobile en est un exemple criant. Pour quelque deux millions et demi de francs, ce camping-car de luxe d'un blanc immaculé vous offre tous les avantages habituels d'un jet privé: sièges en cuir réglables ultra-confor-

tables, espaces zen et détente, cuisine high-tech et salle de conférence, sans oublier les toilettes en marbre.

Plus abordable, le «Palace» de Morelo, avec châssis du fabricant de poids-lourds renommé, pour environ 300 000 francs, disponible en neuf longueurs, moteurs diesel jusqu'à 279 chevaux, équipé d'un chauffage central à eau chaude alimenté au gaz. Ouvrez le hayon gigantesque du Palace 100 GS, et vous y découvrirez un garage intégré qui permet de transporter une Smart. Au centre se situe l'entrée avec escaliers électriques extensibles, de part et d'autre, des trappes de chargement et de service. La salle de bain répond à toutes les attentes. Un lit cabine a été installé au-dessus de la cabine du conducteur, permettant d'ajouter des couchettes supplémentaires. Quant à la partie cuisine, c'est une véritable invitation au luxe.

Mais finalement, le nombre de chevaux de ces maisons sur roues aux prix parfois extravagants compte-t-il vraiment? Car aujourd'hui comme hier, nous recherchons l'aventure, mais sans les imprévus: grâce aux nombreux systèmes d'alertes, nous disons volontiers adieu aux péripiéties d'antan...

# *In vino* veritas

---

Vendre une maison? La routine pour un expert.  
Mais lorsqu'il s'agit de toute une ferme, faut-il la partager  
et la vendre en plusieurs parties? Et lorsqu'il y a également  
une maison avec deux appartements, une grange, un verger, un  
terrain... Pour relever un tel défi, mieux vaut s'en remettre  
entièrement à un professionnel qui, au-delà de son expertise,  
saura trouver habilement les différents acquéreurs.



*L'immense grange est désormais la propriété d'un exploitant agricole, également entrepreneur dans les travaux publics.*



*Un verger de 35 000 m<sup>2</sup>, plantation d'arbres et matériel compris, a également été vendu au terme de longues négociations.*



Une vente éclair: deux appartements spacieux avec vue sur le Säntis.

Aucun doute, Christian Huber, presque 60 ans, est un agriculteur comme on l'imagine: robuste, d'allure athlétique, un visage à l'expression aimable et au teint bruni, des mains qui témoignent des heures de travail accompli. A côté de lui, d'égal à égal, se tient Stefan Egger, conseiller en immobilier, artisan de profession, les deux pieds sur terre: «Ça a tout de suite fonctionné», déclare l'agriculteur. En d'autres termes, la confiance est la condition essentielle pour conclure une affaire prospère.

Originaire de Thurgovie, il avait concrétisé son rêve en 2010, à quelques collines de la maison familiale d'Engishofen, avec le «Domaine Huber». Une première fois, il avait essayé de vendre la ferme auprès d'un agent immobilier. «Ça ne s'est pas bien passé», résume-t-il. Mais comme à son habitude, plutôt que de céder face à l'échec, il persiste. Il se rappelle de son ami proche Daniel Staub, agent général chez Swiss Life à Weinfelden, qui lui avait recommandé son propre conseiller Impulse: Stefan Egger.

Au printemps 2016, ils entament un état des lieux qui prendra fin un an plus tard avec succès. «Pour que le succès soit au rendez-vous», souligne le conseiller, «il faut être sur la même longueur d'ondes que le client.»

Qu'est-il ressorti de cet état des lieux? Avec son petit domaine de grande qualité à Götighofen, Christian Huber, en plus de son activité d'arboriculteur, rêve d'un autre domaine, plus grand, dans le Piémont. Le produit de la vente de la ferme parentale doit servir à financer son rêve. Le conseiller qui connaît alors les attentes du vendeur, se met à la tâche: il tente, comme le souhaite son client, de

vendre le bien dans son intégralité. Les intéressés répondent à l'appel. Problème, ils sont intéressés, mais c'est tout.

*«Pour que le succès soit au rendez-vous, il faut être sur la même longueur d'ondes que le client.»*

Mais l'agriculteur veut désormais avancer, mettre un point final: il souhaite définitivement dire adieu à sa vie passée et à son foyer. Le spécialiste en immobilier lui explique que les chances de vente sont plus élevées si le bien premium est divisé en plusieurs parts, chacune vendue à des groupes-cibles spécifiques.

Les deux appartements modernes de 9½ et 5½ pièces, avec balcons orientés plein sud offrant une vue imprenable sur le Säntis ne tardent pas à séduire. L'offre qui allie vastes espaces et idylle rurale finit par convaincre: un médecin et un électricien ont emménagé récemment dans ce bien bâti en 1892.

Jusqu'ici, tout va bien. L'ancienne maison jumelée a été équipée de compteurs séparés pour l'électricité, l'eau et le chauffage. Les deux appartements ont été entièrement remesurés, le registre foncier est à présent conforme, et

pour finir, le géomètre a délimité l'espace devant les maisons ainsi que les pâturages.

Mais la propriété est loin d'être entièrement vendue, il reste encore une grange, une parcelle de terrain constructible et un immense verger.

Le conseiller en immobilier use alors de son savoir-faire artisanal et de son réseau savamment composé. Il trouve un intéressé pour la grange, lui-aussi agriculteur mais également entrepreneur dans le bâtiment, il négocie avec les autorités l'indice d'utilisation du sol. Au terme de négociations avec l'office de conservation des monuments historiques, il obtient l'autorisation d'intégrer au bien plusieurs appartements, à condition de préserver la façade de la construction avec sa large tonnelle et ses murs en pierres apparentes. Une ombre vient cependant ternir le tableau: la banque de l'acheteur refuse le financement. Le conseiller s'en accommode: il trouve alors une autre banque qui estime le projet à sa juste valeur et accepte de le financer.

Il reste à présent la parcelle à bâtir et le verger. Le conseiller qui a enrichi son expertise en droit foncier rural remplit maints formulaires, négocie avec l'office de l'agriculture, les banques, l'Office fédéral de l'agriculture et les institutions cantonales compétentes, jongle avec les lois, plans sectoriels, dispositions légales et autres directives, demande des changements de zone, et poursuit ses négociations avec les personnes intéressées. Un voisin finit par acquiescer le terrain afin d'agrandir ses terres.

L'objectif est quasiment atteint. Plus qu'un verger de 35 000 m<sup>2</sup>. Or, il ne s'agit pas uniquement de terres cultivables pouvant être vendues au prix prévu par le canton. Il faut également y inclure les arbres de la plantation et les filets anti-grêles contre les intempéries. Le conseiller se replonge dans d'interminables discussions avec la commune et le canton, là encore formulaires et questions se succèdent. Et enfin, la solution finit par émerger: une grande partie de la plantation sera vendue en bloc, une deuxième en plusieurs parts séparées.

Une victoire pour le vendeur, ainsi que pour son conseiller. «Un véritable casse-tête!», plaisantent-ils: les contrats sont rédigés, les lieux rénovés et aménagés, tout est désormais en règle, conforme à la législation et une affaire particulièrement exigeante a été conclue.

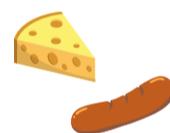
Bientôt, le viticulteur et producteur de fruits prendra le volant de son ancien pick-up réaménagé et rejoindra la maison parentale pour trinquer avec les nouveaux propriétaires et son conseiller en immobilier à cette transaction réussie. Le vieil adage ne dit-il pas: «in vino veritas», la vérité est dans le vin?



L'affaire est conclue par une poignée de mains: la grange a trouvé nouveau propriétaire.

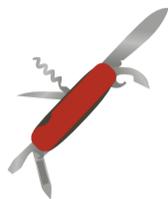


# *La Suisse,* terre de vacances



Elles ne datent pas d'hier. Leur histoire nous fait voyager jusque dans l'Antiquité, avec les pèlerinages, mais il faudra attendre la deuxième moitié du XX<sup>e</sup> siècle pour que la Suisse les inscrive dans la loi: les vacances. Aujourd'hui phénomène de masse, ce n'est qu'avec l'essor des trains et des avions qu'elles se sont réellement démocratisées.





Selon l'Organisation mondiale du tourisme (l'OMT), nous sommes 1,14 milliard de personnes à avoir pris des vacances l'année dernière, chacun à sa guise, et le nombre de vacanciers devrait presque doubler d'ici 2030. L'Europe reste la région la plus visitée du monde. Au cœur du vieux continent, la Suisse s'est quant à elle forgée une réputation de destination paradisiaque. Nous sommes à cet égard les champions du monde: 87% de la population s'accordent des vacances, et une personne sur trois décide de rester en Suisse pendant les plus beaux jours de l'année.

Et si rien ne semble aujourd'hui plus naturel, les vacances sont pourtant les héritières d'une histoire mouvementée. Dans l'Égypte Ancienne, les pèlerinages pour se rendre dans les temples des dieux étaient de véritables voyages. En redécouvrant le «Nouveau Monde» en 1492, Christophe Colomb fut d'une certaine façon précurseur des voyages en mer. Aux pèlerinages du Moyen-Âge – on partait d'Einsiedeln en longeant les Alpes jusqu'au sud de la France et en passant par les Pyrénées pour rejoindre l'Espagne (Saint-Jacques de Compostelle) – succéda le Grand Tour, qui faisait partie des devoirs des nobles au XVI<sup>e</sup> siècle: la noblesse britannique envoyait alors ses jeunes gens pour un voyage de plusieurs années en Europe, qui devait le plus souvent les mener en Italie. Mais pas question pour eux de goûter au dolce far niente, ils étaient soumis à un programme strict. Le voyage visait à enrichir leur éducation et les connaissances linguistiques, à nouer des contacts et à se bâtir une réputation prestigieuse ainsi qu'un esprit cosmopolite. Des siècles plus tard, les artisans firent renaître la tradition: le compagnonnage existe encore aujourd'hui.

Les vacances, dans leur acception stricte, sont en fait une invention purement européenne. Aux Etats-Unis par exemple, il n'existe actuellement pas de loi régissant les vacances et l'histoire de la Suisse met en lumière comment les vacances, à l'origine véritable privilège, sont devenues un bien commun. Le premier règlement sur les vacances pour les employés de la Confédération remonte à 1879. C'est à peu près à cette époque qu'une tendance pionnière se répandit parmi les hautes classes sociales: parallèlement à l'industrialisation fulgurante, les sphères aisées commençaient à prendre conscience qu'il fallait prendre soin de soi et de son corps. On parlait alors de profiter de la fraîcheur estivale, de respirer l'air des montagnes ou encore de partir en voyage de cure. Mais les vacances étaient alors uniquement l'apanage des plus hautes classes de la société. Elles étaient prétexte à faire une pause pour permettre à son corps de récupérer.

A l'inverse, les ouvriers au travail éprouvant n'eurent pas droit aux vacances avant la première guerre mondiale, à l'exception des cheminots: l'association des cheminots fonde en 1898 la «Station de repos des cheminots suisses de Grubisalm», au-dessus de Vitznau, près du Rigi. Et ils ne s'arrêtent pas là; dès 1913, les cheminots ouvrent un deuxième centre de repos au-dessus de Brissago, à l'extrême sud de la Suisse, et un hôtel en 1930 dans le canton de Vaud. En revanche, les ouvriers et employés qui travaillaient le plus souvent de manière temporaire,

deurent attendre encore longtemps avant de bénéficier d'un tel privilège. Ce n'est qu'après la mise en place d'un personnel permanent que les employeurs songèrent à accorder quelques jours de repos çà et là à leurs employés. Toutefois, le budget ne permettant jamais de partir en voyage, ces quelques jours étaient plutôt l'occasion de rendre visite à leurs proches ou de profiter tant bien que mal de leur parcelle de jardin.

C'est finalement une crise qui marquera de son sceau la notion même de vacances. En novembre 1923, l'Allemagne est au cœur d'une période d'hyperinflation où un dollar américain s'échange contre 4,2 billions de reichsmarks. S'ensuivront le vendredi noir du 29 octobre 1929 puis le krach boursier aux Etats-Unis, donnant lieu à une crise économique mondiale qui n'épargnera pas la Suisse. Les étrangers délaissent la Suisse qui était pourtant devenue au début du XIX<sup>e</sup> siècle une destination de vacances particulièrement prisée. Enfin, la crise nationale éclate, s'abattant d'abord sur l'agriculture et les secteurs liés à l'exportation (horlogerie, machinerie et industrie de la soie).

Conséquence directe de la crise économique mondiale, l'hôtellerie suisse, qui symbolisait jusqu'alors le prestige et le luxe, accuse subitement une pénurie de visiteurs. Le fondateur de Migros, Gottlieb Duttweiler, propose alors de louer les lits d'hôtels disponibles pour une poignée de francs aux citoyens suisses. Son idée prend la forme d'un plan: la future entreprise «Hotelplan» voit le jour. En juin 1935, le premier train spécial d'Hotelplan rejoint Lugano, où un séjour d'une semaine est proposé pour 65 francs, tout compris. Dès la première année, 52 648 séjours à la semaine sont vendus, mais ce train de la victoire de Duttweiler sème le doute parmi les hôteliers. L'association des hôteliers se rallie aux syndicats qui ne font pas confiance à Duttweiler, dont l'intérêt pour le capital social est manifeste. La Caisse suisse de voyage, anciennement nommée «Organisation pour le tourisme social», est créée et permet aux hôteliers de fixer librement les prix de leurs nuitées.

Il faudra encore attendre quelques décennies avant que Reka ne lance ses célèbres villages de vacances et leurs appartements. Après la guerre, les appartements de vacances n'ont pas vraiment bonne presse; avec la redéfinition de la famille qui devient un modèle social dans les années 50 et 60, l'appartement de vacances classique finit par s'imposer en Suisse. Ce modèle n'allait pas sans rappeler que les femmes étaient assignées aux tâches ménagères dans l'appartement, même pendant les vacances.

Et pourtant, si les vacances restent aujourd'hui le plus souvent un moyen de s'octroyer une pause lorsque l'on travaille, les Suisses sont restés très conservateurs en ce qui concerne la durée de leurs vacances. Dans la Loi sur le travail de 1966, le droit aux vacances est d'abord inscrit au niveau national, mais toutes les tentatives d'allonger le droit aux vacances, actuellement de quatre semaines, ont quant à elles échoué. En 2012, le peuple souverain s'est exprimé nettement à 66,5% contre un droit aux vacances de six semaines.

## Internet réinvente nos vacances

Aujourd'hui, les plateformes de réservation n'offrent pas uniquement une plus grande transparence, elles permettent également une organisation plus flexible de nos voyages. Près de 90% des ménages suisses sont connectés au WorldWideWeb.

Face aux offres traditionnelles, tels que les villages de vacances comme [reka.ch](http://reka.ch), le camping, les auberges de jeunesse, les chambres d'hôtes, les vacances à la ferme ([myswitzerland.com](http://myswitzerland.com)) ou Interhome ([myhome.interhome.com](http://myhome.interhome.com)), de nouveaux prestataires arrivent sur le marché:

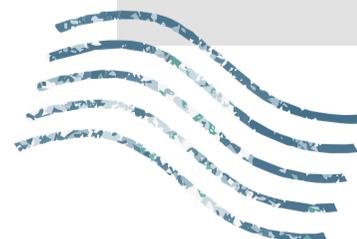
### airbnb

Des hôtes privés partagent leur propre logement en Suisse, mais également à travers 190 pays et plus de 65 000 villes. Après avoir saisi la destination et les détails de votre voyage, il ne vous reste plus qu'à faire votre choix parmi les innombrables logements proposés. La place de marché sous forme de communauté fondée en 2008 à San Francisco a hébergé plus de 160 millions de voyageurs depuis sa création.

### couchsurfing

Couchsurfing, un réseau de service d'hébergement sur Internet, fonctionne selon le même principe: plus de 10 millions de membres (sur inscription payante) utilisent le site soit pour trouver un hébergement gratuit en voyage, soit pour en proposer un.

A la mobilité et l'interconnexion en plein essor s'ajoute la technologie toujours plus performante: à l'avenir, les déplacements seront résolument connectés. Ainsi, des services reliés aux sites permettent déjà de s'enregistrer dans les restaurants ou les hôtels, signalant à nos amis connectés au réseau social l'endroit où nous nous trouvons. La réalité augmentée se développera quant à elle au service de l'orientation, offrant aux voyageurs une nouvelle liberté: aujourd'hui, vous pouvez découvrir un vignoble de Toscane encore inconnu, sans aucune recommandation par un prestataire, par exemple sur [wikitude.com](http://wikitude.com).



# Une commercialisation efficace au profit de chacun

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

## Locarno



**Antje Skodock**

«La collaboration efficace entre les conseillers en prévoyance et en immobilier s'illustre très bien à travers la vente d'une parcelle de 1000 m<sup>2</sup> à Minusio, provenant d'un héritage. Les treize parties exprimaient leurs désaccords quant à la procédure: une avocate conseillée par Swiss Life s'est alors chargée de l'affaire et une des parties a pu être dédommagée. L'affaire a pris une tournure particulièrement émotionnelle lorsque nous avons découvert que les douze autres prétendants à la succession soutenaient la proposition de vente. Je n'ai eu aucun mal à commercialiser la parcelle rapidement avec succès. Et je n'oublierai pas non plus cette journée où nous étions tous réunis autour de la table: les douze parties, l'acquéreur, le conseiller en prévoyance et moi-même lors de la certification de la vente, ni le lendemain lorsque le conseiller en prévoyance a pu conclure une affaire subséquente lui permettant de placer le produit partagé de la vente.»

## Zürcher Unterland



**Francesco Sessa**

«C'était un mandat assez délicat: je devais vendre un appartement situé à Zurich-Wollishofen avec une hypothèque assez élevée. Certes, les visites du bien ne manquaient pas, mais les personnes intéressées finissaient toujours par décliner à cause de la reprise obligatoire de l'hypothèque. Après trois mois environ, j'ai fait visiter l'appartement à un couple qui a tout de suite adoré le bien. Ils ont également accepté de reprendre l'hypothèque. Dernier défi: leur bien qui se trouvait à Horgen n'était pas encore vendu et ils avaient déjà confié le mandat à un autre courtier en immobilier. Mais ils étaient tellement ravis de nos services qu'ils ont retiré le mandat au concurrent pour nous le confier. Nous avons rapidement pu vendre leur maison de Horgen, ce qui a permis de sécuriser le financement de l'appartement de Wollishofen.»

## Lausanne



**David De Luca**

«En ce qui me concerne, j'ai été au service de cinq clients en quelques semaines. L'un d'eux possédait un terrain qui donnait directement sur la gare. Après obtention du permis de construire pour quatre villas, il m'a demandé de vendre son terrain. J'ai pu le réserver deux jours plus tard pour un développeur local du réseau Immopulse et, moins de deux mois plus tard, l'achat a pu être signé par acte notarié. Par la suite, le vendeur m'a fait confiance et m'a mandaté pour la vente des maisons. En deux semaines, les quatre biens étaient réservés et très rapidement aux mains des nouveaux propriétaires. Cela montre bien à quel point tout peut aller très vite si le produit, le prix, la commercialisation et la vente sont gérés avec cohérence.»



## Thurgau



**Manuel Gervilla**

«La confiance associée à une bonne communication constitue la base d'un partenariat réussi. Il en va de même pour les mandats de courtage avec formule sans-souci. Un couple de retraités en pleine forme avait envie de changement. Ils voulaient troquer la vieille maison familiale contre un appartement plus adapté à leur âge. Lorsqu'on a presque 80 ans, il n'est pas forcément aisé de comprendre les différentes étapes du processus de vente ainsi que leurs conséquences. En les rencontrant régulièrement, j'ai pu petit à petit accompagner les vendeurs à travers le processus. En planifiant l'étape qui suivait, j'ai particulièrement pris en compte le bien-être des vendeurs. Nous avons organisé contractuellement le moment du transfert de propriété de manière flexible, de sorte que le couple puisse rechercher tranquillement un appartement adéquat. Les recommandations d'entreprises de déménagement et de nettoyage ont été très appréciées et les vendeurs se sont réjouis que tout se déroule parfaitement, comme prévu.»



**Rosmarie Obergfell**

«Dès la première rencontre avec le client, j'avais tout de suite remarqué la vue exceptionnelle sur le lac. Or le bien avait été commercialisé par un autre courtier à un prix trop élevé, le succès n'était donc pas au rendez-vous. Après une évaluation approfondie et un ajustement du prix, nous avons entièrement vidé l'appartement et l'avons repeint. J'ai ainsi pu mettre en œuvre notre stratégie de commercialisation avec un prix réaliste, des documents complets et des photos attractives. Mais les photos à elles seules ne font pas tout le travail: il est tout aussi important d'avoir des choses à dire sur le bien. Je complétais toujours mes visites par des histoires passionnantes et évoquais toutes les activités de loisir qu'offre la région: un couple d'étrangers s'est rapidement décidé, et j'ai pu conclure la vente rapidement en quelques semaines.»

## Appenzellerland



**Roman Jaeger**

«En vendant une magnifique demeure à Appenzell avec vue sur le Säntis et le Hoher Kasten, j'ai pu, grâce à une évaluation sérieuse et à une analyse du marché détaillée, proposer un prix de vente réaliste, mais surtout cibler le bon segment d'acheteurs sur les différents canaux, et coordonner la commercialisation optimale de ce bien. Je suis un passionné de la région d'Appenzell, il était donc aisé d'intégrer au cours de mes visites ce bien plein de charme. J'ai pu trouver en quelques semaines un acheteur pour cette maison, ce qui, une fois de plus, m'a confirmé une chose: si une bonne analyse du marché et un marketing efficace sont indispensables, il est également essentiel d'aimer la région et le bien que nous vendons et d'exercer notre travail avec plaisir. C'est là, à mon avis, la clé du succès.»

Aarau
<b>Appenzellerland</b>
Baden
Basel
Bern Ost
Bern West
Biel-Seeland
Emmental
Fribourg
Genève Rive Droite
Genève Rive Gauche
Glarus-Rheintal
Graubünden
Horgen
<b>Lausanne</b>
Liestal
Limmat
<b>Locarno</b>
Lugano
Luzern
Meilen
Morges-La Côte
Neuchâtel-Jura
Schaffhausen
Schwyz
Sion-Valais romand
Solothurn-Oberaargau
St. Gallen
Stans
Sursee
Thun-Oberland
<b>Thurgau</b>
Uster
Visp-Oberwallis
Wil
Winterthur
Zug
<b>Zürcher Unterland</b>
Zürich City
Zürich Limmatquai

# Du rêve immobilier à l'immobilier de vos rêves: *votre propre maison de vacances*

Une maison de vacances à soi, nous en avons tous rêvé. L'achat d'un logement de vacances ne se fait pas à la légère, c'est une évidence. Mais selon les étapes, certains critères doivent être examinés avec une attention particulière: nous les avons réunis ici pour vous.



## Idée/projet

Passer tout l'année au soleil, les pieds dans l'eau, admirer le spectacle des montagnes... Qu'ils aient envie de plonger dans l'eau, de s'adonner à la randonnée ou de dévaler les pistes enneigées, les Suisses s'imaginent volontiers posséder leur propre logement ou leur maison de vacances. A force de voyager dans une même région, on finit par souhaiter y acquérir sa propriété. La destination de vacances devient ainsi une résidence secondaire. Mais faut-il absolument se lancer dans une telle acquisition? D'autres solutions, comme une chambre d'hôtel, un appartement en location, un appartement avec service hôtelier ou pourquoi pas un camping-car ne seraient-elles pas plus adaptées, d'un point de vue économique? Ou pourquoi ne pas envisager une forme dans l'air du temps, comme Airbnb ou le home sharing? Il est impératif pour commencer de connaître ses propres besoins et d'être conscient du budget disponible et de la situation du marché du domicile de vacances.

## Concrétisation

Vous avez déterminé le lieu et vous êtes fermement décidé à acquérir votre maison de vacances, il ne vous reste plus qu'à clarifier certains points avant de vous lancer dans la recherche. Quel capital propre puis-je apporter et quel est mon budget? Une résidence secondaire est considérée comme un luxe et les établissements financiers requièrent le plus souvent un capital propre de 40%. Il convient également d'examiner au préalable le niveau de charges demandé par les banques. Avant de concrétiser l'achat, posez-vous les questions suivantes: ce bien sera-t-il mis en location, puis-je y effectuer des travaux, quels sont les risques et quelles sont les conditions pour une revente ultérieure?



## Récapitulatif

- .....
- Budget**
- .....
- Acheter, partager ou louer?**
- .....
- Utilisation personnelle ou également location?**
- .....
- Niveau des charges**
- .....
- Hypothèque**
- .....
- Conséquences financières**
- .....
- Revente**
- .....
- Evolution de la valeur**
- .....
- Dangers**
- .....



## Des vacances comme vous en rêvez

Alors pour que les préoccupations financières, juridiques ou administratives ne viennent pas perturber le repos et le bonheur de vos vacances, le conseil objectif d'un expert en immobilier constitue toujours un investissement précieux. Swiss Life Impulse dispose d'une grande connaissance des conditions locales en Suisse, fournit des informations transparentes et vous accompagne dans vos démarches avec compétence. Nos conseillers en immobilier vous aident à prendre les bonnes décisions pour l'avenir, que ce soit lors du choix de votre bien de vacances, de l'estimation de sa valeur ou de son financement. Nous vous informons volontiers sur toutes nos prestations afin que vous puissiez profiter pleinement de vos vacances.



## Choix du bien/achat

Il s'agit à présent de trouver la résidence de vacances adaptée. Pour ce faire, vous pouvez consulter des portails immobiliers sur Internet. Les annonces et panneaux sur place indiquent les biens à la vente. L'état et le prix du bien ne sont pas les seuls critères à prendre en compte. Si vous vous réjouissez déjà de vos vacances, gardez à l'esprit que d'autres coûts viennent s'ajouter et doivent être inclus dans le budget: droits de mutation et frais de notaire à l'achat, entretien et frais annexes, taux hypothécaires, taxes de séjour, impôts et autres frais au fil du temps. Bien sûr, il faut également remplir une déclaration fiscale pour la résidence de vacances.





Des appartements abordables, lumineux et spacieux à l'architecture intemporelle

# Menziken (AG)

## *Arriver, se détendre et profiter*

 Appartements en propriété moderne

 de 2½ à 4½ pièces

 Garage souterrain

 Situation centrale

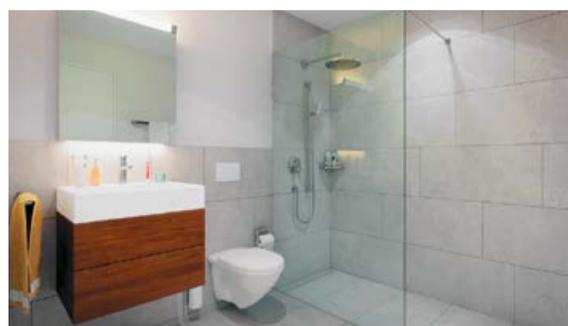
 de 68 à 110 m<sup>2</sup>

 Prix à partir de 290 000 francs



La commune de Menziken dans le canton d'Argovie accueille l'immeuble locatif moderne ADVENIRE, situé dans un quartier calme et prisé. L'immeuble conçu et réalisé par des architectes de la région comporte des appartements en propriété de 2½, 3½ et 4½ pièces. Ces biens à la fois lumineux et spacieux sont proposés à un prix intéressant. La construction a été confiée uniquement à des entrepreneurs de la région. Ces logements de rêve combinent une architecture esthétique et intemporelle et un aménagement de haute qualité: plaques à induction, cuisines avec plan de travail en granit, douches à l'italienne avec jet cascade et pluie, parquet en bois dans les chambres et dalles en grès cérame dans le séjour ainsi qu'un équipement électronique haut de gamme ne manquent pas à l'appel. Les appartements en propriété du rez-de-chaussée disposent d'une belle pelouse et d'un coin terrasse abrité.

Les grands balcons situés au-dessus offrent une magnifique vue sur le paysage verdoyant et le Stierenberg. L'aire de jeux et divers espaces de rencontre ainsi qu'une cheminée extérieure invitent à la détente.



 **Votre conseiller en immobilier**

**Christian Schranz**  
Téléphone 056 204 30 84  
christian.schranz@swisslife.ch

Agence générale Baden  
Täferstrasse 1a, 5405 Baden-Dättwil

[www.immopulse.ch](http://www.immopulse.ch)



Appartements modernes en propriété en plein cœur de la nature

# Bigorio (TI)

*Residenza 101 – modernité garantie!*

 Appartements en propriété modernes

 4 ½ pièces

 Deux places de garage, une de stationnement

 Vue sur le lac de Lugano

 à partir de 177 m<sup>2</sup>

 Prix à partir de 1 230 000 francs

La Residenza 101 se dresse sur le versant d'une colline à Bigorio, un village incorporé à la commune de Capriasca, au nord de Lugano. Cet immeuble moderne comporte quatre appartements de 4½ pièces et se distingue par son originalité et sa modernité ainsi que sa situation calme en pleine verdure. La résidence semble sortir des coteaux escarpés dans un environnement où l'architecture moderne se mêle à la nature sauvage. Chaque appartement comporte une partie avec chambres et toilettes, ainsi qu'une vaste pièce avec salon et cuisine ouverte, laissant pénétrer la lumière du jour.

Les salons et terrasses donnent sur l'extérieur du bâtiment afin de préserver la vie privée et d'offrir une superbe vue sur le lac de Lugano. Deux places de garage et une place de stationnement sont incluses. Les services d'administration, écoles, magasins, restaurants et un

centre sportif et balnéaire se situent à proximité immédiate à Tesserete. L'arrêt de bus le plus proche se trouve dans le village de Sala Capriasca, à une quinzaine de minutes de la Residenza 101.

Conçue avec un soin particulier des détails, la résidence est parfaitement lovée dans la nature avec ses forêts environnantes.



 **Votre conseillère en immobilier**

**Evita Zaverdjiev**  
Téléphone 091 911 99 35  
evita.zaverdjiev@swisslife.ch

Agence générale Lugano  
Via Nassa 5, 6901 Lugano

[www.immopulse.ch](http://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.

## Arbon (TG)

9320 Arbon

- >> Immeuble locatif
- >> Rendement brut 5,01
- >> Rendement des capitaux propres estimé 7,73
- >> Année de construction/rénovation 1910/2016
- >> Nombre d'unités 9
- >> Volume de placement 2,09 mio. CHF

 Roberto Bernal, tél. 071 228 60 90



## Bättwil (SO)

4412 Bättwil

- >> Immeuble commercial
- >> Rendement brut 7,58
- >> Rendement des capitaux propres estimé 8,52
- >> Année de construction 1995
- >> Surface locative 1064 m<sup>2</sup>
- >> Volume de placement 3,3 mio. CHF

 Pascal Misar, tél. 043 284 46 83



## 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 m<sup>2</sup>
- >> Volume de placement 11 mio. CHF

 Karl-Heinz Funke, tél. 043 284 46 81



## Bienne (BE)

2502 Bienne

- >> Immeuble à usage résidentiel/commercial
- >> Rendement brut 5,45
- >> Rendement des capitaux propres estimé 8,7
- >> Année de construction 1973
- >> Surface locative 6614 m<sup>2</sup>
- >> Volume de placement 26 mio. CHF

 Pascal Misar, tél. 043 284 46 83



# Biens immobiliers coup de cœur

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

## Davos Wolfgang (GR)

7265 Davos Wolfgang

- >> **Mayen** .....
- >> **Année de construction/rénovation** 1700/1992 .....
- >> **Terrain** 546 m<sup>2</sup> .....
- >> **Surface habitable** 80 m<sup>2</sup> .....
- >> **Pièces** 4 .....
- >> **Prix** 1,79 mio. CHF .....

 Sascha Schober, tél. 081 258 38 29



## Wiedlisbach (BE)

4537 Wiedlisbach

- >> **Maison individuelle** .....
- >> **Année de construction/rénovation** 1977/1997 .....
- >> **Terrain** 1280 m<sup>2</sup> .....
- >> **Surface habitable** 360 m<sup>2</sup> .....
- >> **Pièces** 5½ .....
- >> **Prix** 1,32 mio. CHF .....

 Massimo Casagrande, tél. 061 926 56 11



## Grächen (VS)

3925 Grächen

- >> **Chalet** .....
- >> **Année de construction/rénovation** 1974/2016 .....
- >> **Balcon** 20 m<sup>2</sup> .....
- >> **Surface habitable** 56 m<sup>2</sup> .....
- >> **Pièces** 3½ .....
- >> **Prix** 315 000 CHF .....

 Marco Michels, tél. 062 838 28 74



## Malvaglia (TI)

6713 Malvaglia

- >> **Chalet** .....
- >> **Année de rénovation** 1990 .....
- >> **Terrain** 1991 m<sup>2</sup> .....
- >> **Surface habitable** 74 m<sup>2</sup> .....
- >> **Pièces** 5 .....
- >> **Prix** 340 000 CHF .....

 Massimo Dozio, tél. 091 821 22 51



# 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 Impopulse, ils s'agit de biens immobiliers qui sortent de l'ordinaire dans des lieux exceptionnels. Laissez-vous convaincre: vous trouverez dans ces pages une sélection de nos biens haut de gamme.



## Saint-Gall (SG)

9014 Saint-Gall



>> Villa urbaine >> Surface habitable 281 m<sup>2</sup> >> Pièces 6½  
>> Année de construction 2017 >> Terrain 736 m<sup>2</sup> >> Prix 2,85 mio. CHF

Roberto Bernal, tél. 071 228 60 90

## Lupfig (AG)

5242 Lupfig



>> Villa >> Surface habitable 225 m<sup>2</sup> >> Pièces 7½  
>> Année de construction 1978 >> Terrain 922 m<sup>2</sup> >> Prix 1,58 mio. CHF

Massimo Casagrande, tél. 061 926 56 11

## Bellinzone (TI)

6503 Bellinzone



>> Villa avec piscine >> Surface habitable 500 m<sup>2</sup> >> Pièces 10½  
>> Année de construction 1973 >> Terrain 1813 m<sup>2</sup> >> Prix 3,15 mio. CHF

Massimo Dozio, tél. 091 821 22 51

## Malvaglia (TI)

6713 Malvaglia



>> Villa historique >> Surface habitable 350 m<sup>2</sup> >> 3 logements  
>> Année de construction 1904 >> Terrain 2832 m<sup>2</sup> >> Prix 2,09 mio. CHF

Massimo Dozio, tél. 091 821 22 51

**Richterswil (ZH)**

8805 Richterswil



- >> Villa avec vue sur le lac >> Surface habitable 245 m<sup>2</sup> >> Pièces 7½
- >> Année de construction 1992 >> Terrain 883 m<sup>2</sup> >> Prix sur demande

 Maya Kessler, tél. 041 819 83 77

**Wettingen (AG)**

5430 Wettingen



- >> Villa haut de gamme >> Surface habitable 540 m<sup>2</sup> >> Pièces 6½
- >> Année de construction 2009 >> Terrain 1259 m<sup>2</sup> >> Prix 5,75 mio. CHF

 Christian Schranz, tél. 056 204 30 48

**Gutenswil (ZH)**

8605 Gutenswil



- >> Villa de campagne >> Surface habitable 230 m<sup>2</sup> >> Pièces 6
- >> Année de construction 2001 >> Terrain 717 m<sup>2</sup> >> Prix 2,69 mio. CHF

 Livio Corrado, tél. 044 944 50 69

**Weinfelden (TG)**

8570 Weinfelden



- >> Villa de campagne >> Surface habitable 240 m<sup>2</sup> >> Pièces 8
- >> Année de construction 1975 >> Terrain 1232 m<sup>2</sup> >> Prix sur demande

 Stefan Egger, tél. 071 677 95 78

**Mauren (TG)**

8576 Mauren



- >> Villa avec parc >> Surface habitable 450 m<sup>2</sup> >> Pièces 15
- >> Année de construction 1835 >> Terrain 4619 m<sup>2</sup> >> Prix 2,99 mio. CHF

 Rosmarie Obergfell, tél. 071 677 95 70

**Winterthur (ZH)**

8400 Winterthur



- >> Villa d'architecte >> Surface habitable 324 m<sup>2</sup> >> Pièces 7½
- >> Année de construction 2010 >> Terrain 767 m<sup>2</sup> >> Prix sur demande

 Reto Marugg, tél. 052 265 75 93

# 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.immopulse.ch/biens-immobiliers-disponibles](http://www.immopulse.ch/biens-immobiliers-disponibles)



9 Yvonand (VD)



10 Neirivue (FR)



11 Lessoc (FR)



1 Aubonne (VD)



5 Le Vaud (VD)



12 Veytaux (VD)



2 Rolle (VD)



6 Versoix (GE)



13 Boudry (NE)



3 Bernex (GE)



7 Penthaz (VD)



14 Cormondrèche (NE)



4 Nyon (VD)



8 Orbe (VD)



15 Herrenschwanden (BE)



16 Rizenbach (BE)



23 Dittingen (BL)



17 Kleingurmels (FR)



24 Läuelfingen (BL)



18 Herzogenbuchsee (BE)



25 Läuelfingen (BL)



19 Berthoud (BE)



26 Ormalingen (BL)



20 Brenzikofen (BE)



27 Riedholz (SO)



21 Allschwil (BL)



28 Niederbipp (BE)



22 Arlesheim (BL)



29 Niederbipp (BE)

1  
1170 Aubonne  
4½ pièces  
Surf. hab. 150 m<sup>2</sup>  
Prix 1,05 mio.

2  
1180 Rolle  
4 pièces  
Surf. hab. 123 m<sup>2</sup>  
Prix 1,39 mio.

3  
1233 Bernex  
7½ pièces  
Surf. hab. 257 m<sup>2</sup>  
Prix 1,985 mio.

4  
1260 Nyon  
4½ pièces  
Surf. hab. 136 m<sup>2</sup>  
Prix 1,43 mio.

5  
1261 Le Vaud  
6½ pièces  
Surf. hab. 175 m<sup>2</sup>  
Prix 1,09 mio.

6  
1290 Versoix  
5 pièces  
Surf. hab. 115 m<sup>2</sup>  
Prix 1,195 mio.

7  
1303 Penthaz  
6½ pièces  
Surf. hab. 170 m<sup>2</sup>  
Prix 1,3 mio.

8  
1350 Orbe  
5 pièces  
Surf. hab. 130 m<sup>2</sup>  
Prix 390000

9  
1462 Yvonand  
4½ pièces  
Surf. hab. 100 m<sup>2</sup>  
Prix 610000

10  
1669 Neirivue  
4½ pièces  
Surf. hab. 123 m<sup>2</sup>  
Prix 780000

11  
1669 Lessoc  
5½ pièces  
Surf. hab. 176 m<sup>2</sup>  
Prix 800000

12  
1820 Veytaux  
5½ pièces  
Surf. hab. 135 m<sup>2</sup>  
Prix 970000

13  
2017 Boudry  
3½ pièces  
Surf. hab. 100 m<sup>2</sup>  
Prix 585000

14  
2036  
Cormondrèche  
5½ pièces  
Surf. hab. 120 m<sup>2</sup>  
Prix 747000

15  
3037 Herren-  
schwanden  
6 pièces  
Surf. hab. 363 m<sup>2</sup>  
Prix 2,3 mio.

16  
3206 Rizenbach  
Commerce  
Rdt brut 8,21%  
Rdt. c.p. 21,04%  
Prix 3,2 mio.

17  
3212  
Kleingurmels  
4½ pièces  
Surf. hab. 162 m<sup>2</sup>  
Prix 1,355 mio.

18  
3360  
Herzogenbuchsee  
8 pièces  
Surf. hab. 200 m<sup>2</sup>  
Prix 1,33 mio.

19  
3400 Berthoud  
Commerce et  
maison locative  
Terrain 562 m<sup>2</sup>  
Prix 920000

20  
3671 Brenzikofen  
8½ pièces  
Surf. hab. 305 m<sup>2</sup>  
Prix sur demande

21  
4123 Allschwil  
4½ pièces  
Surf. hab. 145 m<sup>2</sup>  
Prix 1,4 mio.

22  
4144 Arlesheim  
6½ pièces  
Surf. hab. 185 m<sup>2</sup>  
Prix 2,05 mio.

23  
4243 Dittingen  
6½ pièces  
Surf. hab. 185 m<sup>2</sup>  
Prix 1,195 mio.

24  
4448  
Läuelfingen  
5 pièces  
Surf. hab. 130 m<sup>2</sup>  
Prix 837000

25  
4448  
Läuelfingen  
7 pièces  
Surf. hab. 185 m<sup>2</sup>  
Prix 940000

26  
4466  
Ormalingen  
4½ pièces  
Surf. hab. 180 m<sup>2</sup>  
Prix 945000

27  
4533 Riedholz  
7 pièces  
Surf. hab. 170 m<sup>2</sup>  
Prix 890000

28  
4704 Niederbipp  
4½ pièces  
Surf. hab. 118 m<sup>2</sup>  
Prix 480000

29  
4704 Niederbipp  
6½ pièces  
Surf. hab. 150 m<sup>2</sup>  
Prix 750000



30 Zofingue (AG)



37 Hergiswil (NW)



44 Baar (ZG)



31 Aarau Rohr (AG)



38 Alpnach Dorf (OW)



45 Baar (ZG)



32 Meisterschwanden (AG)



39 Lungern (OW)



46 Schattdorf (UR)



33 Egliswil (AG)



40 Ufhusen (LU)



47 Attinghausen (UR)



34 Egliswil (AG)



41 Triengen (LU)



48 Buseno (GR)



35 Seengen (AG)



42 Zoug (ZG)



49 Magadino (TI)



36 Unterkulm (AG)



43 Oberägeri (ZG)



50 Arcegno (TI)



51 Orselina (TI)



52 Brione sopra Minusio (TI)



53 Brione sopra Minusio (TI)



54 Minusio (TI)



55 Osco (TI)



56 Taverne (TI)



57 Morbio Inferiore (TI)



58 Morbio Inferiore (TI)



59 Comano (TI)



60 St. Peter (GR)



61 Obersaxen-Meierhof (GR)



62 Falera (GR)



63 Thusis (GR)



64 Nufenen (GR)

30 4800 Zofingue 7½ pièces Surf. hab. 290 m <sup>2</sup> Prix 2,1 mio.	42 6300 Zoug 4½ pièces Surf. hab. 130 m <sup>2</sup> Prix 1,53 mio.	53 6645 Brione sopra Minusio Terrain à bâtir Terrain 3354 m <sup>2</sup> Prix 2,95 mio.
31 5032 Aarau Rohr 4½ pièces Surf. hab. 96 m <sup>2</sup> Prix 590000	43 6315 Oberägeri Commerce Surface utile 86 m <sup>2</sup> Prix 560000	54 6648 Minusio 3 pièces Surf. hab. 50 m <sup>2</sup> Prix 440000
32 5616 Meisterschwanden 5½ pièces Surf. hab. 170 m <sup>2</sup> Prix 1,04 mio.	44 6340 Baar 4½ pièces Surf. hab. 122 m <sup>2</sup> Prix 1,15 mio.	55 6763 Osco 5 pièces Surf. hab. 70 m <sup>2</sup> Prix 435000
33 5704 Egliswil 7½ pièces Surf. hab. 186 m <sup>2</sup> Prix 775000	45 6340 Baar 4½ pièces Surf. hab. 120 m <sup>2</sup> Prix sur demande	56 6807 Taverne 5½ pièces Surf. hab. 177 m <sup>2</sup> Prix 990000
34 5704 Egliswil 6½ pièces Surf. hab. 205 m <sup>2</sup> Prix 1,44 mio.	46 6467 Schattdorf 4½ pièces Surf. hab. 136 m <sup>2</sup> Prix 810000	57 6834 Morbio Inferiore 4½ pièces Surf. hab. 126 m <sup>2</sup> Prix 445000
35 5707 Seengen 4½ pièces Surf. hab. 122 m <sup>2</sup> Prix 895000	47 6468 Attinghausen 7½ pièces Surf. hab. 203 m <sup>2</sup> Prix 1,15 mio.	58 6834 Morbio Inferiore 5 pièces Surf. hab. 270 m <sup>2</sup> Prix 1,198 mio.
36 5726 Unterkulm 4½ pièces Surf. hab. 100 m <sup>2</sup> Prix 379000	48 6542 Buseno 3 pièces Surf. hab. 101 m <sup>2</sup> Prix 520000	59 6949 Comano 3½ pièces Surf. hab. 82 m <sup>2</sup> Prix 648000
37 6052 Hergiswil 3½ pièces Surf. hab. 115 m <sup>2</sup> Prix 975000	49 6573 Magadino 5 pièces Surf. hab. 228 m <sup>2</sup> Prix 1,15 mio.	60 7028 Sankt Peter 3½ pièces Surf. hab. 67 m <sup>2</sup> Prix 490000
38 6055 Alpnach Dorf 3½ pièces Surf. hab. 100 m <sup>2</sup> Prix 584000	50 6618 Arcegno 6 pièces Surf. hab. 213 m <sup>2</sup> Prix 1,75 mio.	61 7134 Obersaxen- Meierhof 5½ pièces Surf. hab. 170 m <sup>2</sup> Prix 840000
39 6078 Lungern 7½ pièces Surf. hab. 200 m <sup>2</sup> Prix 570000	51 6644 Orselina 6 pièces Surf. hab. 288 m <sup>2</sup> Prix 1,95 mio.	62 7153 Falera 3½ pièces Surf. hab. 88 m <sup>2</sup> Prix 1,09 mio.
40 6153 Ufhusen 8 pièces Surf. hab. 130 m <sup>2</sup> Prix 775000	52 6645 Brione sopra Minusio 4½ pièces Surf. hab. 93 m <sup>2</sup> Prix 749000	63 7430 Thusis 3½ pièces Surf. hab. 63 m <sup>2</sup> Prix 240000
41 6234 Triengen 4½ pièces Surf. hab. 164 m <sup>2</sup> Prix 1,145 mio.		64 7437 Nufenen 2½ pièces Surf. hab. 50 m <sup>2</sup> Prix 208000



65

Ardez (GR)



72

Kleinandelfingen (ZH)



79

Bäch (SZ)



66

Buchs (ZH)



73

Romanshorn (TG)



80

Pfäffikon (SZ)



67

Adliswil (ZH)



74

Romanshorn (TG)



81

Horgen (ZH)



68

Uitikon Waldegg (ZH)



75

Filzbach (GL)



82

Wollerau (SZ)



69

Uitikon Waldegg (ZH)



76

Schwanden (GL)



83

Gross (SZ)



70

Rafz (ZH)



77

Thalwil (ZH)



84

Oberterzen (SG)



71

Winterthur (ZH)



78

Richterswil (ZH)



85

Affoltern am Albis (ZH)



86 Oetwil an der Limmat (ZH)



93 St. Peterzell (SG)



87 Saint-Gall (SG)



94 Kradolf (TG)



88 Saint-Gall (SG)



95 Wittenbach (SG)



89 Eggersriet (SG)



96 Altenrhein (SG)



90 Appenzell (AI)



97 Rebstein (SG)



91 Niederteufen (AR)



98 Wil (SG)



92 Teufen (AR)



99 Bütschwil (SG)

65 7546 Ardez 7½ pièces Surf. hab. 158 m<sup>2</sup> Prix 690 000

76 8762 Schwanden 4½ pièces Surf. hab. 100 m<sup>2</sup> Prix 420 000

89 9034 Eggersriet 5½ pièces Surf. hab. 110 m<sup>2</sup> Prix 660 000

66 8107 Buchs 5½ pièces Surf. hab. 220 m<sup>2</sup> Prix 1,38 mio.

77 8800 Thalwil 4½ pièces Surf. hab. 233 m<sup>2</sup> Prix 1,69 mio.

90 9050 Appenzell 5½ pièces Surf. hab. 190 m<sup>2</sup> Prix sur demande

67 8134 Adliswil 4½ pièces Surf. hab. 82 m<sup>2</sup> Prix sur demande

78 8805 Richterswil 5½ pièces Surf. hab. 120 m<sup>2</sup> Prix 1,15 mio.

91 9052 Niederteufen 5½ pièces Surf. hab. 160 m<sup>2</sup> Prix sur demande

68 8142 Uitikon Waldegg 4½ pièces Surf. hab. 184 m<sup>2</sup> Prix 2,17 mio.

79 8806 Bäch 4½ pièces Surf. hab. 101 m<sup>2</sup> Prix 870 000

92 9053 Teufen 4½ pièces Surf. hab. 148 m<sup>2</sup> Prix 1,35 mio.

69 8142 Uitikon Waldegg 5½ pièces Surf. hab. 180 m<sup>2</sup> Prix 1,79 mio.

80 8808 Pfäffikon 3½ pièces Surf. hab. 207 m<sup>2</sup> Prix 2,95 mio.

93 9127 Sankt Peterzell 4½ pièces Surf. hab. 126 m<sup>2</sup> Prix 745 000

70 8197 Rafz 6½ pièces Surf. hab. 190 m<sup>2</sup> Prix 1,39 mio.

81 8810 Horgen 5 pièces Terrain 370 m<sup>2</sup> Prix 1,48 mio.

94 9214 Kradolf 6½ pièces Surf. hab. 260 m<sup>2</sup> Prix 1,248 mio.

71 8408 Winterthur 6½ pièces Surf. hab. 160 m<sup>2</sup> Prix 1,2 mio.

82 8832 Wollerau 4½ pièces Surf. hab. 120 m<sup>2</sup> Prix 1,13 mio.

95 9300 Wittenbach 8½ pièces Surf. hab. 197 m<sup>2</sup> Prix 998 000

72 8451 Kleinandelfingen 5½ pièces Surf. hab. 145 m<sup>2</sup> Prix 688 000

83 8841 Gross 4½ pièces Surf. hab. 107 m<sup>2</sup> Prix 695 000

96 9423 Altenrhein 7½ pièces Surf. hab. 237 m<sup>2</sup> Prix 1,63 mio.

73 8590 Romanshorn 6½ pièces Surf. hab. 180 m<sup>2</sup> Prix 1,09 mio.

84 8884 Oberterzen 5½ pièces Surf. hab. 87 m<sup>2</sup> Prix 350 000

97 9445 Rebstein 8½ pièces Surf. hab. 380 m<sup>2</sup> Prix 940 000

74 8590 Romanshorn 3½ pièces Surf. hab. 93 m<sup>2</sup> Prix 550 000

85 8910 Affoltern am Albis 7½ pièces Surf. hab. 227 m<sup>2</sup> Prix 1,75 mio.

98 9500 Wil 5½ pièces Surf. hab. 120 m<sup>2</sup> Prix 580 000

75 8757 Filzbach 6½ pièces Surf. hab. 148 m<sup>2</sup> Prix 495 000

86 8955 Oetwil an der Limmat 4½ pièces Surf. hab. 151 m<sup>2</sup> Prix 1,18 mio.

99 9606 Bütschwil 7½ pièces Surf. hab. 200 m<sup>2</sup> Prix 940 000

87 9010 Saint-Gall Terrain à bâtir Surf. hab. 1007 m<sup>2</sup> Prix sur demande

88 9014 Saint-Gall 6½ pièces Surf. hab. 223 m<sup>2</sup> Prix 1,7 mio.



SwissLife

