

IMMOPULSE



Badener Stadthaus Oase

*Wellness in den eigenen
vier Wänden*

Neue Badezimmerwelten

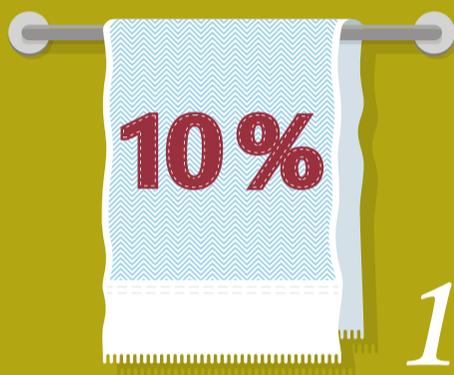
*Stilvolles Design und
moderne Technik halten Einzug*

118 Wunsch- immobilien für Sie

*Ein Auszug aus unserem
aktuellen Immobilienportfolio*

Badezimmerwelten

Das Badezimmer hat sich im Verlauf der Jahre von der einfachen Nasszelle zur Wohlfühloase mit Sauna und Erlebnisduschen entwickelt. Wir haben für Sie einige wissenswerte Fakten rund um dieses Thema zusammengetragen.



10%

der Bevölkerung hält das Bad für den wichtigsten Raum im Haus.



28 Minuten

verbringen Frauen täglich im Badezimmer. Männer knapp 4 Minuten weniger.



35 Jahre

beträgt die durchschnittliche Lebensdauer eines Keramik-WC.



8m²

ist die Durchschnittsgröße eines heutigen Badezimmers. Noch vor ein paar Jahren waren es nur 6 m².



21%

mehr Wellness- und Fitnessanlagen sind in den letzten zwei Jahren entstanden.



30 000 000 \$

kostete das vermutlich teuerste Bad der Welt. Es steht in Hongkong, gehört dem Juwelier S. W. Lam und wurde aus zwei Tonnen Gold gefertigt.



Liebe Leserin, lieber Leser

Wir werden ja immer besser: Im Job erleichtern uns Computer und perfekt organisierte Abläufe eine effiziente Arbeit, die Gesundheit haben wir dank einer Vielzahl digitaler Helfer stets im Blick, das Familienleben dank dem Handy jederzeit im Griff, die Haustechnik gehorcht uns dank smarter Steuerung und für Antworten auf offene Fragen sorgt Google.

Wir können also alles. Wirklich?

Wenn Sie ein Haus oder eine Wohnung kaufen oder verkaufen wollen, bieten Ihnen all die digitalen Helfer anfänglich sicherlich erste Erkenntnisse. Wenn es aber darum geht, den Plan zu konkretisieren, abzuklären, zu vergleichen, zu entscheiden, sind wir alleine meist überfordert. Es fehlt uns das Wissen in der Tiefe, das Know-how zum umfassenden Faktencheck, die Kompetenz in der Materie.

Swiss Life Immopulse ist das führende Schweizer Unternehmen für alle Themen der Immobilienvermittlung. Mit 42 Standorten und 60 Immobilienexperten in allen Landesteilen sind wir immer und jederzeit in Ihrer Nähe – und können Sie zum richtigen Entscheid genauso gut beraten wie zum optimalen Verkaufspreis Ihrer Immobilie.

Unsere Fachleute sind im regionalen Immobilienmarkt bestens verankert und wissen darum genau, wo die Chancen und wo die Risiken liegen. Und unsere Immobilienberater sind dank ihrer profunden und nachhaltigen Beratung jederzeit in der Lage, Ihnen passgenau mit einer massgeschneiderten Lösung einen optimalen Service zu bieten: Damit Sie bei Ihrem Entscheid alles richtig machen.

Philipp Urech
Geschäftsführer Swiss Life Immopulse



SwissLife

Impressum

Herausgeber Swiss Life **Verantwortlich** Philipp Urech, Geschäftsführer Swiss Life Immopulse **Redaktion** Angela Grandjean, Simon Leu, Katharina Stirnimann **Layout** Swiss Life Graphics & Visuals
Redaktionelle Unterstützung Mediaform | Christoph Grenacher
Redaktionsadresse/Bestellungen Swiss Life, Magazin IMMOPULSE, General-Guisan-Quai 40, Postfach, 8022 Zürich, immopulse@swisslife.ch
Lektorat und Übersetzung Swiss Life Language Services **Druck und Versand** Engelberger Druck AG, Stans **Auflage** 46 400 deutsch, 10 700 französisch, 2 900 italienisch **Erscheinungsweise** zweimal jährlich
Rechtlicher Hinweis In dieser Publikation vermittelte Informationen über Dienstleistungen und Produkte stellen kein Angebot im rechtlichen Sinne dar. Über Wettbewerbe und Verlosungen wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. **Bildnachweis** Titelbild und Seiten 4/5: Simon Opladen; Seiten 6/7: AXOR/Hansgrohe, Rasmus Hjortshøj – COAST; alle übrigen Bilder: Swiss Life

Wellness pur: Kaffee!

Was rauskommt, ist für alle dasselbe:
wohlführender Kaffee. Aber wie es dazu kommt:
Da teilen sich die Gemüter!



Wie auch immer der Kaffee zubereitet wird: Frisch gemahlene Bohnen sind stets das Wichtigste.

Es gibt Pads, es gibt Kapseln, es gibt rohe Bohnen, geröstete Bohnen oder Pulver. Und es gibt Filter, Kannen, Wasser aus dem Hahn oder Wasser aus der Flasche. Und es gibt guten Kaffee und schlechten Kaffee: Geschmackssache eben. Doch von wegen schneller Kick am Morgen: Kaffee ist längst nicht mehr ein profaner Muntermacher, sondern Wellness pur. Die richtige Zubereitung ist dabei entscheidend, die perfekten Utensilien sind die ultimativen Must-haves.

«Wir rebellieren gegen schlechten Kaffee und für Geschmack», sagt Ingo Albrecht, der zusammen mit seiner Frau Nina Needré das Start-up Roast Rebels (www.roastrebels.com) betreibt und neben Rohbohnen auch kleine Röstmaschinen ab 550 bis 2000 Franken verkauft. Denn: Nicht nur die Bohne macht den Unterschied, sondern auch die perfekte Röstung, egal ob hell und blumig oder dunkel und herb.

Ob man nun Filterkaffee trinkt, einen MokaExpress-Kocher von Bialetti besitzt oder Espresso mag: Das Wichtigste ist, dass die Bohnen frisch gemahlen sind. Der Startpreis für eine elektronische Mühle liegt bei 400 bis 500 Franken,

günstiger sind Handmühlen, die sich allerdings nicht für Espresso eignen.

Ab diesem Stadium trennt sich die Szene in zwei Lager: Entweder giessen die Kaffeeliebhaber das Pulver auf (mittlerweile gibt es auch dafür ganz verschiedene Systeme) oder sie pressen mit mehr oder weniger Druck heisses Wasser durch das in einem Siebträger liegende Pulver, das mit einem metallischen Stampfer, dem so genannten Tamper, mit gleichmässigem Druck angegründet wird.

Der Schweizer Baristameister 2013, Shem Leupin sagt dazu: «Kaffee ist ein halbfertiges Produkt, wird aber zu häufig behandelt wie Wein: Korken ziehen, geniessen. Bei Kaffee kann man aber viel falsch machen. Er ist zwar geröstet, doch wie man die Aromen extrahiert, dafür ist jeder selbst verantwortlich.»

Will heissen: Wer teures Equipment kauft, muss sich auch das Wissen aneignen – zum Mahlgrad beispielsweise, zur Wasserqualität oder zur verwendeten Kaffeemenge. Und wer zum ultimativen Kaffee-Spezi werden will, kann sich im Kaffee-Blog www.baristahustle.com verlieren.

Badener Stadthaus-Oase

Man kann in Baden auswärts baden. Noch besser allerdings:

Man kann in Baden auch zu Hause baden – und zwar drinnen wie draussen. Familie Lampreu schuf sich aus einem Altbau aus den 50er-Jahren ohne Architekt ein zeitgemässes Refugium: Dank der tatkräftigen Mithilfe des Schwiegervaters, vieler guter Bekannter und einheimischer Handwerker entstand eine Stadthaus-Oase.

Hinter dieser Fassade aus den 50er-Jahren steckt viel Wellness.



Jeaninne Lampreu wuchs ausserhalb der Bäderstadt auf, Tochter Stella wurde am Stadtrand gross, besuchte dort den Chindsgi, fand Freundinnen und Freunde und geht heute nur unweit vom ersten Wohnort gleich über die Strasse zur Schule. Vater Yves Lampreu stammt aus der Gegend und arbeitet tagsüber nur ein paar Schritte von daheim. Und abends freut er sich aufs Heimkommen: Neben der Familie wartet im neuen grossen Bad ein Whirlpool. «Andere», sagt Lampreu, «gehen abends joggen oder ins Fitness. Ich entspanne mich im Jacuzzi.»

So geht Wellness in der Familie. Alle vereint unter einem Dach. Und glücklich über die eigenen vier Wände: Das Fünfeinhalb-Zimmer-Haus mit rund 200 Quadratmetern Nettowohnfläche stand schon länger im Netz zum Verkauf – auch die Lampreus, damals noch zur Miete, schauten sich nach einer neuen Bleibe um: «Es war uns zu teuer, damals.»

Doch Geduld bringt Rosen: Ende 2013 schrieb Christian Schranz, der Badener Immobilienberater von Swiss Life Impulse, das Haus zum Verkauf aus – dieses Mal zu einem marktkonformen Preis von 1,25 Millionen Franken. Die Lampreus schauten sich das Objekt an – und die Begeisterung hielt sich in Grenzen: schweres Interieur, tiefe, dunkle Räume, wenig Luft, dafür viele Ecken und Winkel im Innern. Und draussen, hinter dem Haus, ein Swimming Pool aus dem letzten Jahrhundert.

Keine Immobilie für Liebe auf den ersten Blick, aber letztlich doch verlockend genug, um die Pläne im Kopf des Paares umzusetzen. Und die Erkenntnis: «Ein freistehendes Haus in einer perfekten Stadt wie Baden – bei einem solchen Kauf kann man praktisch nichts falsch machen» – umso mehr, als auch die finanzierende Bank den Preis akzeptabel fand.

Das Haus also gekauft, mit einem Ingenieur mal kurz die Statik gecheckt und dann der erste, wohl beste Entscheid: «Wir brauchen keinen Architekten.»



Grossräumig, modern und mit schickem Badezimmer: So präsentiert sich die Stadthaus-Oase nach dreimonatigem Umbau.

In der Bekanntschaft fand sich ein pensionierter Bauingenieur, der die Bauleitung übernahm, Jeaninne Lampreus Vater und dessen Freund waren die ersten Handwerker im Haus: Die neuen Besitzer hatten sich nämlich entschieden, das Haus im Erdgeschoss völlig zurückzubauen: Die falschen Deckenbalken raus, runtergehängte Decken und nicht tragende Wände weg, der poröse Betonboden auf der ganzen Stockwerkfläche weggespitzt, die angefaulte Holzwand beim Entrée durch festes Mauerwerk ersetzt – die jungen Besitzer staunten nur noch und Jeaninne Lampreu meint: «Ich wusste, dass mein Vater viel kann. Aber dass er so viel kann, war mir nicht bewusst.»

Das Resultat war ein neues Cheminée im luftig gewordenen Wohnbereich, eine tolle neue Küche mit perfekter Gas-Kochinsel und ein Elternschlafzimmer mit Ankleide zum geräumigen Bad, in dem nicht nur das Sprudelbad, sondern auch eine geräumige Regendusche für wohligen Brauseregen und Entspannung sorgt und an einen warmen Tropschauer erinnert – Wellness

pur. Und vor allem: Der Wohn-/Schlaf-/Badebereich besticht durch einen durchgehenden Holzboden in Eiche, im Bad sorgt eine bereits vorhandene Bodenheizung, von denen die Vorbesitzer allerdings nichts wussten und die auch nicht in den alten Plänen verzeichnet war, für angenehme Temperaturen.

Was den etwas über 200 000 Franken teuren Umbau, der ab Juli 2014 innert drei Monaten abgewickelt wurde, aber so speziell macht, waren auch die Entscheide sur place: Wohl hatten die Besitzer und die involvierten Handwerker in etwa eine Vorstellung von dem, was werden sollte – aber das meiste wurde nach Gegebenheiten und Möglichkeiten, nach Aufwand und Nutzen, nach Wertigkeit statt Luxus entschieden.

Im geräumigen Bad, das vorher noch eine beengende Sauna beherbergte, steht beispielsweise das Lavabo auf einer Steinplatte, die sich auch wieder in der Küche und beim Cheminée findet. Und im Essbereich durfte der Küchenschreiner einen neuen Tisch zimmern, für den

Jeaninne Lampreu eigens einen Baumstamm aussuchte und das trockene Holz sägen liess.

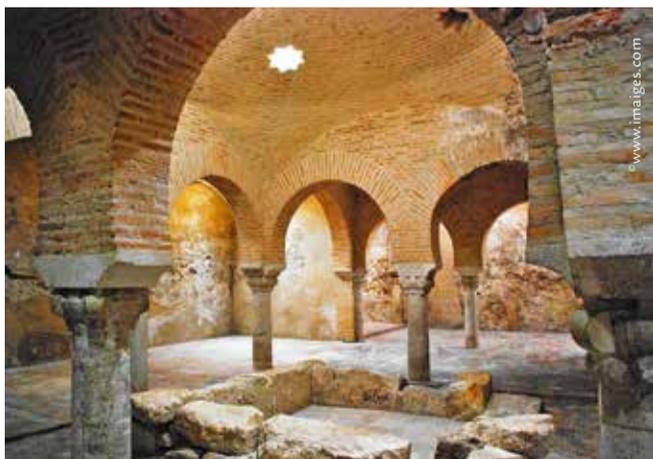
Ins Obergeschoss, das Reich der Tochter, führt eine solid gestemmte Holztreppe, die von einem Teppichüberzug befreit wurde. Unter dem Dach ist auch schon alles vorbereitet für ein Bad und eine Dusche, wenn die Tochter denn einmal grösser ist – und die Lampreus noch mehr mit ihrem neuen schmucken Haus verwachsen sind.

Denn vorläufig heisst es erst einmal geniessen – und relaxen in den eigenen vier Wänden. Bereits freut sich die Familie auch wieder auf den Sommer und hofft auf ähnlich heisse Tage wie im letzten Jahr: Der Outdoor-Pool, der sich anfänglich als verlottertes Relikt präsentierte und den die Familie eigentlich bei einem Fest zum Umbau-Auftakt in die Luft sprengen wollte, steht fachgerecht saniert noch an Ort und Stelle: Outdoor-Wellness in Baden. Zum Baden eben.

Adieu Badezimmer Bonjour Wellness

Was früher eng und dunkel daherkam, ist heute eine perfekte Komfortzone: Ein stilvolles Design, gepaart mit modernster Technik, sorgt für behagliches Wohlfühlambiente.

Und es kommt noch besser: Der Smart Spa ermöglicht das private Wellnessen zu Hause.



Die Anfänge der Badekultur gehen bis weit in die Antike zurück.



Bad mit Aussicht: Die von Philippe Starck für Duravit entworfene Wanne «Cape Cod».



Badezimmer der Designerin Patricia Urquiola



Duschen im Liegen: Dornbracht macht's möglich.

Es war eine kleine Revolution, welche die Designerin Patricia Urquiola auslöste, als sie 2009 an einer Fachmesse ein Badezimmer gestaltete: gross wie ein Salon; mittendrin zwei frei stehende Badezuber. Weiss, violett und grün, am Boden Teppiche, im Hintergrund Pflanzen, Waschtische, ein graziles Beistelltischchen und ein Raumtrenner, der auch als Heizelement dient.

Die spanische Designerin deckte mit ihrem Badezimmer-Konzept vor bald zehn Jahren vielerlei Tendenzen ab: Das Badezimmer als intimer Raum etwa, in dem sich ein Paar den letzten Rest Intimität bewahrt und in zwei verschiedene Wannen steigt. Die Grösse und Helle des Raumes als Hinweis, sich nicht nur mehr der Körperhygiene zu widmen, sondern das Bad als Raum für Wohlbefinden zu nutzen: Die Nasszelle im 21. Jahrhundert ist definitiv kein isolierter Verrichtungsraum mehr, sondern Begegnungszone und Rückzugsort.

Vorbei die Zeit, als das Badezimmer minimal eng bemessen war, gerade so, dass man sich darin waschen, sich die Zähne putzen, sich rasieren und kämmen konnte: Körperhygiene war möglich, aber mehr liess die Enge des Platzes nicht zu. Aber es war, wie die Architekturzeitschrift «Hochparterre» einst notierte, «die praktische Antwort auf das Bedürfnis einer pruden, aber zunehmend hygienebewussten Gesellschaft, sich im Privaten zu reinigen, statt sich wie einst die Griechen, die Römer und die Menschen des Mittelalters in öffentlichen Bädern zu regenerieren – inklusive geistiger Anregung oder gymnastischer Übung, später auch lukullischer oder sexueller Entspannung.»

Die guten alten Zeiten: Schon vor 4000 Jahren gab es im mesopotamischen Mari in den Privaträumen der Herrscherin bereits ein Badezimmer mit einem Ofen zum Erwärmen von Wasser, zwei kleine, halb in den Boden eingelassene Badewannen aus Ton sowie eine Art Dusche. Sowohl die Griechen als auch die Römer massen der Badekultur einen hohen Stellenwert zu. Im Laufe der Jahrhunderte änderte sich aber die gesellschaftliche Einstellung zu Körperlichkeit und Nacktheit; das Bedürfnis nach räumlicher Zurückgezogenheit wurde stärker. So entstanden im Laufe des 19. Jahrhunderts Räume, die nur für die Körperpflege gedacht waren, woraus sich später das Badezimmer mit fliessendem Wasser entwickelte.

Doch der Weg zum Badezimmer für jedermann war noch lang. Erst ab dem 20. Jahrhundert besass ein Grossteil der Europäer ein privates Bad und erst vor gut 200 Jahren wurde die Waschkommode an fliessendes Wasser angeschlossen und entwickelte sich zu einem Möbel mit ein oder zwei Becken und einem System von Armaturen. Aus England stammten aus jener Zeit die ersten grossen Badewannen – aus doppelwandiger Porzellanwand. Das traf sich gut: Zur selben Zeit nämlich, ab 1870, wurden in immer mehr Städten flächendeckende Wasserleitungen verlegt, die das Wasser bis in die Wohnungen brachte. Die Folge: Ab 1900 richteten sich immer mehr Menschen separate Badezimmer mit Waschbecken und Badewannen ein; die Objekte fürs Bad bekamen zum ersten Mal ein einheitliches Äusseres: Formgebung, Ornamente und Design entsprachen dem Jugendstil.

Die zunehmende Hygiene und Körperkultur genoss in den 30er-Jahren einen hohen Stellenwert, was sich in der Gestaltung des Bades widerspiegelte: Gestrichene Wände, Glaselemente, Mosaik, lackierte Metallmöbel, eine grosszügige Einbaubadewanne und viel Raum und Licht waren typische Gestaltungsmerkmale – um nach dem Zweiten Weltkrieg gleich wieder umgestossen zu werden: Die moderne Nasszelle feierte die Zweckmässigkeit der Apparaturen und definierte den Grundbedarf für die Körperreinigung breiter Schichten – mindestens drei Quadratmeter mass damals ein Badezimmer mit Wanne, Waschtisch und WC, die sich an einer Installationswand aufrehten. Im Lauf der Jahrzehnte wurden die Nasszellen etwas grösser – auch weil sie dank Komfortlüftung immer flexibler eingeplant werden konnten: Ab den 60er-Jahren rutschte das Badezimmer ins Innere der Grundrisse – eine Zelle ohne natürlichen Lichteinfall und ohne jeden Bezug zu anderen Räumen.

Ab 1960 entwickelte sich zudem ein zunehmendes Interesse an Design und Innenarchitektur, ab 1970 kamen neue Materialien zum Einsatz: Aluminium, Laminat und Plastik sowie die Farben und die Gestalter entdeckten endgültig das Bad: 1975 zeigte der französische Hersteller Villeroy&Boch erstmals eine ergonomisch geformte Produktlinie von Luigi Colani und etablierte damit das Kollektionsprinzip von der Wanne bis zu den Fliesen. Dem Crème-Orange-Braun, das in den 70er-Jahren das Standard-Keramik-Weiss verdrängt hatte, folgte im Bad das Schwarz-Weiss.

Aktuell angesagt ist der Industrie-Look mit der coolen Ästhetik des Betons, mit gebürstetem Metall und sichtbarem Mauerwerk, am liebsten an Wänden und Böden aus glanzpoliertem Zement. Die Beliebtheit von Plättli aus Zement wird immer grösser, deren Anordnung immer spektakulärer: Den kahlen Wänden verleihen geometrische Muster eine besondere Charakteristik; beliebt sind sie auch als Rahmen für Badewannen und Waschbecken.

Die Gestaltung eines Bades und der Wohnungsbau nähern sich damit immer mehr an: Bäder sind definitiv keine rein funktionalen Räume mehr, es wird viel auf Entspannung und Erholung gesetzt. Massgefertigte Einzelstücke schaffen einen heimeligen Raum, in dem Naturholz mit kontrastierenden visuellen und taktilen Texturen für eine intensive sinnliche Erfahrung sorgt. Holz mit seiner natürlichen Wärme wird auch immer stärker im Boden eines Bades eingebaut – und macht damit einen nahtlosen Übergang aller Räume in einem Haus oder einer Wohnung möglich.

Die Hersteller von Badeinrichtungen arbeiten noch immer intensiv mit Gestaltern und Designern zusammen, um neue und innovative Lösungen zu finden: So gibt es das luxuriöse Private Spa mit tropischer Regendusche, Handtuchwärmer und dem Versprechen, neue Rituale zu bedienen. Es gibt die perfekte Eleganz und zeitlose Schönheit der Armaturen und Wannen. Es gibt das grüne Bad, das wassersparendes und energieeffizientes Baden bietet, und den Smart Spa, der die Elektronik voll integriert: Das intelligente Bad ist Realität geworden. Damit hat sich auch ein Assistent ins Bad geschlichen, der neue Perspektiven ermöglicht, weil er in Zeiten der Langlebigkeit auch älteren Menschen ermöglicht, selbstbestimmt länger zu Hause wohnen zu können, und den Kleinsten beim Baden hilft.

So wird das Bad der Zukunft

Kaum einer kennt die Trends im Bad besser als Matthias Voit von der deutschen Armaturenmarke Dornbracht. Seit 30 Jahren beschäftigt er sich beruflich mit dem Thema Badezimmer.



Herr Voit, wie verändert sich die Nutzung beim Bad der Zukunft?

Die Funktionen, die ein Bad erfüllt, verändern sich nicht. Bewegung gibt es in Sachen Komfort, Luxus und Individualisierung – und darin, wie dieser Lebensraum kultiviert wird.

Welche Bedürfnisse des Menschen erfüllt das Bad der Zukunft?

Der Wunsch nach Rückzug und Intimität, die ein Badezimmer ja als einer der wenigen Räume in einem Haus oder einer Wohnung bietet, wird in Zukunft noch wichtiger. Das Bad als Refugium ist ein gesellschaftlicher Trend – wobei gleichzeitig viele Menschen ihre Smartphones und Tablets mit ins Bad nehmen...

Was halten Sie für die smarteste Innovation, mit der wir rechnen können?

Smart finde ich Dinge, die unsichtbar und unaufdringlich sind und einen Zweck erfüllen. Viele Innovationen haben wir beim Thema Materialien zu erwarten: selbstreinigende Oberflächen zum Beispiel.

Ihre Prognose für die nächsten 10 bis 50 Jahre?

Früher hiess es immer, dass das Bad grösser werden sollte, mehr Raum einnehmen müsse. Diesbezüglich haben wir den Zenit, die maximale Grösse erreicht. Der entscheidende Trend ist die Trennung der Funktionen. Der Trend geht auf jeden Fall weg vom Produkt, das alles kann. Vor einigen Jahren sollte eine Dusche alles können: waschen, bürsten, massieren, besprühen. Das hat nie richtig geklappt. Qualität in der Funktion ist das, was zählt. Viel wird ausserdem im Bereich «Health Monitoring» und «Healthness» passieren. Das zeichnet sich bereits heute ab – siehe auch den Trend zu den Apps in diesem Bereich.

Wie sieht denn die Tendenz beim Design aus?

Alles wird etwas organischer, sinnlicher. Design ist heute weniger dogmatisch. Nach den eckigen und minimalistischen Designs kommen jetzt auch immer mehr rundere, hybride Formen auf.

Ihre Immobilienberater: *Engagiert unterwegs für Ihre Zufriedenheit*

Sie tun alles, damit Sie als Kunde rundum zufrieden sind. Mit ihrer umfassenden Expertise, ihrer Fokussierung auf die individuellen Bedürfnisse und ihrer unermüdlichen Begeisterung sorgen die Immobilienberater von Swiss Life Impulse erfolgreich für massgeschneiderte Lösungen: Sei's beim Verkaufsmandat als Sorglospaket über Gutachten bis hin zur modularen Beratung – wie die Beispiele der sechs Experten aus der ganzen Schweiz illustrieren.

Uster



Livio Corrado

«Die Eigentümerin eines tollen Reihenmittelhauses in ländlicher Gegend kaufte sich eine neue Wohnung. Der Verkäufer meinte, ihr altes Haus ohne Probleme verkaufen zu können, und bot ihr ein Mandat mit tiefer Provision an. Während eines halben Jahres kam es zu einer einzigen Besichtigung und die Eigentümerin kam auf mich zu. Fazit: Der Preis für das Objekt war ein wenig zu hoch, die Bilder des Hauses waren schlecht, die Vermarktung ebenso. Nach einem neuen Fotoshooting, einer neuen Verkaufsbroschüre und breiter Vermarktung fanden wir innert drei Wochen einen Käufer – und erst noch zum Wunschpreis!»

Zürcher Unterland



Francesco Sessa

«Es geht nichts über ein gutes, funktionierendes Netzwerk – das sorgt letztlich auch immer für eine Win-Win-Situation: Die interessierten Käufer einer Attikawohnung im St. Galler Rheintal mussten dazu zuerst ihr Einfamilienhaus in Oberhasli veräussern und hatten sich dazu auch schon bereits mit einem Makler getroffen. Der Immobilienberater von Swiss Life Impulse im Rheintal machte die Kunden darauf aufmerksam, dass wir auch im Zürcher Unterland kompetente Berater hätten. Ich durfte dann eine Bewertung der Liegenschaft vornehmen, das Vermarktungspaket überzeugte und schon nach zwei Wochen fand ich eine interessierte Familie für die Liegenschaft. So konnten die Kunden ihre Attikawohnung in Grabs erwerben und eine Familie freute sich auf ihr neues Heim im Zürcher Unterland.»

Luzern



Jens K. Schäfer

«Ich wurde von einem Arbeitskollegen – einem Vorsorgeberater bei mir auf der Generalagentur – gebeten, einem seiner Kunden eine realistische Marktpreis-schätzung anzufertigen. Aus dieser Empfehlung wurde schnell ein exklusives und spannendes Verkaufsmandat: Durch das perfekte Zusammenspiel der internen und externen Synergien konnten wir diese sehr grosse Attikawohnung im Luzerner Seetal in kurzer Zeit verbindlich reservieren. Der Zeitfaktor spielte dabei eine entscheidende Rolle: Es ging nicht nur darum, den bestmöglichen Preis am Markt zu erzielen, gleichzeitig sollte auch eine neue Wohnung gefunden, reserviert und finanziert werden. Wir konnten mit dem richtigen Marketing innerhalb von zwei Wochen eine verbindliche Kaufzusage generieren und so waren meine Auftraggeber in der Lage, den Kauf ihrer neuen Traumimmobilie zu fixieren. Ohne das perfekte Zusammenspiel der verschiedenen Bereiche von Swiss Life wäre dieser tolle Erfolg in so kurzer Zeit kaum möglich gewesen. Es macht Spass und erfüllt mich mit Stolz, auf diese Power und auf ein solches Team zugreifen zu können.»



Thurgau



Rosmarie Obergefell

«Bei meiner regelmässigen Marktbeobachtung fiel mir ein wunderbar saniertes Fachwerkhaus mit fantastischer Sicht auf den Untersee auf, das seit Monaten im Netz angeboten wurde. Ich nahm Kontakt mit den Eigentümern auf und konnte in einem vertrauensvollen Gespräch die Gründe für das bisherige Scheitern eruieren. Ich spürte, wie der Optimismus übersprang: Mit dem passenden Marketingkonzept, einem schrittweisen und strukturierten Vorgehen sowie einer engen Verkäufer- und Käuferbegleitung schafften wir den erfolgreichen Verkauf innerhalb der gewünschten Zeit. Nun galt es noch, für das bisherige Haus der Käufer innert kürzester Zeit einen Interessenten zu finden, ohne dabei eine finanzielle Einbusse zu generieren – was innert zwei Wochen ebenso gelang. Kurzum: Eine Geschichte, die alle zufrieden machte.»

St. Gallen



Stefan Egger

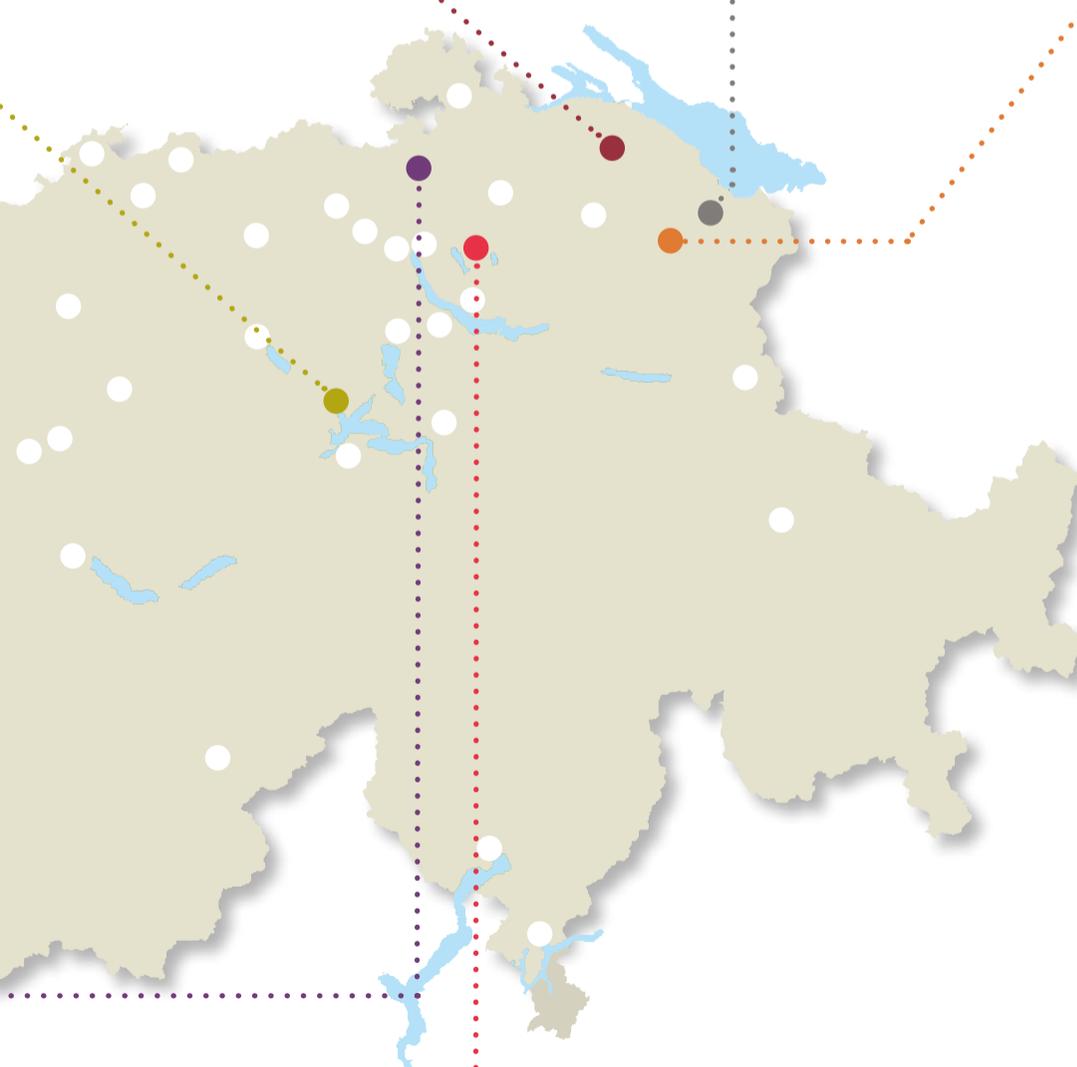
«Unser Job ist sehr vielfältig und geht oft auch über ein reines Verkaufsgeschäft hinaus. Ich hatte ein Mandat für den Verkauf eines Hauses in Muolen, das wir binnen zweier Wochen 140 000 Franken teurer verkaufen konnten als gedacht. Die Käufer, ein junges Ehepaar mit drei Kindern, und das Verkäuferpaar sind ausgesprochen emotionale Menschen und haben sich schon nach wenigen Tagen eng befreundet. Sie waren begeistert von meinen Dienstleistungen – weil ich sowohl Käufer wie Verkäufer neben der «normalen» Maklertätigkeit noch weiter betreute – etwa bei der Bauplanung und -ausführung und ihrer Vermögensverwaltung.»

Appenzellerland



Esther Brunschwiler

«Über viele Jahre war das «Lüchli» für die Arztfamilie aus dem Kanton Bern ein Paradies: Den Sommer im Appenzellerland zu verbringen, war für die ganze Familie Erholung und Abenteuer zugleich. Doch nach fast 40 Jahren musste sich der Besitzer aus Altersgründen damit befassen, sich vom geliebten Objekt zu trennen. Nach einer Marktwertschätzung und der grundsätzlichen Einigung über das weitere Vorgehen konnte der Besitzer schweren Herzens einfach noch nicht loslassen. Er bat mich um Geduld und in einem Jahr nochmals anzuklopfen – was ich gerne tat, denn nun war die Zeit reif. Obwohl der Weg zum Objekt sehr steil und ohne Allrad fast nicht zu erreichen ist, war die Nachfrage enorm. Die Sicht über den Bodensee bis nach Lindau und Bregenz liess den beschwerlichen Weg schnell vergessen. Nun hat das «Lüchli» neue Besitzer, die sich sogar entschlossen haben, das Haus das ganze Jahr zu bewohnen.»



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

Wie viel ist Ihre Immobilie wert?

Mehr wissen mit der Marktwertschätzung

Für Swiss Life Immopulse ist es höchste Priorität, Ihr Wohneigentum oder Ihre Anlageimmobilie zum optimalen Preis zu verkaufen. Mit einem professionellen Bewertungsansatz und profunden Kenntnissen bestimmen wir einen marktgerechten Verkaufspreis. Dieser ist für eine erfolgreiche Veräusserung von zentraler Bedeutung.

**Aktuelle Immobilien-
transaktionen**

Angebotspreise



Den Verkaufspreis bestimmen mit der fundierten Marktwertschätzung

Aktuelle Immobilientransaktionen

Bezahlte Kaufpreise für jüngst gehandelte, vergleichbare Immobilien.

Angebotspreise

Digital verfügbare Preise für aktuell zum Kauf ausgeschriebene, vergleichbare Immobilien.

Hedonischer Wert

Kaufpreise vergleichbarer Liegenschaften, die während der letzten zwölf Monate bezahlt wurden.

Realwert

Preis, den man heutzutage unter Berücksichtigung der Altersentwertung und von Investitionen für eine Liegenschaft gleicher Grösse, auf gleich grossem Grundstück, an derselben Lage bezahlen würde.

Marktwert

Aktueller Richtwert für einen Verkauf der Liegenschaft unter Berücksichtigung der üblichen Bedingungen wie Lage, Objektgrösse, Gebietsattraktivität, Steuern, Verkehrsanbindung etc. Ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse (Liebhawerwert) sind ausgeschlossen.

Verkaufspreis

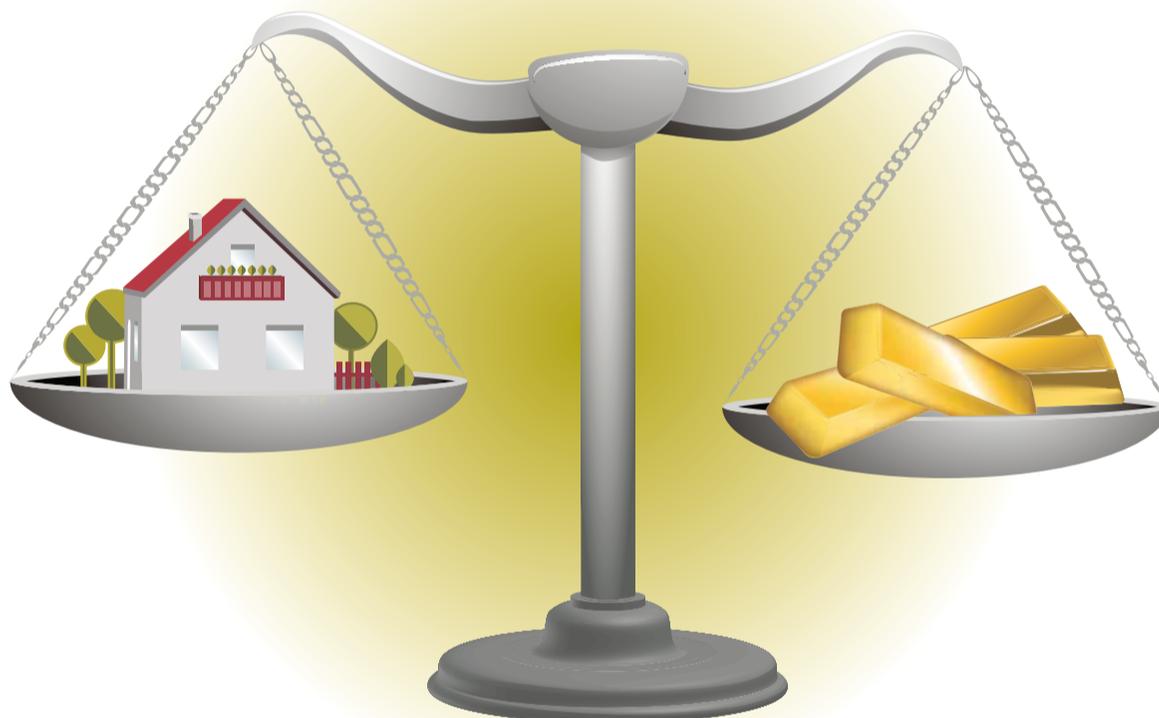
Zum Kauf ausgerechneter Preis der Immobilie unter Berücksichtigung von Marktwert und Verkaufsstrategie.



Brigitte und Michael haben sich entschieden, ihr Haus mit Garten zu verkaufen. Die Kinder sind darin gross geworden und sie verbinden mit ihrem Dabeim viele schöne Erinnerungen. Dennoch freuen sie sich auf eine neue, pflegeleichte Wohnung, die besser zu ihrem Lebensabschnitt passt.



Nachdem Gaby und Stefan jahrelang gespart haben, geht für sie ein Traum in Erfüllung: Ein Eigenheim mit Garten und viel Platz für die beiden Kinder. Der Kauf der eigenen vier Wände ist gleichzeitig ein grosser Schritt in Richtung Unabhängigkeit und finanzielle Vorsorge.



Nutzen

Entscheidungsgrundlage für Kauf, Verkauf oder Erbschaft

Grundlage für gerichtliche Auseinandersetzungen (Gutachten)

Basis für Tragbarkeitsberechnung oder Finanzplanung



Vorgehen

Augenschein vor Ort

Prüfung vorhandener Dokumente (Grundbuchauszug, Steuer- und Versicherungswerte, Pläne etc.)

Immobilienbewertung

Besprechung der Verkaufspreisschätzung (Dokumentation) mit dem Kunden



Lernen Sie uns kennen

Swiss Life Immopulse ist das führende Schweizer Unternehmen für alle Themen der Immobilienvermittlung. Immobilienexperten mit langjähriger Erfahrung beraten Sie, verkaufen Ihre Liegenschaft und begleiten Sie bei der Immobiliensuche.

Mit 42 Standorten und 60 Immobilienexperten in der gesamten Schweiz sind wir immer in Ihrer Nähe. Wir kennen die regionalen Immobilienmärkte und bieten mit unserem umfangreichen, nationalen Vertriebsnetz massgeschneiderte Dienstleistungen an.



An zentraler, ruhiger und sonniger Lage entstehen 22 Eigentumswohnungen.

Huttwil (BE)

Familienparadies direkt am Wasser

 Moderne Eigentumswohnungen

 3½ bis 5½ Zimmer

 Tiefgarage

 Am Ufer der Langete

 131 bis 259 Quadratmeter

 Preis ab CHF 465 000



Huttwil liegt am Oberlauf der Langete im Schweizer Mittelland, etwa 16 km südlich von Langenthal und ungefähr in der Mitte zwischen Luzern und Bern. Das Städtchen zählt 4 741 Einwohner und liegt 638 m. ü. M. An zentraler, ruhiger und sonniger Lage entstehen gesamthaft 22 Eigentumswohnungen, die mit einer vielfältigen Architektur, hohem Wohnkomfort und mit lichtdurchfluteten Räumen ausgestattet sind.

Wohnungen

12 × 4½-Zimmer-, 6 × 5½-Zimmer- und 4 × 3½-Zimmer-Wohnungen, verteilt auf zwei Mehrfamilienhäuser, werden zu einem Verkaufspreis von 465 000 bis 555 000 Franken angeboten. Neun Eigentumswohnungen sind bereits verkauft. Das Mehrfamilienhaus ist individuell angelegt: Die Wohnungen verteilen sich vom Erd- über das Unter- bis zum Attikageschoss. Die Wohnungen im Erdgeschoss haben einen grossen Landanteil von 131 bis 259 m².

Privater Flusszugang

Zusätzlich verfügen alle Wohnungen über eine grosszügige Spielwiese mit Spielplatz und privatem Zugang

zur Langete. Das grosse Wohn-/Esszimmer ist offen und sehr hell gestaltet, die Küche ist nur minimal vom Wohnraum abgetrennt. Zwei grosszügige Badezimmer und ein geräumiger Balkon sind in allen Wohnungen enthalten. Eigene Waschmaschinen mit Trockner, ein Kellerabteil pro Wohnung und ein Aufzug für alle runden das Angebot ab.

 Ihre Immobilienberaterin

Erika Burri

Telefon 032 328 89 80
erika.burri@swisslife.ch

Generalagentur Biel-Seeland
Bahnhofstrasse 54, 2502 Biel

www.immopulse.ch





Viel Wohnraum zu attraktiven Preisen: Die Überbauung Auwiesen in Sulgen.

Sulgen (TG)

Natur und Ruhe in Sulgen

 Moderne Eigentumswohnungen

 2½ bis 4½ Zimmer

 Tiefgarage

 Zentrale, ruhige, sonnige Lage

 55 bis 106 Quadratmeter

 Preis ab CHF 250 000

In der Wohnüberbauung Auwiesen am Dorfrand von Sulgen erwartet Sie äusserst attraktiver Wohnraum zu vernünftigen Preisen. Die 2½-Zimmer-Wohnungen verfügen über eine Wohnfläche von 55 m². Die 3½-Zimmer-Wohnungen weisen wahlweise 82 m² oder 86 m², die 4½-Zimmer-Wohnungen 106 m² Fläche auf. Die Attikawohnungen sind als 2½- und 3½-Zimmer-Wohnungen konzipiert und damit ideal für Ein- oder Zweipersonenhaushalte. Sulgen zählt 3 700 Einwohner und ist via Eisenbahn, Hauptstrassen und Autobahn bestens erschlossen. Viel Sonne und Ruhe sowie ein schöner Blick auf Säntis und Alpstein sprechen für sich: Die Überbauung Auwiesen mit ihren vier dreistöckigen Gebäuden und einer gemeinsamen Tiefgarage ist eine wahre Wohlfühl-Oase.

Moderne Infrastruktur

Grosszügige Balkone und Sitzplätze bieten einen herrlichen Blick ins Grüne. Sämtliche Etagen sind mit dem Lift erschlossen und entsprechen den Richtlinien hindernisfreien und schwellenlosen Bauens. Die Ausstattung der Wohnungen ist grosszügig: Die Küchen sind mit V-Zug-Geräten ausgerüstet und die sanitären Ein-

richtungen sind allesamt hochwertig. Zudem sorgen Eichenparkettböden für ein edles Ambiente.

Breites Angebot

Als regionales Zentrum verfügt Sulgen über eine moderne Infrastruktur. Die Primar- und Sekundarschule wird durch eine Pestalozzi-Schule ergänzt. Gepflegte Sportplätze und das Freibad Thurfeld bieten viel Bewegungsraum. Zudem bieten die Detailhändler und Gewerbetreibenden vor Ort alles für den täglichen Bedarf an.

Ihr Immobilienberater

Manuel Gervilla

Telefon 071 677 95 67
manuel.gervilla@swisslife.ch

Generalagentur Thurgau
Bankstrasse 13, 8570 Weinfelden

www.immopulse.ch



Anlageimmobilien

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

Aubonne (VD)

1170 Aubonne

- » Mehrfamilienhaus
- » **Bruttorendite** 4,98
- » **Eigenkapitalrendite geschätzt** 7,39
- » **Bau-/Renovierungsjahr** 1800/1990
- » **Anzahl Einheiten** 6
- » **Anlagevolumen** CHF 2,29 Mio.

 Emmanuel Talamoni, Telefon 022 354 36 66



Biel/Bienne (BE)

2505 Biel/Bienne

- » **Wohn-/Geschäftsliegenschaft**
- » **Bruttorendite** 5,45
- » **Eigenkapitalrendite geschätzt** 8,7
- » **Baujahr** 1973
- » **Grundstücksfläche** 6614 m²
- » **Anlagevolumen** CHF 26 Mio.

 Pascal Misar, Telefon 043 284 46 83



Arch (BE)

3296 Arch

- » **Mehrfamilienhaus**
- » **Bruttorendite** 4,5
- » **Eigenkapitalrendite geschätzt** 6,33
- » **Baujahr** Baustart erfolgt
- » **Anzahl Einheiten** 24
- » **Anlagevolumen** CHF 14,128 Mio.

 Erika Burri, Telefon 032 328 89 80



Vacallo (TI)

6833 Vacallo

- » **3 Mehrfamilienhäuser**
- » **Bruttorendite** 4,36
- » **Eigenkapitalrendite geschätzt** 5,49
- » **Baujahr** Neubau
- » **Anzahl Einheiten** 42
- » **Anlagevolumen** auf Anfrage

 Sacha Tettamanti, Telefon 091 911 99 26



Objekte zum Verlieben

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

Bauen (UR)

6466 Bauen

- » Gastgewerbe
- » Bau-/Renovierungsjahr 1977/2005
- » Grundstück 803 m²
- » Nutzfläche 350 m²
- » Spezielles Private Bootsanlegeplätze
- » Preis auf Anfrage

 Silvia Robrer, Telefon 041 618 80 64



Wetzikon (ZH)

8620 Wetzikon

- » Einfamilienhaus
- » Bau-/Renovierungsjahr 1822/2015
- » Balkon 11 m²
- » Wohnfläche 200 m²
- » Zimmer 6
- » Preis CHF 1,7 Mio.

 Livio Corrado, Telefon 044 944 50 69

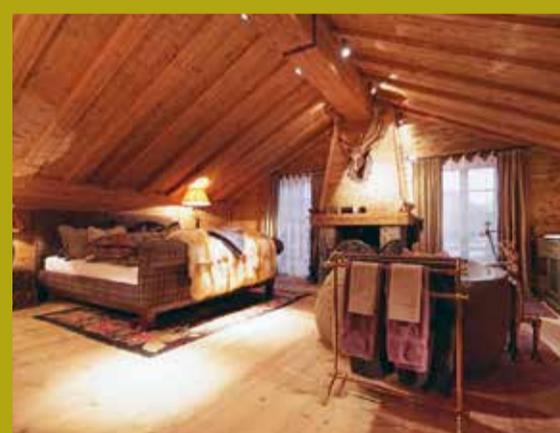


Samedan (GR)

7503 Samedan

- » Villa
- » Baujahr 2011
- » Grundstück 1163 m²
- » Terrasse 84 m²
- » Wohnfläche 369 m²
- » Zimmer 6½
- » Preis auf Anfrage

 Patric Kühn, Telefon 044 925 39 43



Vom Haustraum zum Traumhaus



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

Bellerive (VD)

1585 Bellerive



>> Villa >> Wohnfläche 247 m² >> Zimmer 6½
 >> Baujahr 2007 >> Grundstück 1586 m² >> Preis CHF 2,37 Mio.

Linda Salzmann, Telefon 031 990 95 32

Montreux (VD)

1820 Montreux



>> Luxus-Wohnung >> Wohnfläche 136 m² >> Zimmer 3
 >> Baujahr 2000 >> Terrasse 30 m² >> Preis CHF 2,33 Mio.

Gianpietro Bernini, Telefon 021 340 08 16

Dornach (SO)

4143 Dornach



>> Villa mit Pool >> Wohnfläche 400 m² >> Zimmer 8½
 >> Baujahr 2006 >> Grundstück 1372 m² >> Preis CHF 2,85 Mio.

Benedikt Miltner, Telefon 061 227 88 49

Wettingen (AG)

5430 Wettingen



>> Luxusvilla >> Wohnfläche 540 m² >> Zimmer 6½
 >> Baujahr 2009 >> Grundstück 1259 m² >> Preis CHF 5,75 Mio.

Christian Schranz, Telefon 056 204 30 48

Morgarten (ZG)

6315 Morgarten



- >> Attikawohnung >> Wohnfläche 114 m² >> Zimmer 4½
- >> Baujahr 2017 >> Terrasse 174 m² >> Preis CHF 1,75 Mio.

 Helene Heer, Telefon 041 729 24 54

Weggis (LU)

6353 Weggis



- >> Luxusvilla >> Wohnfläche 237m² >> Zimmer 6½
- >> Baujahr 2013 >> Grundstück 599m² >> Preis auf Anfrage

 Jens K. Schäfer, Telefon 041 375 02 33

Melide (TI)

6815 Melide



- >> Luxus-Wohnung >> Wohnfläche 90m² >> Zimmer 3½
- >> Baujahr 2009 >> Terrasse 51 m² >> Preis CHF 0,98 Mio.

 Sacha Tettamanti, Telefon 091 911 99 26

Egg (ZH)

8132 Egg



- >> Landhaus-Villa >> Wohnfläche 288m² >> Zimmer 7½
- >> Baujahr 1981 >> Grundstück 950m² >> Preis CHF 2,45 Mio.

 Julian Lander, Telefon 044 925 39 72

Uitikon Waldegg (ZH)

8576 Uitikon Waldegg



- >> Luxus-Villa >> Wohnfläche 423m² >> Zimmer 10
- >> Baujahr 1990 >> Grundstück 1091m² >> Preis CHF 5 Mio.

 Livio Corrado, Telefon 044 944 50 69

Herrliberg (ZH)

8704 Herrliberg



- >> Doppelfamilienhaus >> Wohnfläche 300m² >> Zimmer 8½
- >> Baujahr 1987 >> Grundstück 654m² >> Preis CHF 3,48 Mio.

 Julian Lander, Telefon 044 925 39 72

99

Wunschimmobilien für Sie

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

www.immopulse.ch/objektangebot



1 Lausanne (VD)



5 Grandson (VD)



2 Mont-sur-Rolle (VD)



6 Surpierre (FR)



3 St-George (VD)



7 Payerne (VD)



4 Le Grand-Saconnex (GE)



8 Constantine (VD)



9 Gumefens (FR)



10 La Joux (FR)



11 Collombey (VS)



12 Troistorrents (VS)



13 Boudry (NE)



14 Le Locle (NE)



15 Pieterlen (BE)



30 Oftringen (AG)



37 Menziken (AG)



44 Geuensee (LU)



31 Gretzenbach (SO)



38 Luzern (LU)



45 Walchwil (ZG)



32 Aarau Rohr (AG)



39 Dierikon (LU)



46 Baar (ZG)



33 Döttingen (AG)



40 Malters (LU)



47 Emmetten (NW)



34 Tägerig (AG)



41 Malters (LU)



48 Realp (UR)



35 Beinwil am See (AG)



42 Ettiswil (LU)



49 Preonzo (TI)



36 Menziken (AG)



43 Rickenbach (LU)



50 Cadenazzo (TI)



51 Locarno (TI)



52 Brissago (TI)



53 Orselina (TI)



54 Minusio (TI)



55 Malvaglia (TI)



56 Olivone (TI)



57 Lavorgo (TI)



58 Faido (TI)



59 Vacallo (TI)



60 Paradiso (TI)



61 Ponte Capriasca (TI)



62 Sonvico (TI)



63 Churwalden (GR)



64 Obersaxen-Affeier (GR)

30 4665 Oftringen 4½ Zimmer WF 103 m ² VP 415 000	40 6102 Malters 4½ Zimmer WF 134 m ² VP 925 000	53 6644 Orselina 6 Zimmer WF 288 m ² VP 1,95 Mio.
31 5014 Gretzenbach 5½ Zimmer WF 100 m ² VP 450 000	41 6102 Malters 6½ Zimmer WF 148 m ² VP 695 000	54 6648 Minusio 1 Zimmer WF 25 m ² VP 215 000
32 5032 Aarau Rohr 4½ Zimmer WF 128 m ² VP 840 000	42 6218 Ettiswil 11 Zimmer WF 302 m ² VP 1,2 Mio.	55 6713 Malvaglia 3 WHG WF 350 m ² VP 2,09 Mio.
33 5312 Döttingen 4½ Zimmer WF ab 124 m ² VP ab 725 000	43 6221 Rickenbach 6½ Zimmer WF 160 m ² VP 785 000	56 6718 Olivone 4½ Zimmer WF 90 m ² VP 345 000
34 5522 Tägerig 6½ Zimmer WF 170 m ² VP 810 000	44 6232 Geuensee 3½ Zimmer WF 79 m ² VP 545 000	57 6746 Lavorgo 5 Zimmer WF 120 m ² VP 335 000
35 5712 Beinwil am See 6½ Zimmer WF 136 m ² VP 1,35 Mio.	45 6318 Walchwil 5½ Zimmer WF 150 m ² VP 1,85 Mio.	58 6760 Faido 5½ Zimmer WF 120 m ² VP ab 655 000
36 5737 Menziken 4½ Zimmer WF 109 m ² VP 490 000	46 6340 Baar 4½ Zimmer WF 122 m ² VP auf Anfrage	59 6833 Vacallo 3½ Zimmer WF 89 m ² VP 590 000
37 5737 Menziken 2½ Zimmer WF 68 m ² VP 290 000	47 6373 Emmetten 5½ Zimmer WF 167 m ² VP auf Anfrage	60 6900 Paradiso 4½ Zimmer WF 115 m ² VP 1,05 Mio.
38 6006 Luzern 4½ Zimmer WF 116 m ² VP 790 000	48 6491 Realp 17 Hotelzimmer VP 1,06 Mio.	61 6946 Ponte Capriasca 5½ Zimmer WF 155 m ² VP 1,095 Mio.
39 6036 Dierikon 5½ Zimmer WF 147 m ² VP 995 000	49 6523 Preonzo 4 Zimmer WF 118 m ² VP ab 540 000	62 6968 Sonvico 5 Zimmer WF 190 m ² VP 1,235 Mio.
	50 6593 Cadenazzo 2½ Zimmer WF 70 m ² VP 299 000	63 7075 Churwalden 5½ Zimmer WF 150 m ² VP 1,02 Mio.
	51 6600 Locarno 5½ Zimmer WF 128 m ² VP 790 000	64 7134 Obersaxen- Affeier 5½ Zimmer WF 170 m ² VP 840 000
	52 6614 Brissago 3½ Zimmer WF 115 m ² VP 495 000	



65 Igis (GR)



72 Bülach (ZH)



79 Rorbas (ZH)



66 Malans (GR)



73 Weiach (ZH)



80 Dettighofen (TG)



67 Davos Platz (GR)



74 Schaffhausen (SH)



81 Hüttwilen (TG)



68 Zürich (ZH)



75 Beringen (SH)



82 Kefikon (TG)



69 Zürich (ZH)



76 Siblingen (SH)



83 Märstetten (TG)



70 Buchs (ZH)



77 Winterthur (ZH)



84 Bubikon (ZH)



71 Bülach (ZH)



78 Flaach (ZH)



85 Hombrechtikon (ZH)



86 Männedorf (ZH)



87 Richterswil (ZH)



88 Gross (SZ)



89 Walenstadt (SG)



90 Urdorf (ZH)



91 Bergdietikon (AG)



92 Appenzell (AI)



93 St. Peterzell (SG)



94 St. Peterzell (SG)



95 Henau (SG)



96 Balgach (SG)



97 Altstätten (SG)



98 Trübbach (SG)



99 Wildhaus (SG)

65
7206 Igis
4½ Zimmer
WF 80 m²
VP 470000

77
8400 Winterthur
7½ Zimmer
WF 324 m²
VP auf Anfrage

88
8841 Gross
4½ Zimmer
WF 107 m²
VP 695000

66
7208 Malans
5½ Zimmer
WF 140 m²
VP 690000

78
8416 Flaach
7½ Zimmer
WF 205 m²
VP 1,4 Mio.

89
8880 Walenstadt
13 Zimmer
WF 293 m²
VP 890000

67
7270 Davos Platz
1½ Zimmer
WF 40 m²
VP 395000

79
8427 Rorbas
4½ Zimmer
WF 130 m²
VP 565000

90
8902 Urdorf
5½ Zimmer
WF 182 m²
VP 1,596 Mio.

68
8038 Zürich
3½ Zimmer
WF 88 m²
VP 920000

80
8505 Dettighofen
4½ Zimmer
WF 144 m²
VP 650000

91
8962 Berg-
dietikon
5½ Zimmer
WF 124 m²
VP 995000

69
8052 Zürich
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP auf Anfrage

81
8536 Hüttwilen
3½ Zimmer
WF 275 m²
VP 1,68 Mio.

92
9050 Appenzell
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 750000

70
8107 Buchs
5½ Zimmer
WF 210 m²
VP 1,15 Mio.

82
8546 Kefikon
6½ Zimmer
WF 180 m²
VP 1,25 Mio.

93
9127 St. Peterzell
ab 3½ Zimmer
WF ab 105 m²
VP ab 475000

71
8180 Bülach
6½ Zimmer
WF 238 m²
VP 1,46 Mio.

83
8560 Märstetten
6 Zimmer
WF 210 m²
VP 1,35 Mio.

94
9127 St. Peterzell
4½ Zimmer
WF 99 m²
VP 400000

72
8180 Bülach
3½ Zimmer
WF 100 m²
VP 685000

84
8608 Bubikon
6½ Zimmer
WF 180 m²
VP 1,49 Mio.

95
9247 Henau
5½ Zimmer
WF 142 m²
VP 725000

73
8187 Weiach
6½ Zimmer
WF 172 m²
VP 699000

85
8634 Hom-
brechtikon
5½ Zimmer
WF 154 m²
VP 1,17 Mio.

96
9436 Balgach
5½ Zimmer
WF 117 m²
VP 690000

74
8207
Schaffhausen
7½ Zimmer
WF 160 m²
VP 990000

86
8708 Männedorf
4½ Zimmer
WF 158 m²
VP 1,85 Mio.

97
9450
Altstätten
7½ Zimmer
WF 159 m²
VP auf Anfrage

75
8222 Beringen
5½ Zimmer
WF 132 m²
VP 645000

87
8805 Richterswil
5½ Zimmer
WF 195 m²
VP 1,63 Mio.

98
9477 Trübbach
5½ Zimmer
WF 124 m²
VP 498000

76
8225 Siblingen
6½ Zimmer
WF 182 m²
VP 945000

99
9658 Wildhaus
4½ Zimmer
WF 120 m²
VP 760000



SwissLife

