

IMMOPULSE



Une oasis urbaine
à Baden

*Quand le wellness
s'invite à la maison*

La salle de bain
se réinvente

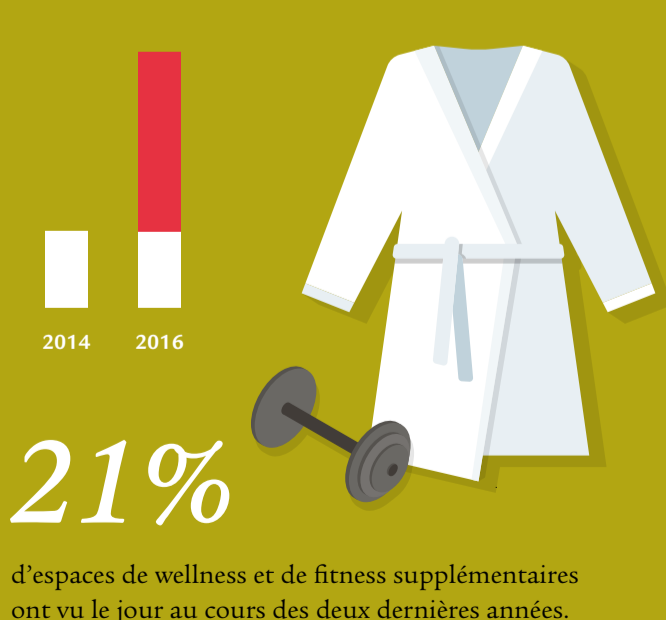
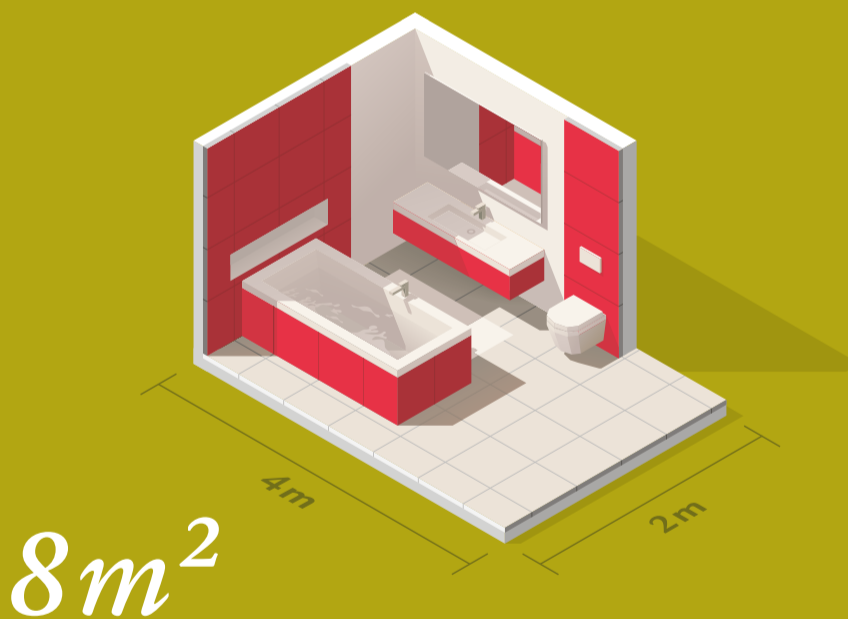
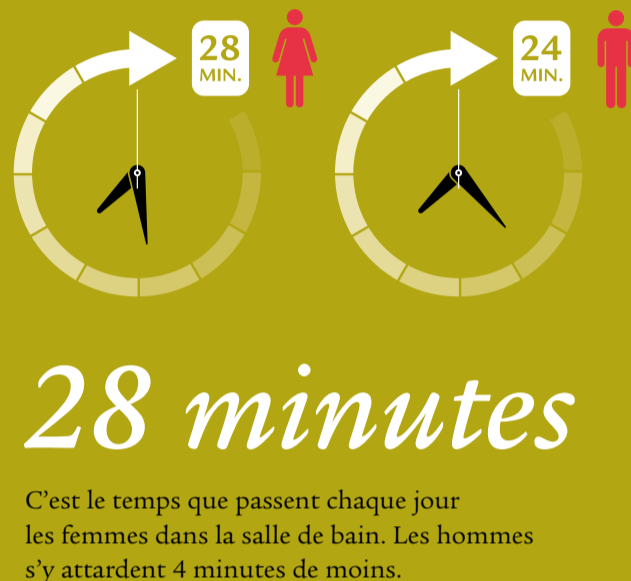
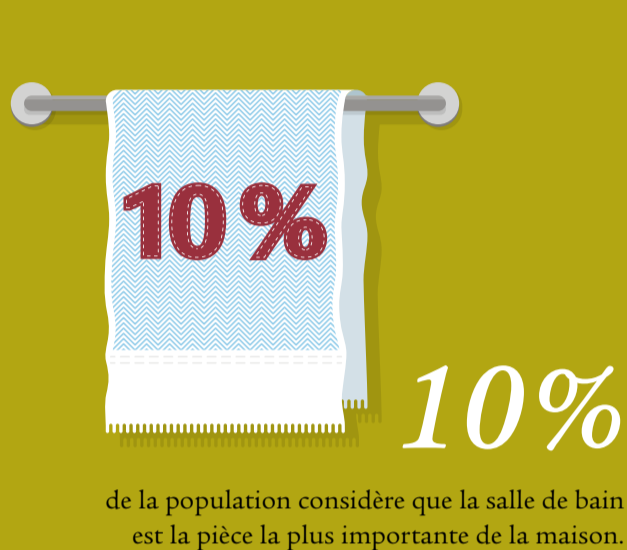
*Place au design et
à la technique*

118 biens immo-
biliers pour vous

*Extrait de notre portefeuille
immobilier actuel*

La salle de bain dans tous ses états

Au fil des ans, la salle de bain a évolué de simple salle d'eau en véritable havre de bien-être, avec sauna et douche à multiples jets. Nous avons rassemblé ici quelques chiffres intéressants sur ce sujet.



C'est le prix de la salle de bain sans doute la plus chère au monde. Elle se trouve à Hong Kong, chez le bijoutier S. W. Lam. Deux tonnes d'or ont été utilisées pour la construire.



Chers lecteurs,

Nous nous améliorons sans cesse: au travail, les ordinateurs et les processus rigoureusement organisés nous rendent plus efficaces, nous surveillons en permanence notre santé grâce à une panoplie d'outils numériques, notre téléphone portable gère chaque détail de la vie de famille, nous contrôlons les technologies de la maison par commande intelligente, et pour toute question, Google a la réponse.

C'est simple, rien n'est hors de notre portée. Vraiment rien?

Certes, si vous voulez acheter ou vendre une maison ou un appartement, les outils numériques vous donneront un premier éclairage. Mais lorsqu'il faut concrétiser, clarifier, comparer le projet et prendre seuls des décisions, nous sommes souvent désemparés. Il nous manque les connaissances approfondies, le savoir-faire pour analyser précisément le bien et la compétence en la matière.

Swiss Life Immopulse est le leader suisse pour tous les thèmes liés à la transmission immobilière. Avec 42 sites et 60 experts en immobilier dans toute la Suisse, nous sommes toujours près de vous, à chaque instant: pour vous orienter vers la bonne décision et vous conseiller sur le meilleur prix de vente de votre bien immobilier.

Nos spécialistes sont parfaitement ancrés dans le marché immobilier régional et en connaissent exactement les opportunités et les risques. Grâce à leur conseil approfondi et axé sur le long terme, nos conseillers en immobilier sont toujours en mesure de vous offrir un service optimal doublé d'une solution sur mesure: pour que vous preniez la bonne décision.

Philipp Urech
Directeur Swiss Life Immopulse



SwissLife

Impressum

Editeur Swiss Life **Responsable** Philipp Urech, directeur Swiss Life
Immopulse Rédaction Angela Grandjean, Simon Leu, 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 46 400 en allemand, 10 700 en français, 2 900 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; pages 6/7:
 AXOR/Hansgrohe, Rasmus Hjortshøj - COAST; toutes les autres
 illustrations: Swiss Life

Le plaisir à l'état pur: le café!

Le produit final est pour tous le même: un café au parfum corsé. Mais en matière de préparation, les avis divergent.



Peu importe comment le café est préparé: les grains doivent être fraîchement moulus.

On le rencontre en dosettes, en capsules, en grains torréfiés, en grains non torréfiés, ou encore en poudre. On le prépare avec des filtres, des cafetières, de l'eau du robinet ou de l'eau en bouteille. Et puis il y a le bon café, et le mauvais: tout cela n'est qu'une question de goût! Mais finie la tasse de café avalée en vitesse au saut du lit: bien plus qu'un stimulant, le café est devenu un pur moment de plaisir. La bonne préparation est ici décisive. Quant aux ustensiles, ils se doivent d'être parfaits.

«Nous dénonçons le mauvais café et défendons l'arôme avant tout»: c'est ainsi qu'Ingo Albrecht résume le concept que sa femme Nina Needré et lui véhiculent à travers leur start-up Roast Rebels (www.roastrebels.com), qui commercialise des grains de café non torréfiés ainsi que de petits torréfacteurs entre 550 et 2000 francs. En effet, les grains à eux seuls ne font pas tout: il faut également veiller à une torréfaction parfaite, qu'on la souhaite claire et fruitée ou foncée et amère.

Que l'on soit plus café filtre, cafetière italienne de Bialetti ou espresso: l'essentiel est d'utiliser des grains fraîchement moulus. Le premier prix

pour un moulin électrique se situe entre 400 et 500 francs. Les moulins manuels, moins chers, ne sont pas adaptés pour préparer les espresso.

Après quoi, il existe deux écoles: certains font infuser le café moulu (il existe maintenant aussi de multiples systèmes d'infusion), d'autres préfèrent faire couler avec plus ou moins de pression de l'eau chaude à travers le café moulu placé dans le porte-filtre. Le café moulu est à son tour comprimé à l'aide d'un tasseur métallique (tamper) par une pression uniforme.

Le barista Shem Leupin, champion de Suisse en 2013, précise: «Le café est un produit semi-fini mais on le consomme trop souvent comme du vin: déboucher la bouteille et savourer. Pourtant, avec le café, on peut vraiment se tromper. C'est vrai qu'il est torréfié, mais la manière dont on en extrait les arômes, c'est là que tout se joue.»

En bref, l'appareil, aussi onéreux soit-il, ne remplace pas le savoir-faire: par exemple, la finesse de la mouture, la qualité de l'eau ou la dose de café utilisée. Les passionnés de café quant à eux trouveront leur bonheur sur le blog www.baristahustle.com, entièrement consacré au café.

Une oasis urbaine à Baden

A Baden, on peut se baigner en extérieur. Mais mieux encore: on peut se baigner chez soi, dedans comme dehors.

La famille Lampreu s'est créé un refuge contemporain dans une ancienne construction des années 50, sans même faire appel à un architecte. L'aide énergique du beau-père, de l'entourage proche et d'ouvriers de la région ont permis de transformer cette bâtisse en une véritable oasis urbaine.

Derrière la façade des années 50 se cache un véritable havre de bien-être.



Jeaninne Lampreu a grandi en dehors de la ville thermale. Sa fille Stella a passé ses premières années en bordure de ville, où elle a fréquenté le jardin d'enfants et s'est fait ses amis. Aujourd'hui, pour aller à l'école toute proche de son premier domicile, elle n'a qu'à traverser la rue. Le père de famille, Yves Lampreu, vient des environs et travaille à quelques pas de la maison. Le soir, il ne cache pas sa joie de rentrer chez lui, pour retrouver sa famille, mais aussi sa nouvelle grande salle de bain équipée d'un jacuzzi. «Il y en a qui vont faire du jogging ou se rendent à la salle de fitness, moi, je me détends dans mon jacuzzi», plaisante Yves Lampreu.

Telle est la notion du bien-être au sein de la famille: tous réunis sous un toit, et heureux chez eux. La demeure de 5 pièces et demie, d'une surface nette habitable d'environ 200 mètres carrés, était déjà en vente depuis un moment. Les Lampreu, qui étaient alors encore locataires, cherchaient à acheter une maison: «Nous la trouvions trop chère à l'époque.»

Mais tout vient à point à qui sait attendre: fin 2013, Christian Schranz, conseiller immobilier chez Swiss Life Impopulse à Baden, met la maison en vente, cette fois à un prix conforme au marché de 1,25 million de francs. Les Lampreu visitent le bien mais ne sont pas tout de suite séduits: l'intérieur est pesant, les pièces sont sombres et basses, l'air circule mal, et il y a de nombreux coins et recoins. Dehors, derrière la maison trône une piscine du siècle dernier.

Ce n'est pas le coup de foudre, mais le couple trouve suffisamment de charme au bien pour s'y projeter. Et d'en conclure: «Une maison individuelle dans une ville aussi parfaite que Baden, ce ne peut être qu'un bon achat», d'autant que la banque qui finance l'acquisition juge le prix tout à fait convenable.

L'achat est conclu, le couple fait vérifier rapidement la statique par un ingénieur puis prend la première et sans doute meilleure des décisions: «Nous n'avons pas besoin d'architecte.»



Vaste, moderne et équipée d'une salle de bain élégante: après trois mois de travaux, voici l'oasis urbaine.

La famille connaît un ingénieur en construction retraité qui accepte de diriger les travaux. Le père de Jeaninne Lampreu et l'un de ses amis sont les premiers ouvriers de la maison. Les nouveaux propriétaires ont en effet décidé de reconstruire entièrement le rez-de-chaussée: on enlève les fausses poutres et les plafonds suspendus, on abat les murs non porteurs, on casse le sol en béton poreux sur tout l'étage, on remplace le mur en bois pourri de l'entrée par un mur en brique. Les jeunes propriétaires n'en reviennent pas et Jeaninne Lampreu s'étonne: «Je savais que mon père savait faire beaucoup de choses. Mais j'ignorais qu'il était capable de tout cela.»

Le résultat: une nouvelle cheminée dans la pièce à vivre désormais claire et spacieuse, une superbe cuisine avec îlot de cuisson au gaz dernier cri, et une chambre parentale avec dressing attenant à la vaste salle de bain, dont le jacuzzi et la grande douche à effet de pluie rappelant une averse tropicale assurent une détente totale. Le bien-être à l'état pur. Et surtout, l'espace de vie, de nuit

et la salle de bain arborent un parquet continu en chêne, et dans la salle de bain règne une agréable douceur grâce à un chauffage au sol dont les précédents propriétaires ignoraient l'existence et qui ne figure sur aucun plan.

Ce qui fait la particularité de ces travaux de trois mois, démarrés en juillet 2014 et qui auront coûté plus de 200 000 francs, ce sont aussi les décisions prises spontanément: les propriétaires et les artisans impliqués avaient bien une idée de ce qu'ils voulaient, mais les choix ont pour la plupart été faits en fonction des conditions et possibilités, des coûts et de l'utilité et davantage dans une recherche de valorisation que de luxe.

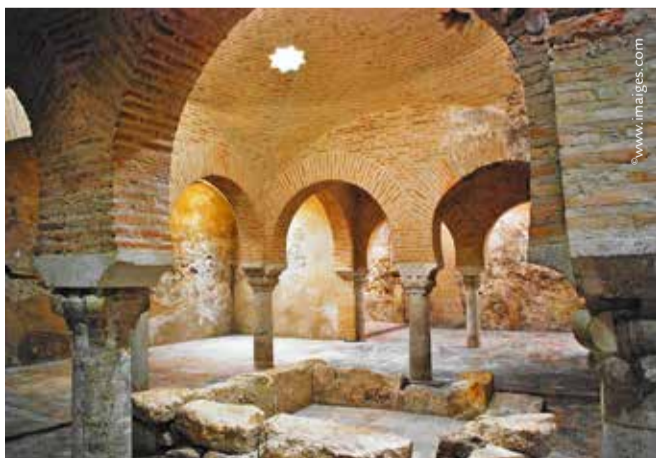
La vaste salle de bain qui abritait auparavant un sauna étriqué, est par exemple désormais équipée d'un lavabo sur une dalle de pierre que l'on retrouve également dans la cuisine et sur la cheminée. Dans la salle à manger, le menuisier a fabriqué une table à partir d'un tronc d'arbre soigneusement choisi par Jeaninne Lampreu.

On accède à l'étage, royaume exclusif de leur fille, par un escalier en bois robuste, délesté du tapis qui le recouvrait. Sous les toits, tout est prêt pour accueillir une salle de bain avec douche lorsque leur fille sera devenue adolescente et que les Lampreu se seront encore plus attachés à la maison de leur rêve.

Mais l'heure est à présent à la détente et au plaisir de profiter du travail accompli. La famille attend déjà avec impatience l'été et espère qu'il sera aussi tôt que l'année dernière: la piscine extérieure, relique à l'abandon que la famille voulait faire sauter pour marquer le coup d'envoi des travaux, est toujours là et a été rénovée dans les règles de l'art. Un espace de wellness en extérieur, à Baden. Normale en somme dans cette ville thermale.

Adieu salle de bain Bonjour wellness

Autrefois étroite et sombre, la salle de bain est désormais un lieu de confort absolu: au design élégant se mêlent les techniques les plus modernes pour offrir une ambiance de bien-être exceptionnelle. Mieux encore, le spa intelligent délivre le bien-être à domicile.



La culture des bains remonte à l'Antiquité.



Bain avec vue: la baignoire «Cape Cod» imaginée par Philippe Starck pour Duravit.



La salle de bain de la créatrice Patricia Urquiola.



Se doucher allongé: c'est possible avec Dornbracht.

Quand la créatrice Patricia Urquiola présente sa salle de bain lors d'un salon en 2009, elle déclenche une petite révolution: aussi grande qu'un salon, accueillant en son cœur deux baignoires. Des touches de blanc, de violet et de vert, au sol des tapis, au second plan, des plantes, des lavabos, une élégante table d'appoint et un séparateur d'espace qui fait aussi office d'élément de chauffage.

Avec son interprétation de la salle de bain, la créatrice espagnole rassemblait il y a presque dix ans de nombreuses tendances: la salle de bain, à l'abri des regards, est un espace où le couple peut préserver un peu de son intimité en disposant de deux baignoires. A travers sa taille et sa luminosité, on comprend que ce lieu n'est pas uniquement consacré à l'hygiène du corps, mais que la salle de bain devient également un espace de bien-être. La salle d'eau du XXI^e siècle n'est décidément plus un lieu isolé pour faire sa toilette, mais bien plus un espace où l'on peut à la fois se retrouver et se retirer.

Finie l'ère de la salle de bain étriquée laissant à peine assez de place pour se laver, se brosser les dents, se raser et se coiffer; un lieu pour l'hygiène du corps, et rien de plus. C'était, comme le relevait à juste titre le magazine d'architecture «Hochparterre», «la réponse pratique au besoin d'une société pudique mais de plus en plus soucieuse de son hygiène, qui voulait faire sa toilette en privée, au lieu de se ressourcer dans les bains publics, comme le firent en leurs temps les Grecs, les Romains puis les peuples du Moyen-Âge, avec une forme d'éveil spirituel ou d'exercice physique, et par la suite de détente gastronomique ou sexuelle.»

L'époque prospère: il y a 4000 ans, dans la cité mésopotamienne de Mari, les salons privés de la souveraine abritaient déjà une salle de bain avec un four permettant de chauffer l'eau, deux petites baignoires en argile à moitié encastrées dans le sol ainsi qu'une sorte de douche. Les Grecs comme les Romains accordaient à la culture des bains une grande importance. Au fil des siècles, la perception sociale du corps et de la nudité a changé et le besoin de s'isoler s'est accentué. C'est ainsi qu'au cours du XIX^e siècle, on a vu apparaître des pièces uniquement pensées pour le soin du corps, qui allaient devenir les salles de bain équipées de l'eau courante.

Mais on était encore loin de la salle de bain pour tous. Ce n'est qu'à partir du XX^e siècle que la majorité des Européens possèdent leur propre salle de bain. Il y a deux siècles, on relie la commode destinée à se laver à l'eau courante: elle devint un meuble muni d'un ou de deux évier et d'un système de robinetterie. Les premières grandes baignoires voient alors le jour en Angleterre; elles sont constituées d'une double paroi en porcelaine. Heureux fruit du hasard, c'est encore à cette époque, à partir de 1870, que les conduites d'eau se développent dans les villes, permettant d'acheminer l'eau dans les appartements. Conséquence: dès 1900, de plus en plus de personnes s'installent une salle de bain privée avec évier et baignoire; les objets destinés à la salle de bain arborent pour la première fois un style uniforme: l'Art nouveau se retrouve à travers le design, les ornements et les lignes.

L'hygiène et la culture du corps prennent une importance croissante dans les années 30, ce qui se reflète dans

la conception de la salle de bain: les murs peints, les éléments en verre, les mosaïques, les meubles en métal peints, la vaste baignoire encastrée, beaucoup d'espace et de lumière deviennent alors emblématiques de cette période, qui connaît un nouveau déclin dès la fin de la deuxième guerre mondiale. La salle d'eau moderne est celle de la fonctionnalité des équipements et définit le besoin primaire de nettoyage du corps pour de grandes parties de la population. La salle de bain qui comprend baignoire, lavabo et WC, alignés sur un unique mur d'installation, mesure alors au moins trois mètres carrés. Au fil des décennies, les salles d'eau s'agrandissent, notamment car les systèmes d'aération modernes permettent plus de liberté dans l'agencement. A partir des années 60, la salle de bain se déplace au centre de la maison: une salle sans lumière naturelle et indépendante des autres pièces.

Au même moment, l'intérêt pour le design et l'architecture d'intérieur grandit et les années 70 voient l'avènement de nouveaux matériaux: l'aluminium, le stratifié, le plastique, de même que les couleurs, de quoi éveiller l'intérêt des designers pour cette pièce. En 1975, la maison allemande Villeroy&Boch présente pour la première fois une gamme de produits ergonomiques créée par Luigi Colani et lance ainsi une collection qui se décline de la baignoire jusqu'au carrelage. Aux teintes crème-orange-brun qui avaient détrôné dans les années 70 le classique blanc céramique, succède le noir et blanc.

Aujourd'hui, la tendance est au style industriel qui met en avant l'esthétique du béton, le métal brossé et les pierres apparentes, de préférence sur des murs et sol en béton ciré. Le carrelage en ciment que l'on dispose de manière toujours plus étonnante n'en finit pas de séduire: les motifs géométriques confèrent aux murs dénudés un charme atypique; ils sont également très prisés comme cadres pour les baignoires et les évier.

La conception d'une salle de bain et la construction d'un intérieur sont ainsi de plus en plus proches. Les salles de bain ne sont définitivement plus des pièces uniquement fonctionnelles: elles invitent à la détente et au repos. Les pièces sur mesure créent une atmosphère intime, dans laquelle le bois naturel apporte, avec des textures visuelles et tactiles contrastées, une expérience sensorielle intense. On n'hésite plus à intégrer le bois et sa chaleur naturelle au sol d'une salle de bain, créant ainsi une continuité dans toutes les pièces d'un appartement.

Pour développer des solutions nouvelles et innovantes, les fabricants de salles de bain collaborent étroitement avec les designers et concepteurs: un spa privé et luxueux avec douche tropicale à jet de pluie, un sèche-serviettes et la promesse de nouveaux rituels, ou encore l'élégance parfaite et la beauté intemporelle des robinetteries et des baignoires. On trouve aussi la salle de bain écologique qui permet de prendre un bain avec une consommation d'eau et d'énergie raisonnée, et le spa intelligent qui intègre entièrement la technologie: le bain intelligent est devenu réalité. Et un assistant s'est fait une place dans la salle de bain pour ouvrir de nouvelles perspectives. A l'ère de la longévité, il permet aux personnes plus âgées de vivre plus longtemps chez elles, en toute liberté de choix ou encore d'aider les plus petits à l'heure du bain.

La salle du bain du futur

Matthias Voit, de la société allemande Dornbracht spécialisée en robinetterie, sait tout des tendances de la salle de bain, son univers professionnel depuis 30 ans.



Monsieur Voit, qu'est-ce qui va changer dans l'utilisation de la salle de bain du futur?

Ce ne sont pas les fonctions que remplit la salle de bain qui vont changer. L'évolution intervient au niveau du confort, du luxe et de la personnalisation, et surtout dans la manière dont on cultive cet espace de vie.

A quels besoins la salle de bain du futur répondra-t-elle?

On va vers un désir plus fort de retrait, d'intimité, car la salle de bain est l'une des rares pièces d'une maison ou d'un appartement qui puisse offrir cela. La salle de bain, comme refuge, est une tendance sociale, quoique de nombreuses personnes amènent leurs smartphones et tablettes dans la salle de bain...

Quelle est pour vous l'innovation la plus intelligente qui va s'imposer?

Pour moi, ce qui est intelligent, c'est tout ce qui est invisible, discret, et qui a une utilité. Les matériaux recèlent également un fort potentiel, par exemple les surfaces auto-nettoyantes.

Que prévoyez-vous pour les 10 à 15 années à venir?

Avant, on disait toujours que la salle de bain devait devenir plus grande, prendre plus de place. Dans ce domaine, on est vraiment au bout des possibilités, on a atteint les dimensions maximales. La séparation des fonctions, c'est la tendance décisive. Le produit polyvalent est définitivement passé de mode. Il y a quelques années, une douche devait pouvoir tout faire: laver, brosser, masser, vaporiser. Ça n'a jamais vraiment marché. La qualité dans la fonction souhaitée, c'est cela qui est fondamental. Le progrès concernera également le «health monitoring» et la «healthness». Ce sont des tendances qui se dessinent déjà, il n'y a qu'à voir toutes les applications qui existent dans ce domaine.

Au niveau du design, quelle est la tendance?

Tout sera plus organique, plus sensuel. Aujourd'hui, le design est moins dogmatique. Nous venons de connaître une vague géométrique et minimaliste, nous allons à présent vers des formes plus arrondies et hybrides.

Vos conseillers en immobilier: *engagés partout pour votre satisfaction*

Ils font tout pour vous satisfaire pleinement en tant que clients. Forts de leur grande expertise, axés sur les besoins individuels et toujours passionnés par ce qu'ils font, les conseillers en immobilier de Swiss Life Immopulse proposent des solutions sur mesure: que ce soit sous forme de mandats de vente avec formule sans-souci, d'expertises ou de conseils modulaires. Voici six experts qui incarnent cette philosophie à travers toute la Suisse.

Uster



Livio Corrado

«La propriétaire d'une superbe maison mitoyenne à la campagne avait acheté un nouvel appartement. Le vendeur lui avait assuré pouvoir facilement vendre l'ancienne maison, et lui avait proposé un mandat avec une faible commission. En six mois, la propriétaire n'avait eu qu'une seule visite et m'a donc contacté. Conclusion: le prix du bien était un peu trop élevé, les photos de mauvaise qualité, tout comme la commercialisation. Après un nouveau shooting dans la maison, une brochure de vente revisitée et une commercialisation intensive, nous avons trouvé un acquéreur en tout juste trois semaines, et au prix souhaité!»

Zürcher Unterland



Francesco Sessa

«Rien ne vaut un excellent réseau, qui fonctionne: il permet toujours une situation gagnant-gagnant. Des clients souhaitaient acheter un appartement en attique dans le Rheintal saint-gallois, mais devaient d'abord vendre leur maison familiale à Oberhasli, ils avaient déjà sollicité un courtier immobilier pour les aider. Le conseiller immobilier de Swiss Life Immopulse dans la région de Rheintal leur avait indiqué que nous possédions également des conseillers compétents dans l'Unterland zurichois. Et c'est ainsi que j'ai effectué l'évaluation du bien: mon pack de commercialisation a convaincu, et deux semaines plus tard, je trouvais une famille intéressée. Les clients ont pu acheter l'appartement en attique à Grabs, tandis qu'une famille emménageait avec joie dans sa nouvelle demeure dans l'Unterland zurichois.»

Luzern



Jens K. Schäfer

«Un de mes collègues de travail, qui est conseiller en prévoyance dans notre agence générale, m'a demandé d'effectuer une estimation réaliste du prix de marché pour l'un de ses clients. Cette recommandation a rapidement donné lieu à un mandat de vente exclusif et passionnant: grâce à une parfaite interaction des synergies internes et externes, nous avons obtenu en très peu de temps une réservation contraignante de ce vaste appartement en attique, situé dans le Seetal lucernois. C'est le facteur temps qui a ici joué un rôle décisif: il ne s'agissait pas uniquement d'obtenir le meilleur prix sur le marché, il fallait également trouver un nouvel appartement, le réserver et le financer. En misant sur un excellent marketing, nous sommes parvenus en deux semaines à une promesse d'achat contraignante et mes mandats ont pu organiser l'achat de leur nouveau bien. Sans l'interaction parfaite des différents secteurs de Swiss Life, un tel succès en si peu de temps aurait été impensable. C'est un vrai plaisir et je suis très fier de faire partie d'une telle équipe et de bénéficier de cette énergie.»



Thurgau



Rosmarie Obergfell

«En observant régulièrement le marché, mon attention s'est portée sur une maison à colombages très bien rénovée, avec vue fantastique sur l'Untersee, qui était depuis des mois en vente. J'ai alors contacté les propriétaires et j'ai compris au cours d'une conversation franche et ouverte les raisons de cet échec. J'ai senti que l'optimisme revenait: grâce à un concept marketing adapté, une procédure progressive et structurée et un accompagnement intensif des vendeurs et des acheteurs, nous avons conclu la vente dans le délai souhaité. Il fallait maintenant rapidement retrouver des personnes intéressées pour la maison des acheteurs, sans que cela ne crée de pertes financières: opération réussie en deux semaines. En résumé, une histoire qui a fait le bonheur de chacun.»

St. Gallen



Stefan Egger

«Notre profession est très variée et va souvent bien au-delà d'une simple activité commerciale. J'avais un mandat pour la vente d'une maison à Muolen, que nous avons pu vendre en deux semaines 140 000 francs de plus que ce que nous pensions. Les acheteurs, un jeune couple avec trois enfants et le couple de vendeurs sont des personnes très affectives et sont devenus des amis proches en quelques jours. Ils ont été très heureux de mes services, car j'ai conseillé acheteurs et vendeurs au-delà de l'activité classique d'agent immobilier, notamment pour la planification et l'exécution des travaux ainsi que pour la gestion de fortune.»

Appenzellerland



Esther Brunschwiler

«Pour cette famille de médecins originaire du canton de Berne, «Lüchli» a longtemps été un coin de paradis: passer l'été dans la région d'Appenzell était à la fois synonyme de repos et d'aventure pour toute la famille. Mais après plus de 40 ans, le propriétaire, en raison de son âge, a dû se séparer du bien qui lui était si cher. Nous avons fait une estimation du prix et rédigé un accord de principe sur la procédure à suivre, mais le propriétaire ne pouvait se résoudre à faire le pas. Il m'a demandé d'attendre un peu, et de revenir un an après, ce que j'ai fait, et l'idée avait fait son chemin. Alors que la maison était située sur une route très escarpée, quasiment inaccessible sans un véhicule 4x4, la demande a été énorme. Sa vue imprenable sur le Lac de Constance qui s'étendait jusqu'à Lindau et Bregenz faisait tout oublier de l'accès difficile. «Lüchli» accueille désormais de nouveaux propriétaires qui ont même décidé d'y habiter toute l'année.»

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

Quelle est la valeur de votre bien? En savoir plus grâce à l'estimation de la valeur de marché

Pour Swiss Life Immopulse, vendre au meilleur prix votre bien résidentiel ou de placement est une priorité. Avec une évaluation professionnelle et des connaissances approfondies, nous pouvons déterminer un prix de vente conforme au marché. Ce prix sera décisif pour réussir la vente.



Déterminer le prix de vente grâce à l'estimation détaillée de la valeur de marché

Transactions immobilières actuelles
Prix d'achat payés pour des biens comparables, récemment négociés.

Prix de l'offre
Données numériques disponibles sur le prix pour des biens comparables actuellement à l'achat.

Valeur hédonique
Prix d'achat d'immeubles comparables payés au cours des 12 derniers mois.

Valeur intrinsèque
Prix que l'on payerait aujourd'hui en tenant compte de la dévaluation pour vétusté et des investissements pour un bien de même taille sur un terrain de même superficie et au même emplacement.

Valeur de marché
Valeur indicative pour la vente d'un bien immobilier en tenant compte des conditions habituelles comme l'emplacement, la taille, l'attrait du secteur, le taux d'imposition, l'accès aux transports, etc. Les aspects particuliers ou personnels (objet d'amateur) sont exclus.

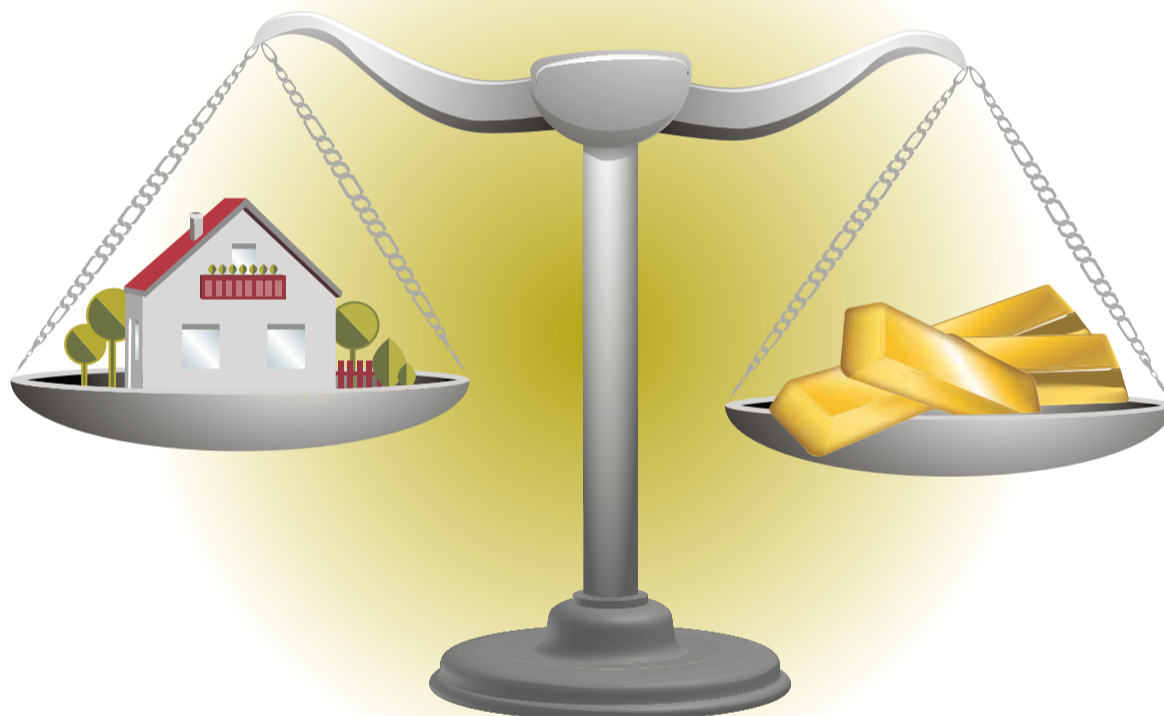
Prix de vente
Prix calculé pour l'achat du bien qui prend en compte la valeur de marché et la stratégie de vente.



Brigitte et Michel ont décidé de vendre leur maison avec jardin. Leurs enfants y ont grandi et elle est associée à de nombreux beaux souvenirs. Pourtant, ils se réjouissent maintenant d'habiter un appartement facile d'entretien et qui conviendra mieux à leur situation actuelle.



Après avoir économisé pendant des années, Gabrielle et Stéphane voient leur rêve se réaliser: un logement en propriété avec jardin et beaucoup d'espace pour leurs deux enfants. L'achat de leur logement est un grand pas à la fois vers l'indépendance et vers la prévoyance financière.



Utilité

Base de décision pour l'achat, la vente ou l'héritage

Base pour les cas de litige d'ordre juridique (expertise)

Base pour le calcul du rapport charges/revenu ou la planification financière



Marche à suivre

Enquête sur place

Examen des documents disponibles (extrait du registre foncier, valeurs fiscales et d'assurance, plans, etc.)

Evaluation immobilière

Discussion avec le client sur l'estimation du prix de vente (documentation)



Découvrez Immopulse

Swiss Life Immopulse est le leader suisse pour tous les thèmes liés à la transmission immobilière. Des experts en immobilier bénéficiant d'une longue expérience se tiennent à votre disposition pour vous conseiller, vendre votre logement et vous accompagner dans la recherche d'un bien immobilier.


Avec 42 sites et 60 experts en immobilier dans toute la Suisse, nous sommes partout à vos côtés. Notre connaissance des marchés immobiliers régionaux et notre vaste réseau national de distribution nous permettent de vous proposer des prestations sur mesure.





Construction de 22 appartements en propriété à un emplacement central, calme et ensoleillé.


Huttwil (BE)


Un paradis pour les familles au bord de l'eau


 Appartements en propriété modernes

 De 3½ à 5½ pièces

 Garage souterrain

 Sur les rives de la Langete

 De 131m² à 259m²

 Prix à partir de CHF 465 000



Huttwil se situe en amont de la Langete dans le plateau suisse, à environ 16 km au sud de Langenthal et à peu près à distance égale entre Lucerne et Berne. La petite ville compte 4741 habitants et se situe à 638 d'altitude. A un emplacement central, calme et ensoleillé, 22 appartements en propriété sont construits: ils offrent une architecture variée, un grand confort et disposent de pièces lumineuses.

Appartements

12 × 4½ pièces - 6 × 5½ pièces - et 4 × 3½ pièces répartis sur deux maisons locatives sont proposés à des prix de vente allant de 465 000 à 555 000 francs. Neuf appartements en propriété sont déjà vendus. La maison locative est conçue individuellement: les appartements sont répartis entre le rez-de-chaussée, le sous-sol et l'attique. Les appartements du rez-de-chaussée disposent d'un vaste terrain de 131 à 259 m².

Un accès privé à la rivière

Tous les appartements bénéficient également d'une grande aire de jeux et d'un accès privé à la rivière. Le séjour/salle à manger spacieux dispose d'une vue dégagée

et est très lumineux. Une séparation discrète délimite la cuisine du séjour. Tous les appartements possèdent deux grandes salles de bain et un balcon agréable et spacieux. Enfin, chaque appartement est équipé d'une machine à laver avec sèche-linge et dispose d'une cave. Les étages sont reliés par un ascenseur.



 **Votre conseillère en immobilier**

Erika Burri

Téléphone 032 328 89 80

erika.burri@swisslife.ch

Agence générale Biel-Seeland

Bahnhofstrasse 54, 2502 Bienne

www.immopulse.ch





De l'espace à des prix attractifs: le complexe Auwiese à Sulgen.


Sulgen (TG)


Nature et calme à Sulgen


 Appartements en propriété modernes

 De 2½ à 4½ pièces

 Garage souterrain

 Situation centrale, calme et ensoleillée

 De 55m² à 106m²

 Prix à partir de CHF 250 000

Dans le complexe résidentiel Auwiesen, à la périphérie de Sulgen, un espace résidentiel plein de charme à des prix intéressants vous attend. Les appartements de 2½ pièces disposent d'une surface habitable de 55 m². Les appartements de 3½ pièces mesurent au choix 82 m² ou 86 m², ceux de 4½ offrent un espace de 106 m². Les appartements en attique sont conçus comme des appartements de 2½ pièces et 3½ pièces et donc sont idéalement adaptés pour une ou deux personnes. Sulgen compte 3700 habitants et est parfaitement desservie par les trains et à proximité des routes principales et de l'autoroute. L'emplacement très ensoleillé, au calme avec une superbe vue sur le Säntis et l'Alpstein a de quoi séduire: le complexe Auwiesen avec ses quatre bâtiments de trois étages et un parking souterrain commun est un véritable havre de bien-être.

Une infrastructure moderne

De larges balcons ou jardins offrent une magnifique vue sur la nature. L'ascenseur conduit à tous les étages. Les appartements satisfont aux directives de construction sans obstacle et de plain-pied. L'équipement est haut de gamme: les cuisines sont équipées d'appareils V-Zug et

les installations sanitaires sont de haute qualité. Le parquet en chêne apporte une ambiance raffinée.

Une offre variée

En tant que centre régional, Sulgen dispose d'une infrastructure moderne. Outre l'école primaire et secondaire, une école Pestalozzi accueille également les enfants. Des terrains de sport parfaitement entretenus et la piscine Thurfeld permettent de s'adonner au sport sans restriction. Les détaillants et les commerces locaux proposent tout ce qui est nécessaire pour les besoins du quotidien.

Votre conseiller en immobilier

Manuel Gervilla

Téléphone 071 677 95 67

manuel.gervilla@swisslife.ch

Agence générale Thurgau

Bankstrasse 13, 8570 Weinfelden

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.

Aubonne (VD)

1170 Aubonne

- » Immeuble locatif
- » Rendement brut 4,98
- » Rendement des capitaux propres estimé 7,39
- » Année de construction/rénovation 1800/1990
- » Nombre d'unités 6
- » Volume de placement 2,29 mio. CHF


 Emmanuel Talamoni, tél. 022 354 36 66



Biel/Bienne (BE)

2505 Biel/Bienne

- » Immeuble à usage résidentiel/commercial
- » Rendement brut 5,45
- » Rendement des capitaux propres estimé 8,7
- » Année de construction 1973
- » Surface locative 6614 m²
- » Volume de placement 26 mio. CHF


 Pascal Misar, tél. 043 284 46 83



Arch (BE)

3296 Arch

- » Immeuble locatif
- » Rendement brut 4,5
- » Rendement des capitaux propres estimé 6,33
- » Année de construction Travaux lancés
- » Nombre d'unités 24
- » Volume de placement 14,128 mio. CHF

 Erika Burri, tél. 032 328 89 80



Vacallo (TI)

6833 Vacallo

- » 3 immeubles locatifs
- » Rendement brut 4,36
- » Rendement des capitaux propres estimé 5,49
- » Année de construction Nouvelle construction
- » Nombre d'unités 42
- » Volume de placement Sur demande

 Sacha Tettamanti, tél. 091 911 99 26




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.

Bauen (UR)

6466 Bauen

- » Etablissement de restauration et d'hôtellerie
- » Année de construction/rénovation 1977/2005
- » Terrain 803 m²
- » Surface utile 350 m²
- » Particularités Embarcadère privé
- » Prix Sur demande


 Silvia Robrer, tél. 041 618 80 64



Wetzikon (ZH)

8620 Wetzikon

- » Maison individuelle
- » Année de construction/rénovation 1822/2015
- » Balcon 11 m²
- » Surface habitable 200 m²
- » Pièces 6
- » Prix 1,7 mio. CHF

 Livio Corrado, tél. 044 944 50 69




réservé

Samedan (GR)

7503 Samedan

- » Villa
- » Année de construction 2011
- » Terrain 1163 m²
- » Terrasse 84 m²
- » Surface habitable 369 m²
- » Pièces 6½
- » Prix Sur demande

 Patric Kühn, tél. 044 925 39 43



Du rêve immobilier à l'immobilier de vos rêves

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




Bellerive (VD)

1585 Bellerive



» Villa » Surface habitable 247 m² » Pièces 6½
» Année de construction 2007 » Terrain 1586 m² » Prix 2,37 mio. CHF


 Linda Salzmann, tél. 031 990 95 32

Montreux (VD)

1820 Montreux



» Appartement de luxe » Surface habitable 136 m² » Pièces 3
» Année de construction 2000 » Terrasse 30 m² » Prix 2,33 mio. CHF


 Gianpietro Bernini, tél. 021 340 08 16

Dornach (SO)

4143 Dornach



» Villa avec piscine » Surface habitable 400 m² » Pièces 8½
» Année de construction 2006 » Terrain 1372 m² » Prix 2,85 mio. CHF


 Benedikt Miltner, tél. 061 227 88 49

Wettingen (AG)

5430 Wettingen



» Villa de luxe » Surface habitable 540 m² » Pièces 6½
» Année de construction 2009 » Terrain 1259 m² » Prix 5,75 mio. CHF


 Christian Schranz, tél. 056 204 30 48

Morgarten (ZG)

6315 Morgarten



» Appartement en attique » Surface habitable 114 m² » Pièces 4½
 » Année de construction 2017 » Terrasse 174 m² » Prix 1,75 mio. CHF


 Helene Heer, tél. 041 729 24 54

Weggis (LU)

6353 Weggis



» Villa de luxe » Surface habitable 237 m² » Pièces 6½
 » Année de construction 2013 » Terrain 599 m² » Prix sur demande


 Jens K. Schäfer, tél. 041 375 02 33

Melide (TI)

6815 Melide



» Appartement de luxe » Surface habitable 90 m² » Pièces 3½
 » Année de construction 2009 » Terrasse 51 m² » Prix 0,98 mio. CHF


 Sacha Tettamanti, tél. 091 911 99 26

Egg (ZH)

8132 Egg



» Villa de campagne » Surface habitable 288 m² » Pièces 7½
 » Année de construction 1981 » Terrain 950 m² » Prix 2,45 mio. CHF


 Julian Lander, tél. 044 925 39 72

Uitikon Waldegg (ZH)

8576 Uitikon Waldegg



» Villa de luxe » Surface habitable 423 m² » Pièces 10
 » Année de construction 1990 » Terrain 1091 m² » Prix 5 mio. CHF


 Livio Corrado, tél. 044 944 50 69

Herrliberg (ZH)

8704 Herrliberg



» Maison jumelle » Surface habitable 300 m² » Pièces 8½
 » Année de construction 1987 » Terrain 654 m² » Prix 3,48 mio. CHF

 Julian Lander, tél. 044 925 39 72

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



9

Gumefens (FR)



10

La Joux (FR)



11

Collombey (VS)



1

Lausanne (VD)



5

Grandson (VD)



12

Troistorrents (VS)



2

Mont-sur-Rolle (VD)



6

Surpierre (FR)



13

Boudry (NE)



3

St-George (VD)



7

Payerne (VD)



14

Le Locle (NE)



4

Le Grand-Saconnex (GE)



8

Constantine (VD)



15

Perles (BE)



16 Köniz (BE)



23 Täsch (VS)



17 Belp (BE)



24 Allschwil (BL)



18 Merligen (BE)



25 Riehen (BS)



19 Spiez (BE)



26 Laufon (BL)



20 Zweisimmen (BE)



27 Sissach (BL)



21 Brienzwiler (BE)



28 Rünenberg (BL)



22 Meiringen (BE)



29 Wiedlisbach (BE)

1	12	20
1005 Lausanne	1872	3770 Zweisimmen
10 pièces	Troistorrents	4½ pièces
Surf. hab. 300 m ²	7½ pièces	Surf. hab. 131 m ²
Prix sur demande	Surf. hab. 329 m ²	Prix 1,15 mio.
	Prix 920 000	
2		21
1185	13	3856 Brienzwiler
Mont-sur-Rolle	2017 Boudry	7 pièces
4½ pièces	3½ pièces	Surf. hab. 164 m ²
Surf. hab. 130 m ²	Surf. hab. 100 m ²	Prix 680 000
Prix 1,29 mio.	Prix 592 000	
		22
3	14	3860 Meiringen
1188 St-George	2400 Le Locle	Terrain 1544 m ²
10 pièces	4½ pièces	Prix 638 000
Surf. hab. 202 m ²	Surf. hab. 145 m ²	
Prix 1,5 mio.	Prix 592 000	23
		3929 Täsch
4	15	3½ pièces
1218 Le Grand-Saconnex	2542 Perles	Surf. hab. 61 m ²
6 pièces	5½ pièces	Prix 290 000
Surf. hab. 120 m ²	Surf. hab. 117 m ²	
Prix 1,185 mio.	Prix 490 000	24
		4123 Allschwil
5	16	5½ pièces
1422 Grandson	3098 Köniz	Surf. hab. 149 m ²
5½ pièces	6½ pièces	Prix 1,245 mio.
Surf. hab. 143 m ²	Surf. hab. 194 m ²	
Prix 990 000	Prix 1,275 mio.	25
		4125 Riehen
6	17	5½ pièces
1528 Surpierre	3123 Belp	Surf. hab. 120 m ²
6½ pièces	3½ pièces	Prix 1,485 mio.
Surf. hab. 200 m ²	Surf. hab. 135 m ²	
Prix 875 000	Prix 1,05 mio.	26
		4242 Laufon
7	18	4½ pièces
1530 Payerne	3658 Merligen	Surf. hab. 125 m ²
7 pièces	4½ pièces	Prix 825 000
Surf. hab. 160 m ²	Surf. hab. 106 m ²	
Prix 700 000	Prix 925 000	27
		4450 Sissach
8	19	6½ pièces
1587 Constantine	3700 Spiez	Surf. hab. 115 m ²
4½ pièces	5½ pièces	Prix 895 000
Surf. hab. 93 m ²	Surf. hab. 129 m ²	
Prix 550 000	Prix 1,1 mio.	28
		4497 Rünenberg
9		4½ pièces
1643 Gumefens		Surf. hab. 170 m ²
2½ pièces		Prix 745 000
Surf. hab. 59 m ²		
Prix 425 000		29
		4537 Wiedlisbach
10		5½ pièces
1697 La Joux		Surf. hab. 360 m ²
8½ pièces		Prix 1,09 mio.
Surf. hab. 250 m ²		
Prix 750 000		
11		
1868 Collombey		
10 pièces		
Surf. hab. 300 m ²		
Prix 750 000		



30 Oftringen (AG)



37 Menziken (AG)



44 Geuensee (LU)



31 Gretzenbach (SO)



38 Lucerne (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)



58 Faido (TI)



52 Brissago (TI)



59 Vacallo (TI)



53 Orselina (TI)



60 Paradiso (TI)



54 Minusio (TI)



61 Ponte Capriasca (TI)



55 Malvaglia (TI)



62 Sonvico (TI)



56 Olivone (TI)



63 Churwalden (GR)



57 Lavorgo (TI)



64 Obersaxen-Affeier (GR)

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



65 Igis (GR)



72 Bülach (ZH)



79 Rorbas (ZH)



66 Malans (GR)



73 Weiach (ZH)



80 Dettighofen (TG)



67 Davos Platz (GR)



74 Schaffhouse (SH)



81 Hüttwilen (TG)



68 Zurich (ZH)



75 Beringen (SH)



82 Kefikon (TG)



69 Zurich (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)



93 St. Peterzell (SG)



87 Richterswil (ZH)



94 St. Peterzell (SG)



88 Gross (SZ)



95 Henau (SG)



89 Walenstadt (SG)



96 Balgach (SG)



90 Urdorf (ZH)



97 Altstätten (SG)



91 Bergdietikon (AG)



98 Trübbach (SG)



92 Appenzell (AI)



99 Wildhaus (SG)

65 7206 Igis 4½ pièces Surf. hab. 80 m ² Prix 470 000	78 8416 Flaach 7½ pièces Surf. hab. 205 m ² Prix 1,4 mio.	89 8880 Walenstadt 13 pièces Surf. hab. 293 m ² Prix 890 000
66 7208 Malans 5½ pièces Surf. hab. 140 m ² Prix 690 000	79 8427 Rorbas 4½ pièces Surf. hab. 130 m ² Prix 565 000	90 8902 Urdorf 5½ pièces Surf. hab. 182 m ² Prix 1,596 mio.
67 7270 Davos Platz 1½ pièce Surf. hab. 40 m ² Prix 395 000	80 8505 Dettighofen 4½ pièces Surf. hab. 144 m ² Prix 650 000	91 8962 Bergdietikon 5½ pièces Surf. hab. 124 m ² Prix 995 000
68 8038 Zurich 3½ pièces Surf. hab. 88 m ² Prix 920 000	81 8536 Hüttwilen 3½ pièces Surf. hab. 275 m ² Prix 1,68 mio.	92 9050 Appenzell 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 750 000
69 8052 Zurich 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix sur demande	82 8546 Kefikon 6½ pièces Surf. hab. 180 m ² Prix 1,25 mio.	93 9127 St. Peterzell à partir de 3½ pièces Surf. hab. à partir de 105 m ² Prix à partir de 475 000
70 8107 Buchs 5½ pièces Surf. hab. 210 m ² Prix 1,15 mio.	83 8560 Märstetten 6 pièces Surf. hab. 210 m ² Prix 1,35 mio.	94 9127 St. Peterzell 4½ pièces Surf. hab. 99 m ² Prix 400 000
71 8180 Bülach 6½ pièces Surf. hab. 238 m ² Prix 1,46 mio.	84 8608 Bubikon 6½ pièces Surf. hab. 180 m ² Prix 1,49 mio.	95 9247 Henau 5½ pièces Surf. hab. 142 m ² Prix 725 000
72 8180 Bülach 3½ pièces Surf. hab. 100 m ² Prix 685 000	85 8634 Hombrechtikon 5½ pièces Surf. hab. 154 m ² Prix 1,17 mio.	96 9436 Balgach 5½ pièces Surf. hab. 117 m ² Prix 690 000
73 8187 Weiach 6½ pièces Surf. hab. 172 m ² Prix 699 000	86 8708 Männedorf 4½ pièces Surf. hab. 158 m ² Prix 1,85 mio.	97 9450 Altstätten 7½ pièces Surf. hab. 159 m ² Prix sur demande
74 8207 Schaffhouse 7½ pièces Surf. hab. 160 m ² Prix 990 000	87 8805 Richterswil 5½ pièces Surf. hab. 195 m ² Prix 1,63 mio.	98 9477 Trübbach 5½ pièces Surf. hab. 124 m ² Prix 498 000
75 8222 Beringen 5½ pièces Surf. hab. 132 m ² Prix 645 000	88 8841 Gross 4½ pièces Surf. hab. 107 m ² Prix 695 000	99 9658 Wildhaus 4½ pièces Surf. hab. 120 m ² Prix 760 000
76 8225 Siblingen 6½ pièces Surf. hab. 182 m ² Prix 945 000	77 8400 Winterthour 7½ pièces Surf. hab. 324 m ² Prix sur demande	



SwissLife

