

FEDERICO

IMMOBILIEN



CONSULTING
DIE KUNST DES BERATENS



WIESO SICH BERATEN LASSEN?

In Zeiten von Google, ChatGPT und KI ist die Frage einer Beratung durch Menschen legitim geworden. Die heutigen Systeme und Tools generieren beeindruckende Texte und Lösungen. Sie analysieren Daten und liefern einwandfreie Resultate oder Empfehlungen. In den kommenden Jahren werden diese Systeme noch exakter, noch schneller und noch zuverlässiger. Dies zu einem Bruchteil der heutigen Kosten. Es stellt sich jedoch die Frage, ob Sie sich von einer Maschine beraten lassen wollen.

Als ich am 1. Juni 1992 bei einer Immobilienfirma als Praktikant angefangen habe, war ich noch nicht überzeugt, ob dies die richtige Branche für mich war. Die Immobilienwirtschaft war damals in der Schweiz noch nicht stark entwickelt. In der Folge professionalisierte sich die Immobilienbranche auf eine beeindruckende Art und Weise. Für die Entwicklung förderlich war ein ungebremsster Boom nach der Jahrtausendwende.

Zwischenzeitlich sind über 30 Jahre vergangen und ich hatte das Glück, diese Zeit mitzuerleben und mitprägen zu dürfen. Dabei habe ich spannende Persönlichkeiten kennengelernt, kleinere und grössere Bauprojekte begleitet und stand vor unzähligen immobilientechnischen, bau-, gesellschafts- und steuerrechtlichen Situationen, die es zu

bewältigen galt. Hinter all den Aktivitäten standen jedoch stets Menschen, die Unterstützung benötigten.

Wir sind eine professionelle Immobiliendienstleistungsfirma mit Sitz in Chur und Zweigniederlassung in Zürich. Unsere Firma ist auf drei Säulen aufgebaut, d.h. bietet drei Dienstleistungsbereiche an. Diese sind die **Transaktionen** (Verkauf von Immobilien), das **Consulting** (immobilien-spezifische Beratungen) und das **Management** (Bewirtschaftungen von Immobilien).

Unser Consulting-Programm beinhaltet sieben Dienstleistungen:

- Immobilien-Bewertungen
- Immobilien-Strategien
- Verwaltungsrats-/Beiratsmandate
- Immobilien-Investitionen
- Immobilien-Due Diligence
- Immobilien-Projektentwicklungen
- Bauherrenberatungen

Jede Dienstleistung hat ihren eigenen Fokus. Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche, sind effizient und zielorientiert. Die Betreuung der Consulting-Mandate erfolgt papierlos. Dabei setzen wir auf Datenräume, welche laufend aktualisiert werden und unseren Auftraggebern ein strukturiertes Datenmanagement gewährleisten. Wir legen Wert auf persönlichen Kontakt.

Die in der Broschüre gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche, männliche und anderweitige Geschlechteridentitäten.

Wenn man den Anspruch hat Menschen zu beraten, sollte man die Rahmenbedingungen kennen. Dies ist essenziell. Dabei die eigenen Grenzen zu kennen, ist es auch.

Welche Rahmenbedingungen und Themen müssen wir in der Immobilienbranche kennen, um für unsere Auftraggeber sicht- und messbare Mehrwerte zu schaffen?

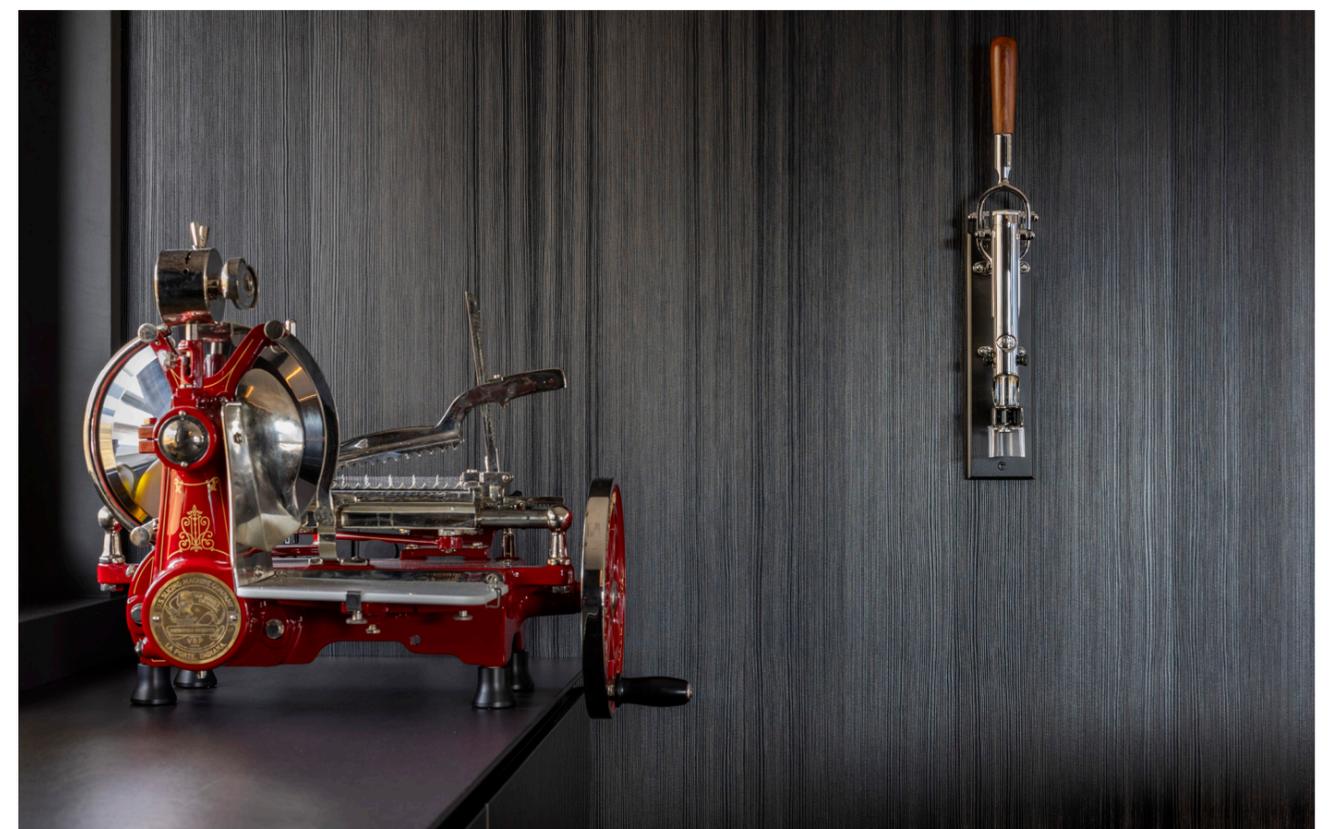
Die Themen rund um die Immobilien sind umfangreich. Nicht von ungefähr wird in der Schweiz die Ausbildung zum eidg. dipl. Immobilien-treuhänder oder das MAS in Real Estate Management als eine Ausbildung zum Generalisten bezeichnet. Die Vertiefungsbereiche beinhalten Themen wie Makro-/Mikroökonomie, Raumplanung, Mietrecht, Vertragsrecht, Familienrecht, Sachenrecht, Corporate Real Estate Management, Portfolio Management, bauliche Kenntnisse, Bewertungen, Finanzierungen, Steuern, Unternehmensführung usw.

Für unser Research-Verständnis gliedern wir die Rahmenbedingungen folgendermassen ein:

- wirtschaftlich
- rechtlich
- gesellschaftlich
- umweltbezogen
- digital

Dabei sind im immobilien-spezifischen Kontext u.a. die folgenden Daten und Grundlagen von Interesse:

- Entwicklung und Prognosen des Bruttoinlandproduktes (BIP)
- Zinsentwicklung
- Arbeitslosenquote
- Inflation
- Wechselkurse
- Bevölkerungs- und Zuwanderungswachstum
- Konsumentenstimmung
- Bauinvestitionen und Baupreisdex
- Entwicklung der Miet- und Transaktionspreise
- Absorption der Miet- und Kaufobjekte
- Renditeentwicklungen
- Steuerrechtliche Parameter
- Entwicklung des Mietrechts
- Entwicklung des Raumplanungsrechts
- Politische Vorstösse im Zusammenhang mit neuen Gesetzen
- Umweltbezogene Entwicklungen
- usw.



Bei der objekt- und mandantenspezifischen Aufarbeitung der Daten und Grundlagen stützen wir uns auf bewährte Tools, Modelle und Unternehmen, welche sich auf die Sammlung, Aufarbeitung und Lieferung dieser Daten spezialisiert haben. Zudem muss für jedes Projekt der nötige Tiefgang vorgenommen und sämtliche Details erarbeitet werden.

Die Resultate der Research-Aktivitäten in Kombination mit unserer langjährigen Erfahrung nutzen wir für die Erfüllung unserer Consul-

tingaufträge. Für die Erbringung dieser Dienstleistungen, welche wir Ihnen in den folgenden Seiten beschreiben, setzen wir täglich unsere Energie, unser Know-how und unsere Begeisterung ein.

Das Immobilien-Research ist keine eigentliche Dienstleistung, sondern bildet das Fundament für das gesamte Consulting-Programm.



IMMOBILIEN-BEWERTUNGEN

Immobilien-Bewertungen erfüllen in unseren nach wie vor «intransparenten» Märkten eine wichtige Funktion. Dabei kommt der Bedarf nach einer Bewertung in den folgenden Situationen zum Vorschein:

- Finanzierung
- Güterrechtliche Regelung (Erbteilung, Scheidung, Streitfälle)
- Bevorstehende Transaktion
- Einhaltung von Rechnungslegungsvorschriften
- usw.

Die Bewertung von Immobilien ist ein Handwerk. Nebst profunder lokaler Marktkenntnis und langjähriger Erfahrung sind wirtschaftliche, rechtliche und objektspezifische Detailkenntnisse nötig, um eine marktnahe und situationsgerechte Äusserung zu Immobilienwerten zu

machen. Diese Kenntnisse und Erfahrungen bringen wir mit und gewährleisten sie bei jeder unserer Bewertungen.

Dabei wenden wir die von den Schweizer Branchenverbänden SIV und SVIT-SEK getragenen Bewertungsmethoden an und halten uns an die Grundsätze und Definitionen des Swiss Valuation Standards (SVS) sowie die Richtlinien des Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).

Nach einer Prüfung der Ausgangslage erhalten Sie eine Offerte für Ihre Bewertungssituation. Anschliessend wird ein schriftlicher Auftrag abgeschlossen.

Für die Bewertung wenden wir folgende Systeme, Methoden und Berechnungsmodelle des Schweizerischen Immobilienschätzer-Verbands (SIV) an:

- Multi Element Value-System für die Klassifizierung der Objekte
- Preisvergleichsmethode für Marktwerte
- Ertragswertmethode für Renditeobjekte
- Discounted Cash Flow-Methode für Renditeobjekte
- Barwertmethode für Befristungen
- Residualwertmethode für Projektbewertungen und Szenarien
- Lageklassenmethode für relative Landwerte
- Realwertmethode für Reproduktions- und Erneuerungskosten
- Annuitäten für technische Entwertungen und Rückstellungen
- Rendite und Kennzahlen für Wirtschaftlichkeitsanalysen

Der Bewertungsbericht und die dazugehörigen Beilagen werden in Ihrem personalisierten, virtuellen Datenraum abgelegt, wo sie für Ihre Anspruchsgruppen mit einem Login-Zugang eingesehen und heruntergeladen werden können.

Der Abschluss des Auftrages bildet ein persönliches Gespräch. Die einzelnen Positionen werden miteinander besprochen. Es ist uns ein Anliegen, dass die ermittelten Werte für Sie nachvollziehbar und verständlich sind.

Die Honorierung erfolgt im Stundenansatz (CHF 220.00/h) und versteht sich exkl. Mehrwertsteuer, Kopien, Porti, Fahrspesen sowie Drittkosten für externe Zusatzexpertisen oder die Beschaffung von Objektunterlagen (u.a. bei Behörden, Ämtern, Architekten).

Unser Tätigkeitsgebiet ist hauptsächlich Graubünden.

In Zeiten sich schnell ändernden Rahmenbedingungen ist eine resiliente Strategie mehr denn je gefragt. Wer eine klare Strategie fährt, wird sich durch «Stürme» nicht vom Weg treiben lassen. Die Entwicklung einer nachhaltigen Immobilien-Strategie folgt der klassischen Strategiedefinition. Dabei gewährleisten wir einen strukturierten Prozess, die Stellung und Beantwortung der richtigen Fragen und eine starke Umsetzung.

Strategische Ausgangslage

In der strategischen Ausgangslage verschaffen wir uns einen Überblick über die bisherige Entwicklung, Strategie und Tätigkeit.

Umweltanalyse

Gegenstand der Umweltanalyse ist das globale Umfeld (wirtschaftliche, gesellschaftliche, technologische Entwicklungen) sowie die Entwicklung der Immobilienbranche (Branchenstruktur, Erfolgsfaktoren, Wettbewerbssituation, Distributionsstruktur) und der wichtigsten Konkurrenten. Bestehende Chancen und Gefahren werden aufgezeigt.

Projektanalyse

In Anlehnung an das St. Galler-Management-Modell wird eine quantitative und qualitative Analyse der Ressourcen und des Projekts (Unternehmen, Immobilienbestand, Bauvorhaben) vorgenommen. Aufgezeigt werden die Stärken und Schwächen.

Strategische Analyse

Sämtliche Informationen und Daten aus der Umwelt- und Projektanalyse werden zu strategischen Schlüsselaussagen verdichtet. Bei diesem Prozess geht es darum, die richtigen Fragen zu stellen und die richtigen Massnahmen für den Erfolg zu definieren.

Vision und Leitbild

Eine Vision dient als Leitplanke für die Formulierung und Umsetzung einer Strategie. Eine klar formulierte, herausfordernde und inspirierende Vision erfüllt eine sinngebende und motivierende Funktion. Wir machen klare Formulierungen und definieren Ziele. Als Kommunikationsmittel für die Vision wird ein Leitbild formuliert.

Strategieentwicklung

In der Strategieentwicklung wird der Weg für die Umsetzung aufgezeigt. Prozesse (Management-, Geschäfts- und Unterstützungsprozesse), Ordnungsmomente (Strategie, Struktur, Kultur) und Entwicklungsmodi (Erneuerung, Optimierung) werden definiert, sodass messbare Zielgrößen entstehen.



Strategieumsetzung

Für die Umsetzung der Strategie kommt ein Management-Tool zum Einsatz. Die Aufgaben werden formuliert, zugewiesen und terminiert. Das Dokumentenmanagement wird mit einem virtuellen Datenraum gewährleistet. Sämtliche Unterlagen werden digitalisiert und dem Auftraggeber während des gesamten Strategieprozesses zugänglich gemacht.

Strategiekontrolle

Eine Kontrolle der Umsetzung erfolgt während des Prozesses. Dazu gehören auch Strategie-Korrektur-Massnahmen, falls während der Umsetzung neue Erkenntnisse vorliegen.



VERWALTUNGS-/BEIRATSMANDATE

Die Verwaltungsrats-tätigkeit ist inspirierend und bereichernd, aber auch komplex und verantwortungsvoll. Der Verwaltungsrat steht in der Pflicht, die nötigen Impulse für eine Firma zu geben und aktiv an deren Entwicklung zu partizipieren.

Die folgenden Aufgaben sind als Verwaltungsrat nicht delegierbar:

- Oberleitung der Gesellschaft
- Festlegen der Grundzüge der Unternehmensorganisation
- Finanzverantwortung
- Ernennung und Abberufung der Geschäftsleitung
- Oberaufsicht über die Geschäftsleitung

- Geschäftsbericht und Generalversammlung
- Benachrichtigung des Richters bei Überschuldung
- Erstellung des Vergütungsberichts

In diesem Kontext steht der Verwaltungsrat in einer Dreiecks-Berichterstattung und -Verantwortung mit dem Anteilseigner (Eigentümer), der Geschäftsleitung (CEO) und den Mitgliedern des Verwaltungsrats.

Anders als der Verwaltungsrat, erbringt der Beirat Beratungsleistungen ohne aktives Mitspracherecht im Verwaltungsrat.



Gerne führen wir mit Ihnen ein Initialgespräch, um die Bedürfnisse, Erwartungen und Möglichkeiten zu prüfen.

Unser Tätigkeitsgebiet ist die Deutschschweiz und der Kanton Tessin.

Mit unserer Expertise und Erfahrung bieten wir Unternehmen, welche im Verwaltungsrat oder in der Geschäftsleitung immobilien-spezifische Kenntnisse benötigen, die Möglichkeit einer Verwaltungsrats- oder Beirats-Mandatierung.

Mit langjähriger Erfahrung in der Schweizer Immobilienbranche setzen wir als kritischer Sparringpartner auf strategischer und operativer Ebene die nötigen Impulse, um Ihre Immobilien-Themen und -Projekte voranzutreiben.

Immobilien geniessen aufgrund ihrer besonderen Risiko-Rendite-Eigenschaften eine besondere Position innerhalb des Spektrums möglicher Kapitalanlagen. Die langfristige Sicherheit der eingebrachten Geldmittel bewegt viele Investoren, Immobilien den Vorzug vor höher rentierlichen Anlagearten zu geben.

Die tiefen Zinsen der vergangenen 20 Jahren, die monatlich sicheren Mietzinszahlungen und die stetigen Werterhöhungen haben Immobilien in der Schweiz seit längerem zu gesuchten Kapitalanlagen gemacht. Grund dafür war sicherlich auch, dass aufgrund der langanhaltenden Tiefzinsphase Obligationen an Attraktivität verloren haben.

Investitionen in Immobilien sind ressourcenintensiv und anspruchsvoll. Die Investitionen können grundsätzlich in direkte und indirekte Anlagen unterteilt werden. Bei den direkten Anlagen werden Sie im Grundbuch als Eigentümer eingetragen, bei den indirekten Anlagen erwerben Sie einen Anteil einer Gesellschaft.

Direkte Immobilien-Investitionen

- Mehrfamilienhäuser
- Gewerbeliegenschaften
- Gemischte Liegenschaften
- Spezialimmobilien

Indirekte Immobilien-Investitionen

- Immobilien-Aktiengesellschaften
- Immobilien-Fonds
- Immobilien-Anlagestiftungen

Wir unterstützen Immobilieninvestoren im Such-, Evaluations- und Transaktionsprozess und schaffen die nötige Transparenz und Sicherheit. Dabei wird der Anlageprozess strukturiert begleitet, der Anlagestil definiert, die Beteiligungsform ausgewählt und der Anlageraum abgesteckt.



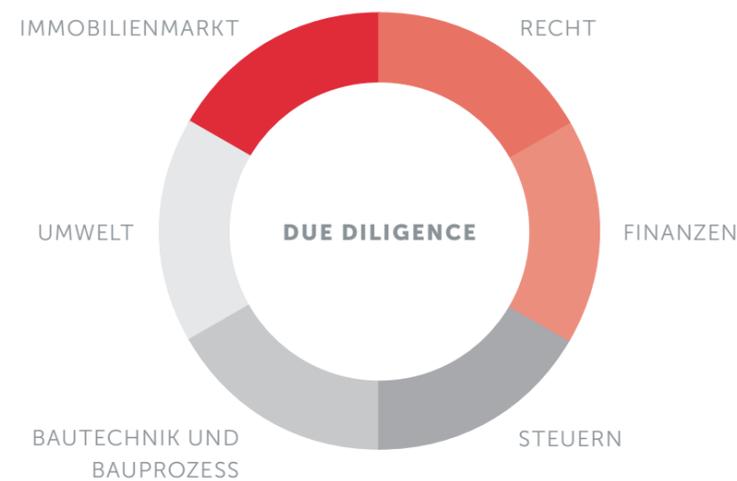
Die Immobilientransaktion (Grundstücke mit oder ohne Bauprojekte, Mehrfamilienhäuser, Gewerbeimmobilien usw.) kann aus verschiedenen Gründen einen hohen Grad an Komplexität erreichen, welcher Spezialkenntnisse erfordert.

Immobilien- und Bauleistungen sind geprägt von vielen Einzelkomponenten. Nur eine ganzheitliche Betrachtung verschafft dem Käufer und Investor die nötige Transparenz, um Entscheidungen zu treffen. In diesem Sinne ist diese Dienstleistung als interdisziplinäre Aufgabe zu verstehen.

Eine Due Diligence ist eine fundierte und systematische Prüfung des Kauf- oder Bauprojektes und ein Instrument, um mögliche Chancen und Risiken zu erfassen.

Mit einer Aufarbeitung der relevanten Themen schaffen wir als neutrale Spezialisten – für die in einem Transaktionsprozess involvierten Parteien – die nötige Transparenz und Sicherheit für eine professionelle Abwicklung.

In einer Due Diligence werden die Bereiche gemäss unterer Grafik analysiert.



In einem Initialgespräch werden die Bedürfnisse und immobilien-spezifischen Punkte aufgenommen. Sie erhalten eine auf Ihre Situation zugeschnittene Offerte. Die Auftragserteilung erfolgt schriftlich.

Die Resultate der einzelnen Prüfungen werden in einem Due Diligence-Bericht verfasst und in Ihrem personalisierten, virtuellen Datenraum abgelegt, wo sie für Ihre Anspruchsgruppen mit einem Login-Zugang eingesehen und heruntergeladen werden können.

Der Abschluss des Auftrages bildet ein persönliches Gespräch. Die einzelnen Positionen werden miteinander besprochen. Es ist uns ein Anliegen, dass die ermittelten Fakten und Werte für Sie nachvollziehbar und verständlich sind.

Mit einem zusätzlichen Riskmanagement kann der Fokus auf die konkreten Risiken gelegt werden.

Nach einer Analyse werden die möglichen Massnahmen (Eliminierung, Versicherung, Übernahme) geprüft und umgesetzt.

Abgrenzung zur Bewertung: In einer Bewertung werden die wertbildenden Parameter erfasst. Im Wertermittlungsprozess sind, wenn keine Datenbasis vorliegt, Annahmen zu treffen und der Bewertung zugrunde zu legen. In einer Due Diligence werden alle Aspekte analysiert und bei Bedarf Partner und Spezialisten beigezogen. Der zeitliche Aufwand und der Detaillierungsgrad sind in einer Due Diligence höher als bei einer herkömmlichen Bewertung.

Die Honorierung erfolgt im Stundenansatz (CHF 220.00/h) und versteht sich exkl. Mehrwertsteuer, Kopien, Porti, Fahrspesen sowie Drittkosten für externe Zusatzexpertisen oder die Beschaffung von Objektunterlagen (u.a. bei Behörden, Ämter, Architekten).

Unser Tätigkeitsgebiet ist hauptsächlich Graubünden.

Der Due Diligence-Prozess erfolgt in den folgenden Schritten:

- Schritt 1** Auftragsgespräch, Vorprüfung, Offerte, Auftrag
- Schritt 2** Grundlagenerarbeitung, Beizug Partner
- Schritt 3** Immobilienmarkt, Recht
- Schritt 4** Finanzen, Steuern
- Schritt 5** Bautechnik und -prozesse, Umwelt
- Schritt 6** Dokumentation, Abschlussgespräch



IMMOBILIEN-PROJEKTENTWICKLUNG

Die Projektentwicklung ist die «Königsdisziplin» in der Immobilienwirtschaft. Die grössten Chancen und Risiken entstehen bei der Entwicklung von neuen Projekten. Wie sehen jedoch die heutigen Rahmenbedingungen aus, um Projekte zu entwickeln? Die folgenden Themen beschäftigen die Bau- und Immobilienwirtschaft:

- Aufgrund der langjährigen Tiefzinsphase sind die Werte für Immobilien und Aktien stark gestiegen. Entsprechend gestiegen sind dadurch auch die Bodenpreise. Heute Potenziale zu finden, wird dadurch schwieriger.

- Attraktive Baugrundstücke zu finden, ist anspruchsvoll geworden. Viele Investoren suchen Grundstücke für Immobilienprojekte. Dies hat zu einer Preiserhöhung bei den Baugrundstücken geführt.
- In den letzten Jahren fand eine Bauteuerung statt. Die Baukosten sind stark gestiegen, was sich auf die Wirtschaftlichkeit der Projekte niederschlägt.
- Die Baubewilligungsverfahren sind kompliziert und zeitintensiv. Zudem steigen die Anforderungen an die Bauprojekte weiter, was die Kosten und Risiken erhöht.

- Die Umsetzung des Raumplanungsgesetzes ist für Gemeinden und Städte anspruchsvoll. Die Fristen für die Umsetzung sind lang und die Unsicherheiten latent vorhanden. Investoren müssen mit längeren Wartezeiten und grösseren Unsicherheiten rechnen.
- Mit der Einführung des Zweitwohnungsgesetzes sind lukrative Investitionen in Immobilienprojekte in den touristischen Hotspots schwieriger geworden. In allen Ortschaften mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20 Prozent dürfen keine Zweitwohnungen mehr gebaut werden.
- usw.
- Steuerruling
- Zielgruppendefinition
- Kapital und Finanzierung
- Grundstückssicherung und Transaktionsbegleitung
- Grundbuchtechnische Beratung (Parzellierung, Baurechtsmodelle usw.)
- Definition der gesellschaftsrechtlichen Strukturen

Diese Dienstleistung umfasst im Rahmen des Leistungsmodells SIA 112 die Phasen «strategische Planung» und «Vorstudien». Die Fortführung dieser Dienstleistung ist die Dienstleistung «Bauherrenberatung», welche nahtlos anknüpft.

Die Honorierung erfolgt nach Erfolg oder im Stundenansatz (CHF 220.00/h) und versteht sich exkl. Mehrwertsteuer, Kopien, Porti, Fahrspesen sowie Drittkosten für externe Zusatzexpertisen wie z. B. Machbarkeitsstudien oder die Beschaffung von Objektunterlagen (u.a. bei Behörden, Ämtern, Architekten).

Mit unserem Know-how und unserer Erfahrung schaffen wir für die Investoren/Entwickler die nötige Sicherheit in folgenden Themen:

- Analyse der Bedürfnisse und Ausgangslage
- Standortanalyse und Standortwahl
- Grundstücksevaluation
- Projektidee und Konzept
- Erfassung der Rahmenbedingungen (Immobilien-Research)
- Organisation von architektonischen Machbarkeitsstudien
- Residualwertbewertung von Projekten und möglichen Szenarien
- Wirtschaftlichkeitsanalysen

Als Bauherrenberater stehen wir den Investoren zur Seite. Hier decken wir explizit nur einen kaufmännischen Bereich ab. In diesem Sinne handelt es sich um eine kaufmännische Bauherrenberatung. Diese knüpft an die Dienstleistung «Projektentwicklung» an. Der Fokus der Bauherrenberatung liegt in der Umsetzung der bereits bestehenden Projektidee, d.h. beginnt mit der Projektierung gemäss dem Leistungsmodell SIA 112. In dieser Phase ist der Investitionsentscheid, der Erwerb und die Vorstudienphase abgeschlossen.

Die Dienstleistung umfasst die folgenden Positionen:

- Organisation und Prüfung der bestehenden Unterlagen
- Organisation und Führung des Datenraums

- Organisation und Führung des Aufgabenmanagements
- Wirtschaftlichkeitsberechnung und Analyse der möglichen Szenarien
- Prüfung und Regelung der Projektstruktur
- Kostenkontrolle der BKP-Positionen
- Prüfung und Regelung der Finanzierung
- Prüfung und Regelung der steuerrechtlichen Situation
- Prüfung und Regelung der grundbuchrechtlichen Situation
- Schnittstelle zur Bauorganisation
- Prüfung und Regelung der Verkaufs- oder Vermietungsorganisation
- Prüfung und Regelung der Bewirtschaftung STWE, ME und Mietliegenschaften
- Garantirechtliche Begleitung der gemeinschaftlichen Teile und des Sonderrechts

1. Strategische Planung

2. Vorstudien

3. Projektierung

31 Vorprojekt
32 Bauprojekt
33 Bewilligungsverfahren

4. Ausschreibung

41 Ausschreibung

5. Realisierung

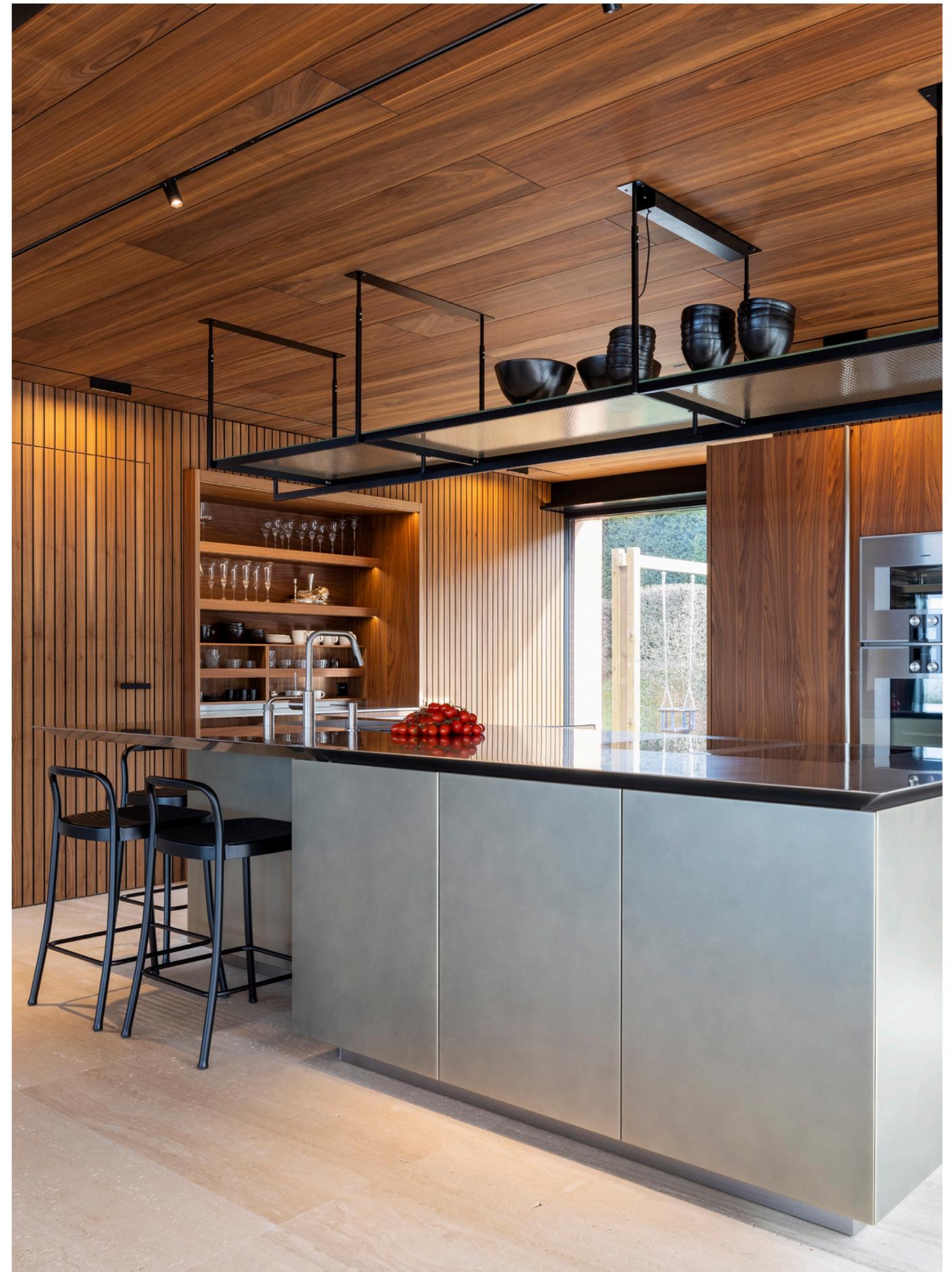
51 Ausführungsprojekt
52 Ausführung
53 Inbetriebnahme

6. Bewirtschaftung

Projektentwicklung

Bauherrenberatung

Management





Antonio Federico | MRICS

Inhaber und Verwaltungsratspräsident
Leiter Consulting und Management

Bewertungsexperte SVIT-SEK
Immobilienbewirtschafter mit eidg. FA
Eidg. dipl. Immobilientreuhänder
MAS Real Estate Management
CAS Real Estate Valuation SIV
CAS Finanzmathematik und Statistik
MAS Corporate Finance



Impressum

Bitte beachten Sie: Diese Publikation dient ausschliesslich zu Ihrer Information und stellt kein Angebot, keine Offerte oder Aufforderung zur Offertenstellung dar. Die Federico Immobilien AG behält sich das Recht vor, Dienstleistungen, Produkte sowie Preise jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern.

Text/Layout: Federico Immobilien AG
Bilder: Antonino Bertolo Wohnkultur,
Federico Immobilien AG

FEDERICO
IMMOBILIEN

FEDERICO IMMOBILIEN AG
GÜRTELSTRASSE 37 7000 CHUR GROSSMÜNSTERPLATZ 1 8001 ZÜRICH
+41 81 250 52 20 FEDERICO-IMMOBILIEN.CH