

FEDERICO

IMMOBILIEN



TRANSAKTIONEN
STARKE VERKAUFLÖSUNGEN



WIESO TRANSAKTIONEN ABWICKELN LASSEN?

Wir sind eine professionelle Immobiliendienstleistungs-firma 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 Beratung) und das **Management** (Bewirtschaftung von Immobilien).

Im Rahmen der Transaktionen können folgende Elemente unterschieden werden:

- Immobilienverkauf für Privateigentümer
- Immobilienverkauf für Investoren und Entwickler
- Erstvermietungen

Der **Immobilienverkauf für Privateigentümer** ist eine Spezialdisziplin. Ein guter Verkäufer zeichnet sich durch interdisziplinäre Fähigkeiten aus. Softskills wie Transaktionserfahrung, gutes Timing und Menschenkenntnis entscheiden über eine erfolgreiche oder weniger erfolgreiche Transaktionsbegleitung. Normalerweise verkauft ein Schweizer seine Immobilie nur einmal im Leben. Dies ist der Hauptgrund, weshalb das Verkaufsvorhaben nicht dem Zufall überlassen und professionelle Unterstützung angenommen werden sollte. Die Vorteile einer professionellen Begleitung sind insbesondere die Erzielung eines höheren Verkaufspreises, eine

strukturierte und effizient geführte Transaktion sowie die Erkennung von steuerrechtlichen, finanz- und grundbuchtechnischen Herausforderungen. In unserer Expertenfunktion garantieren wir Ihnen eine vollumfängliche Begleitung von Anfang bis zum Schluss.

Beim **Immobilienverkauf für Investoren und Entwickler** nimmt die Komplexität zu. Wir stehen dem Investor/Entwickler bereits in einer sehr frühen Phase zur Seite. In dieser Frühphase nehmen wir eine beratende Funktion bei folgenden Themen ein: Bestimmung des Objekt-Mixes, Preisfestlegung, Errichtung der grundbuchtechnischen Unterlagen usw. Mit unserer Unterstützung gewährleisten wir dem Investor/Entwickler eine Basis, um die richtigen Entscheidungen in einem komplexen Umfeld der Immobilien-/Bauwirtschaft treffen zu können.

Nebst den Begleitungen von Immobilienverkäufen bieten wir auch **Erstvermietungen** von neuerstellten oder renovierten Immobilien an.

Die Betreuung der Transaktionsmandate erfolgt papierlos. Dabei setzen wir auf unsere bewährten, elektronischen Datenräume, welche laufend aktualisiert werden und für alle Beteiligten (Auftraggeber, Kauf-/Mietinteressenten, Banken, Beratern) ein strukturiertes Datenmanagement gewährleisten.

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

DAS AUFTRAGSGESPRÄCH

WIR LEGEN DIE BASIS FEST

Wir nehmen uns die Zeit. Im Auftragsgespräch geht es um Ihre Anliegen und Bedürfnisse. Ziel ist, dass wir uns in einem persönlichen Gespräch ein Bild der Verkaufssituation machen können. Nach einer Bedürfnisanalyse erhalten Sie eine Markteinschätzung und eine zu Ihrer Situation passende Offerte.

Mit den drei unterschiedlichen Verkaufsmodellen «Light», «Basic» und «Fix» haben Sie die Möglichkeit, den für Sie passenden Vertragstyp zu wählen. Die Auftragserteilung erfolgt schriftlich. Basis des Auftrages bilden die Bestimmungen zum Maklerrecht gemäss OR Art. 412ff.

Eine professionelle Verkaufsvorbereitung gewährleistet einen optimalen Kundenbearbeitungs- und Verkaufsprozess. Mit einer exklusiven Betreuung des Verkaufsmandats werden die besten Resultate erzielt. Sie als Auftraggeber haben nur einen einzigen Ansprechpartner, der das Objekt fundiert kennt und alle Massnahmen und Aktivitäten koordiniert. Dadurch erhält das zu verkaufende Objekt einen exklusiven «Touch», was zu besseren Ergebnissen führt.

Leistungen bei allen Modellen

- ✓ Erstberatungsgespräch
- ✓ Marktbeurteilung
- ✓ Schriftlicher Verkaufsauftrag
- ✓ Mandatsexklusivität
- ✓ Objektfotos
- ✓ Ausschreibung Website
- ✓ Verkaufsflyer
- ✓ Einzelbesichtigungen
- ✓ Dokumentenmanagement
- ✓ Kunden-/Datenraum
- ✓ Regelmässiges Reporting
- ✓ Massnahmeanalyse nach Bedarf
- ✓ Immobilienportal Newhome
- ✓ Newsletter
- ✓ Finanzierungsberatung Käufer
- ✓ Vertretung bei Beurkundung

DIE DREI MODELLE

VERTRAGSTYP NACH IHREN BEDÜRFNISSEN

Light

Das Modell «Light» ist unsere Einstiegsvariante. Die Honorierung ist auf einem attraktiven Niveau und die Leistungen für die Verkaufsbetreuung sind effizient und kompakt gestaltet.

- ✓ Honorar nur bei Erfolg
- ✓ Honorar ab 1.50%
- ✓ Fixpreisvereinbarung
- ✓ 6-Monats-Vertrag
- ✓ Teil-After-Sales-Service*

*Sämtliche dazugehörige Tätigkeiten nach dem Verkaufsabschluss, jedoch ohne Deklaration der Grundstückgewinnsteuer

Nach Absprache und kostenpflichtig:

- Professionelle Objektfotos
- Drohnenfotos
- Detaillierte Verkaufsbroschüre
- Objektvideo
- Verkaufsblache oder -tafel
- Weitere nicht erwähnte Marketingmassnahmen

Basic

Das Modell «Basic» garantiert Ihnen ein bestmögliches Resultat. Die Massnahmen sind umfangreich und zielführend.

- ✓ Honorar nur bei Erfolg
- ✓ Honorar ab 2.00%
- ✓ Bieterverfahren optional
- ✓ 12-Monats-Vertrag
- ✓ E-Mail Reporting in Echtzeit
- ✓ Zusätzliche Immobilienportale
- ✓ Soziale Netzwerke
- ✓ After-Sales-Service
- ✓ Grundstückgewinnsteuer

Bestimmt durch Beauftragte:

- Professionelle Objektfotos
- Drohnenfotos
- Detaillierte Verkaufsbroschüre
- Objektvideo
- Verkaufsblache oder -tafel

Nach Absprache und kostenpflichtig:

- Inserate-Aktionen
- Spezialpromotionen auf Immobilienportalen
- Google AdWords-Kampagnen
- Social-Media-Kampagnen
- Weitere nicht erwähnte Marketingmassnahmen

Fix

Beim Modell «Fix» wird ein Verkaufspreis fixiert. Ein Anspruch auf eine Honorierung besteht nur, wenn der vereinbarte Preis überschritten wird.

- ✓ Honorar nur bei Erfolg
- ✓ Honorar in % der Fixpreis-Überschreitung
- ✓ Bieterverfahren optional
- ✓ 12-Monats-Vertrag
- ✓ Zusätzliche Immobilienportale
- ✓ Soziale Netzwerke
- ✓ After-Sales-Service
- ✓ Grundstückgewinnsteuer

Bestimmt durch Beauftragte:

- Professionelle Objektfotos
- Drohnenfotos
- Detaillierte Verkaufsbroschüre
- Objektvideo
- Verkaufsblache oder -tafel
- Inserate-Aktionen
- Spezialpromotionen auf Immobilienportalen
- Google AdWords-Kampagnen
- Social-Media-Kampagnen
- Weitere nicht erwähnte Marketingmassnahmen

DIE VERKAUFSPHASE

BEREIT SEIN FÜR KUNDEN

Der erste Eindruck ist für den Verkauf entscheidend. Die Qualität der Website und der Verkaufsunterlagen, ein kompetentes Erstgespräch, eine sorgfältige Organisation und Durchführung der Besichtigungen: Dies sind, nebst der Qualität des Objektes, verkaufsrelevante Faktoren, auf die es ankommt. Hier setzen wir an, um dem Verkäufer und Käufer eine professionelle Qualitätsdienstleistung anzubieten.

Die Unterlagen können von Kaufinteressenten und Beratern über den elektronischen Datenraum auf unserer Website heruntergeladen werden.

Ein regelmässiges Reporting verschafft Ihnen die nötige Übersicht all unserer Kundenaktivitäten. Die Kommunikation mit unseren Auftraggebern ist uns wichtig. Die Aktivitäten und Resultate sowie allfällige Massnahmen werden periodisch miteinander besprochen.



DIE TRANSAKTION

PROFITIEREN SIE VOM KNOW-HOW

Als neutraler Partner für Verkäufer und Käufer achten wir darauf, die bestmögliche Verkaufssituation zu schaffen. Hier sind Erfahrung und Verhandlungstechnik gefragt. In der Transaktionsvorbereitung agieren wir als Dreh- und Angelpunkt zwischen dem Verkäufer und Käufer, den Beratern, dem Grundbuchamt/Notariat, dem Notar, der finanzierenden Bank und dem Steueramt. Lösungen zu gesetzlichen Pfandrechten, Abklärung steuerrelevanter Sachverhalte, Bewilligungen für Personen mit Wohnsitz im Ausland (Lex Koller), Finanzierungsabsicherungen usw. gehören zu unserem Tagesgeschäft.

Bei der öffentlichen Beurkundung begleiten wir die Parteien. Bei Bedarf stehen wir auch als Vertreter mit einer schriftlichen Vollmacht im Einsatz. Im Verkaufsprozess werden die ethischen und fachlichen Standards der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) eingehalten.

Die RICS-Standards beinhalten Themen wie Unabhängigkeit, Objektivität, Interessenkonflikte, Sorgfaltspflicht und gewährleisten dem Auftraggeber Professionalität und Integrität. Mehr Informationen zu diesem Thema finden Sie auf der Website rics.org. Als Mitglied verpflichten wir uns, die Standards dieses Berufsverbandes einzuhalten.

AFTER-SALES-SERVICE

AUCH DANACH FÜR SIE DA

Zum Verkaufsprozess gehören auch Tätigkeiten nach dem Vertragsabschluss. So sind beispielsweise allfällige Zahlungseingangskontrollen, Mutationsmeldungen oder die Deklaration der Grundstückgewinnsteuer ebenfalls Teil unserer Dienstleistungspakete. Es ist uns ein Anliegen, dass der Verkauf von A bis Z zu Ihrer vollsten Zufriedenheit auf einer Linie abgewickelt wird. Schlussendlich möchten wir, dass Sie unsere Dienstleistung positiv und langfristig in Erinnerung behalten und uns weiterempfehlen.

Die vorliegende Broschüre gibt Ihnen einen Überblick. Möchten Sie mehr Details zu den einzelnen Verkaufsmodellen erfahren, so stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Rufen Sie uns einfach an. Wir nehmen uns Zeit für Sie und Ihre Immobilien.

Referenzprojekte und Testimonials finden Sie auf unserer Website federico-immobilien.ch.

Unser Tätigkeitsgebiet ist hauptsächlich Graubünden.

DAS AUFTRAGSGESPRÄCH

WIR LEGEN DIE BASIS FEST

Im Auftragsgespräch geht es um Ihre Anliegen und Bedürfnisse. Wir machen uns in einem Einführungsgespräch ein Bild der Projekt- und Verkaufssituation. Nach einer Bedürfnisanalyse erhalten Sie eine massgeschneiderte Offerte. Wesentliche Punkte sind dabei die Beurteilung des Marktwertes, das Verkaufstiming und die Planung der Marketingmassnahmen. Erst zu diesem Zeitpunkt entscheiden Sie, ob Sie den Weg mit uns weitergehen möchten.

Die Auftragserteilung erfolgt schriftlich. Basis des Auftrages bilden die Bestimmungen zum Maklerrecht gemäss OR Art. 412ff. Die vereinbarte Verkaufsprovision ist nur dann geschuldet, wenn ein Verkauf zustande kommt oder ein Käufer nachgewiesen werden kann.

Die Verkaufsprovisionsansätze liegen je nach Anlagevolumen ab 1.25% vom Verkaufspreis. Die Verkaufsprovision versteht sich exkl. Mehrwertsteuer. Je nach Komplexität und Konstellation der Aufträge können angebotene Provisionsansätze vom Richtwert abweichen.

Exklusiv-Betreuung

Die Verkaufsmandate werden exklusiv betreut. Ihr Objekt wird auf unserer Website und auf verschiedenen Immobilienportalen sowie sozialen Netzwerken publiziert. Wir erstellen eine professionelle Projektwebsite (kostenpflichtig) und eine aussagekräftige Verkaufsdokumentation. Dabei können hochwertige Visualisierungen, Drohnenfotos und Kurzvideos zum Einsatz kommen.

Jede Kundenanfrage wird Ihnen in Echtzeit per E-Mail mitgeteilt. Zudem erhalten Sie ein monatliches Reporting der Kundenaktivitäten und es finden regelmässig Massnahmenbesprechungen statt. Für die Kundenbetreuung wird ein virtueller Datenraum für das Dokumentenmanagement eingesetzt.

EXKLUSIV UND NAH

DIE VORBEREITUNG IST DAS A UND O

Eine professionelle Verkaufsvorbereitung gewährleistet einen optimalen Kundenbearbeitungs- und Verkaufsprozess. Mit einer exklusiven Betreuung des Verkaufsmandats werden die besten Resultate erzielt. Sie als Auftraggeber haben nur einen einzigen Ansprechpartner, der das Objekt fundiert kennt und alle Massnahmen und Aktivitäten koordiniert. Dadurch erhält das zu verkaufende Objekt einen exklusiven «Touch», was zu besseren Ergebnissen führt.

Unsere Dienstleistungen im Überblick:

- ✓ Einführungsgespräch mit Kunden-Bedürfnisanalyse
- ✓ Marktwertbeurteilung
- ✓ Schriftlicher Verkaufsauftrag
- ✓ Projekt- und Konkurrenzanalyse
- ✓ Wirtschaftlichkeitsprüfung
- ✓ Verkaufsprovision nur im Erfolgsfalle
- ✓ Aufnahme auf federico-immobilien.ch
- ✓ Suchmaschinenoptimierung des Immobilien-Angebots
- ✓ Erstellung professionelle Verkaufsdokumentation
- ✓ Automatisierter Versand der Verkaufsdokumentation
- ✓ E-Mail-Reporting der Kundenanfragen in Echtzeit
- ✓ Dokumentenmanagement mit Kunden-Datenraum
- ✓ Monatliches Reporting der Kundenaktivitäten
- ✓ Periodische Besprechungen der Resultate und Massnahmen
- ✓ Immobilienportale
(Newhome usw.)
- ✓ Soziale Netzwerke
(LinkedIn, Instagram usw.)
- ✓ Umsetzen weiterer passender Marketingmassnahmen
(Visualisierungen, Drohnenfotos, Kurzvideo usw.)
- ✓ Kaufmännische und technische Käuferbegleitung
- ✓ After-Sales-Service

Kostenpflichtig

- Projektwebsite
- Inserate-Aktionen (Print-Medien)
- Spezialpromotionen auf Immobilienportalen
- Google-AdWords-Kampagnen und Social-Media-Kampagnen
- Weitere Marketingaktivitäten nach Absprache
- Erstellung der Wertquotenberechnung (falls StWE)
- Erstellung der Begründungserklärung (falls StWE/ME)
- Erstellung des Verwaltungsreglements (falls StWE)
- Erstellung der Nutzungs- und Verwaltungsordnung (falls ME)

VON ANFANG AN DABEI EIN VORTEIL FÜR ALLE BETEILIGTEN

Der erste Eindruck ist für den Verkauf entscheidend. Die Qualität der Website und der Verkaufsunterlagen, ein kompetentes Erstgespräch, eine sorgfältige Organisation und Durchführung der Besichtigung: Dies sind, nebst der Qualität des Objektes, die verkaufsrelevanten Faktoren, auf die es ankommt. Hier setzen wir an, um dem Verkäufer und Käufer eine professionelle Qualitätsdienstleistung anzubieten.

Bei einem frühzeitigen Engagement können Impulse zur marktgerechten Projektgestaltung einfließen. Zudem können Massnahmen vorgeschlagen werden, die nach der Erstellung zu einem bewirtschaftungsfreundlichen und nachhaltigen Projekt führen. Ein weiterer Vorteil der frühen Mitwirkung ist die gezielte Planung der Marketingmassnahmen während der Planungs- und Realisierungsphase.

DIE BAU- UND TRANSAKTIONSPHASE PROFITIEREN SIE VOM KNOW-HOW

Als neutraler Partner für Verkäufer und Käufer achten wir darauf, die bestmögliche Verkaufssituation zu schaffen. Hier sind Erfahrung und Verhandlungstechnik gefragt. Beim Verkauf ab Plan werden die Verkaufsunterlagen (Baubeschrieb, Pläne, Kaufvertrag usw.) käufergerecht vorbereitet. Im Umgang mit Kaufinteressenten vermitteln wir das «gute Gefühl», welches für eine Entscheidungsfindung in der Frühphase nötig ist.

In der Transaktionsvorbereitung agieren wir als Dreh- und Angelpunkt zwischen dem Verkäufer und Käufer, den Beratern, dem Grundbuchamt/Notariat, dem Notar, der finanzierenden Bank und dem Steueramt. Lösungen zu gesetzlichen Pfandrechten, Abklärung steuerrelevanter Sachverhalte, Bewilligungen für Personen mit Wohnsitz im

Ausland (Lex Koller), Finanzierungsabsicherungen usw. gehören zu unserem Tagesgeschäft.

Wir begleiten die Parteien bei der technischen Umsetzung und Unterzeichnung des Kaufvertrages. Bei Bedarf stehen wir auch als Vertreter mit einer schriftlichen Vollmacht im Einsatz.

Im Verkaufsprozess werden die ethischen und fachlichen Standards der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) eingehalten. Die RICS-Standards beinhalten Themen wie Unabhängigkeit, Objektivität Interessenkonflikte, Sorgfaltspflicht und gewährleisten dem Auftraggeber Professionalität und Integrität. Mehr Informationen zu diesem Thema finden Sie auf der Website rics.org. Als Mitglied verpflichten wir uns, die Standards dieses Berufsverbandes einzuhalten.



AFTER-SALES-SERVICE AUCH DANACH FÜR SIE DA

Zum Verkaufsprozess gehören auch die Tätigkeiten nach dem Vertragsabschluss. So sind zum Beispiel allfällige Zahlungseingangskontrollen, Mutationsmeldungen, Begleitung der Objektabnahme/-übergabe oder die Deklaration der Grundstückgewinnsteuer ebenfalls Teil unserer Dienstleistungspakete. Bei Interesse stehen wir Ihnen (oder der zukünftigen Stockwerk-/Miteigentümergeinschaft) auch nach der Realisierung als Bewirtschafter zur Seite.

Es ist uns ein Anliegen, dass der Verkauf von A bis Z zu Ihrer vollsten Zufriedenheit abgewickelt wird.

Schlussendlich möchten wir, dass Sie unsere Dienstleistung positiv und langfristig in Erinnerung behalten und uns weiterempfehlen.

Die vorliegende Broschüre gibt Ihnen einen Überblick. Möchten Sie mehr Details erfahren, so stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Rufen Sie uns einfach an. Wir nehmen uns Zeit für Sie und Ihre Immobilienprojekte.

Referenzobjekte und Testimonials finden Sie auf unserer Website federico-immobilien.ch.

Unser Tätigkeitsgebiet ist hauptsächlich Graubünden.



ERSTVERMIETUNG

MARKTPOSITIONIERUNG

EIN GUTER START IST DIE HALBE MIETE

Nach dem Auftragsgespräch analysieren wir Ihre Bedürfnisse. Sie erhalten unsererseits eine ehrliche Beurteilung der geplanten Erstvermietung, wobei die Markt-/Standortverhältnisse und das Vermietungsobjektpotenzial geprüft werden. Nach dieser ersten Einschätzung entscheiden Sie, ob Sie den Weg mit uns gehen möchten.

Eine erfolgreiche Erstvermietung bedingt eine gute Positionierung des Objektes auf dem Markt. Dabei soll die neu errichtete oder frisch renovierte Immobilie schnell und zu guten Konditionen vermietet werden. Mit einer Marktanalyse werden die marktgerechten Mietzinse bestimmt und die zielgruppengerech-

te Ausschreibung erarbeitet. Die für die Vermietung relevanten Unterlagen wie Erstvermietungsbrochure, Mietgesuch-Formulare usw. werden ebenfalls erarbeitet und darauf abgestimmt.

Sind die Mietzinse definiert und wurden die Ausschreibungsvorbereitungen abgeschlossen, wird die Immobilie auf unserer Website sowie auf den Immobilienportalen veröffentlicht. Ein regelmässiges Reporting verschafft unseren Auftraggebern die nötige Übersicht aller Mietinteressenten-Aktivitäten. Die Kommunikation mit unseren Auftraggebern ist uns wichtig. Die Aktivitäten und Resultate sowie allfällige vermietungsfördernde Massnahmen werden miteinander zum geeigneten Zeitpunkt besprochen.

MIETEREVALUATION

MIETER UNTER DER LUPE

Mit den Mietinteressenten werden die Besichtigungen organisiert und durchgeführt. Im Rahmen des Interessentenmanagements werden anschliessend die Fragen von potenziellen Mietern beantwortet und deren Eignung (Bonität, Referenzen usw.) geprüft.

Wurde ein geeigneter Mieter für das Objekt gefunden, so wird der Mietvertrag abgeschlossen. Dieser wird an die spezifischen Gegebenheiten der Immobilie angepasst. Die rechtlichen Aspekte des Mietrechtes und allfällige Sonderregelungen werden hierbei berücksichtigt.

Im Rahmen des After-Rent-Services führen wir für Sie eine Zahlungskontrolle der ersten Mietzinse durch und nehmen die Mutationsmeldungen an Hauswartung, Bewirtschaftungsunternehmung, Einwohnerdienste, Elektrizitätswerk usw. vor. Zudem koordinieren wir die Übergabe des Objektes an die Mieter.

WIR ALS PARTNER AN IHRER SEITE NUTZEN SIE DIE VORTEILE

UNSERE ERSTBERATUNG IST UNVERBINDLICH UND KOSTENLOS

Wir prüfen Ihre Immobilie und Ihre Verkaufssituation unverbindlich. Sie erhalten von uns einen konkreten Vorschlag und erst danach entscheiden Sie, ob Sie den Weg mit uns gehen wollen oder nicht

KLEIN, ABER FEIN

Wir sind ein auf Transaktionen spezialisiertes Immobilienbüro. Um unser hohes Serviceniveau zu gewährleisten, können wir nur eine beschränkte Anzahl an Mandate führen. Wir kennen somit jeden Mandanten, seine Anliegen und natürlich seine Immobilie. Nur so können wir fokussiert und zielorientiert auf die individuellen Bedürfnisse eingehen. Sie geben Ihre Immobilien in gute Hände. Unsere Erfahrung zeigt, dass jede Mandatsbetreuung schlussendlich anders ist.

GROSSE MARKTREICHWEITE DANK FLÄCHENDECKENDER INSTRUMENTE

Ihr Angebot streuen wir regelmässig über unsere Newsletter an über 9'000 interessierte Abonnenten, welche sich in unserer Datenbank befinden. Die Ausschreibung über unser Firmenportal und die Immobilienportale Newhome und Swiss Marketplace Group (SMG) ist für Sie kostenlos. Zudem platzieren wir die Angebote regelmässig auf unseren sozialen Kanälen.

MITGLIED DER SCHWEIZERISCHEN MAKLERKAMMER

Wir sind Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer (SMK). Die SMK ist das grösste unabhängige Netzwerk von professionellen Immobilienmaklern in der Schweiz. Das Gütesiegel der SMK verpflichtet uns zu höchster Qualität und Leistung. Mit fundierten Fachkenntnissen, mit transparenten und fairen Leistungen sowie ausgeprägtem Realitätssinn setzen wir uns für die Interessen unserer Kunden ein.

HONORAR NUR BEI ERFOLG

Unsere Honorare sind fair, transparent und marktgerecht. Wir erhalten ein Honorar, wenn wir Ihre Immobilie tatsächlich verkaufen. Wenn kein Verkauf erfolgt, so fallen für Sie keine Kosten an.

DREI JAHRZENTE ERFAHRUNG AUF DEM IMMOBILIENMARKT

Wir sind seit 30 Jahren permanent auf dem Immobilienmarkt tätig. Wir kennen die Regeln und Zyklen des Immobilienmarkts und können den Verkauf optimal für Sie lancieren. Wir setzen auf qualitativ hochstehende Dienstleistungen, was sich im Verkauf von Immobilien bewährt hat.

PROFESSIONELLE FOTOS FÜR EINEN PROFESSIONELLEN AUFTRIFF

Wir lassen hochstehende Immobilien von einer professionellen Fotografin fotografieren. Auch erstellen wir aussagekräftige Drohnenvideos. Die Kosten dafür übernehmen wir. Die professionellen Aufnahmen werden für die Ausschreibung in den Immobilienportalen, für die Verkaufsdokumentation, ein Marketingvideo und für die Vermarktung in den sozialen Netzwerken wirkungsvoll eingesetzt.

DIE BETREUUNG DER TRANSAKTION IST UMFASSEND

Wir begleiten den Verkauf von A bis Z. Sie können den Verkauf uns überlassen, werden jedoch über jeden Schritt laufend informiert. Sie erhalten eine professionelle Unterstützung und ein regelmässiges Reporting. Wir kennen die vertragsrechtlichen und immobilienpezifischen Risiken und Sie müssen in keinem Moment Bedenken haben, dass etwas vergessen wurde. Die Sicherstellung und Deklaration der Grundstückgewinnsteuererklärung erledigen wir ebenfalls für Sie. Diese Dienstleistung ist im Honorar inbegriffen.

TRANSPARENT UND ETHISCH KORREKTE BETREUUNG

Als Mitglied der Berufsverbände RICS, SVIT, SIV und SEK vertreten wir hohe ethische Berufsgrundsätze.

Grundsatz 1
Handle integer.

Grundsatz 2
Biete jederzeit ein hohes Service-niveau.

Grundsatz 3
Handle so, dass das Vertrauen in den Berufsstand gefördert wird.

Grundsatz 4
Behandle andere mit Respekt.

Grundsatz 5
Nehme Verantwortung wahr.

Weitere Informationen finden Sie auf der Website [rics.org](https://www.rics.org).

ÜBERZEUGENDE RESULTATE

Wir erzielen die höheren Verkaufspreise als private Anbieter. Durch den geschickten Einsatz von strukturierten Bieterverfahren, können hohe Verkaufswerte erzielt werden. Wir suchen nicht den einfachen Verkauf, sondern das beste Resultat für unsere Auftraggeber.



Nicole Pinggera

Operative Geschäftsleiterin
Leiterin Transaktionen

B.Sc. in Betriebsökonomie
MAS Immobilienmanagement
Eidg. dipl. Immobilientreuhänderin
(Abschlussjahr 2025)

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,
C. Staeger, Hartmann Architekten AG

FEDERICO
IMMOBILIEN

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