

**Ein sorgfältiger,
gewissenhafter,
praktischer und
entschlossener Partner**

Real Estate, Real Passion

MDA GROUP /

Zurigo Str. 34
6900 Lugano (CH)

T. +41 (0) 91 210 47 58
welcome@mdagroup-re.ch
www.mdagroup-re.ch



Real Estate, Real Passion

KAPITEL / EINS

Über uns /
S. 03

KAPITEL / ZWEI

Dienstleistungen /
S. 07

KAPITEL / DREI

Warum uns wählen? /
S. 13

KAPITEL / VIER

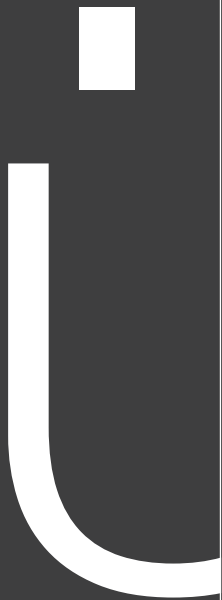
Akquisition und Verkauf /
S. 17

KAPITEL / FÜNF

Markt /
S. 25


KAPITEL / SECHS

Geschichte /
S. 29



Über uns

Der eigentliche Mehrwert von MDA liegt im hauseigenen menschlichen Kapital. Ein Team an erfahrenen und motivierten Personen im Dienst all jener, die eine Immobilie zu verkaufen oder zu kaufen beabsichtigen. Unter der Führung von Matteo Degli Agli, bietet die Arbeitsgruppe von MDA, Kompetenz und Unterstützung, wann immer Immobilien im Mittelpunkt stehen. Tiefgreifende Branchenkenntnisse als Ergebnis einer langjährigen Erfahrung, moderne Marketing- und Kommunikationstaktiken, sowie nachgewiesenes Verhandlungsgeschick sind die Schlüsselfaktoren, die uns zum strategischen Partner machen, um mit Verhandlungspartnern effektiv und gewinnbringend zusammenwirken zu können.



Die Leidenschaft ist der wahre Motor, der MDA in diesen Jahren zu Erfolg und Anerkennung geführt hat. Den eignen Beruf zu lieben, diesen mit Hingabe und Freude auszuüben ohne die aufgebrauchte Zeit und Energie in Rechnung zu stellen, ohne sich deswegen Grenzen zu setzen aber nur aus Freude am Werk und konkrete Ziele zu erreichen, versinnbildlichen die ganze Kraft und den ganzen Stolz von MDA. Durch die eigene Arbeit entsteht ein Intermezzo an emotionaler Ladung und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Diese nicht selbstverständlichen Eigenschaften sind nur der Hartnäckigkeit zu verdanken einen Beruf ausüben zu wollen, der jeden Tag und rund ums Jahr Begeisterung und Befriedigung schenkt.

Zahlen /

Unsere Tätigkeit in Zahlen seit dem Jahr 2015

Seit 2015 ist es MDA bis heute gelungen, derart viele befriedigende und erfreuliche Zielsetzungen zu erreichen, dass das Unternehmen eine vorrangige Stellung unter den anführenden Firmen der Schweizer Immobilienbranche einnehmen konnte. Unternehmungsgeist und Können lassen sich in Worten unterschiedlich widerspiegeln und ausdrücken, während Zahlen sofort und genau jenen Überblick vermitteln, der die Glaubwürdigkeit und Handfestigkeit der Worte untermauert.

+50000

aktive Benutzer

+4000

Transaktionen

84

Tage um zu verkaufen

+10000

Kunden

+121

Online-Immobilienheiten



Dienstleistungen

Eine Makleragentur bietet in der Regel viele und diversifizierte Dienstleistungen. Unser Service-Angebot ist vielfältig und durch gezielte Strategien unterstützt. Wer sich eingehend mit dem MDA-Angebot befasst, bedient sich eines der wichtigsten Akteure der gesamten Branche.



Bewertung und Immobilienanalyse

Tiefgreifende Kenntnisse im Bezugsbereich des entsprechenden Immobilienmarktes, bedingen eine ständige Aktualisierung der tatsächlichen An- und Verkaufswerte. Die Fähigkeit eine Immobilie wahrheitsgetreu und konkret einschätzen zu können, bahnt den Weg zu bewussten und effektiven Verhandlungen. MDA untersucht und analysiert jedes Detail der Immobilie: vom Quadratmeterwert bis zum Erhaltungszustand, von der Lage bis zu den objektiven und physikalischen Eigenschaften die zum Gesamtbild beitragen. Eine vollständige, tiefgreifende Analyse, die der aktuellen wirtschaftlichen und finanziellen Situation stets angepasst ist, auch dank des Einsatzes automatisierter Systeme der letzten Generation.



Technische Dokumentation

Der An- und Verkauf einer Immobilie geht stets mit der Erstellung einer technischen Dokumentation einher, die per Gesetz verlangt wird und die unabdingbar notwendig ist, um das zu vermarktende Gut vollumfänglich bewerten zu können. Die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften in jeder einzelnen Hinsicht, garantiert den erfolgreichen Abschluss der Verhandlung, in völliger Transparenz und ohne in Bußgeldern oder Gesetzeslücken zu geraten, die den positiven Ausgang beeinträchtigen können. MDA bietet maßgeschneiderte Expertise und Werkzeuge und bedient sich dabei, sofern zweckmäßig, des Beistandes von vertrauenswürdigen Fachkräften, um die Parteien bei der Bestimmung und beim Zusammenstellen der gesamten technischen Dokumentation zu unterstützen.



Vermarktungsstrategie

Um eine Immobilie zur Geltung zu bringen und für den Markt attraktiv zu machen, wird eine Vermarktungsstrategie vorausgesetzt, die durch gezielte Maßnahmen beabsichtigt Angebot und Nachfrage in Bewegung zu bringen. Moderne Kommunikationsmittel die sich MDA zu Nutze macht, bieten die Möglichkeit klar und zweckmäßig die Eigenschaften und Besonderheiten einer jeden einzelnen Immobilie hervorzuheben, um unkompliziert und effizient mögliche Ansprechpersonen zu erreichen, die an einer Vermittlung interessiert sein könnten. Dank der Technologie die MDA in der Lage ist voll auszuschöpfen, kann sich eine Immobilie in ein Traumhaus mausern indem durch Werbe- und Marketingaktionen die üblichen Kommunikationskanäle zum Einsatz kommen, zum Beispiel Internet, Immobilienportale, Social-Media-Seiten sowie E-Mail-Marketing mit Newslettern, die an eine umfangreiche und stets aktualisierte Datenbank von Kunden versendet werden.



Management-Fähigkeit

Wer sich entscheidet sich an eine Makleragentur zu wenden, sucht nach einem zuverlässigen Partner der in der Lage ist während jeder Phase Beistand zu leisten: angefangen von der Suche nach einer Immobilie für jene die an einen Kauf interessiert sind, oder nach dem richtigen Kunden für solche die verkaufen wollen, bis hin zur Verhandlungsphase und den endgültigen Schritten. MDA ist ein erfahrener Gesprächspartner der seine Fachkenntnisse den Kunden zur Verfügung stellt, durch eine pünktliche Aktualisierung ständig in Kontakt bleibt und unverzüglich jeder vorgebrachten Anforderung entgegenkommt. Ein seriöser und dynamischer Reisegefährte der Effizienz und Solidität garantiert, als ununterbrochener Leitfaden vom Beginn bis zum Ende der Betreuung. Ein vollumfängliches Angebot das sich bei Bedarf auch nach dem Kauf bewährt, wenn es darum geht den Besitz zweckmäßig zu verwalten.



Unterstützung

Der Immobilienmarkt ist bei der Abwicklung des Geschäftsvorgangs und zum Schutz der Parteien, an Gesetze und Handhabungen gebunden die rechtsgültigen Vorschriften unterliegen. Zusätzlich zur gezielten Beratung die sich auf die Erfahrung und einer eingehenden Branchenkenntnis stützt, bedient sich MDA der Unterstützung von vertrauenswürdigen Fachleuten die in Sachen Recht, notarieller und technischer Fachkenntnisse bewandert sind. Ein Team an Experten die in Synergie zusammenarbeiten um jeder Anforderung korrekt und präzise nachzukommen, sowie um ein positives und befriedigendes Ergebnis für beide Parteien und bei jeder Art von Immobilientransaktion zu erzielen.



Professionelle Fotos und Videos

Die Technologie hat es in den letzten Jahren möglich gemacht, den Immobilienmarkt auf besonders innovative Weise zu unterstützen. Zusätzlich zu den herkömmlichen Marketingmitteln die seit jeher angewendet werden wie Inserate, Flugblätter und Plakate, bietet die heutige Kommunikation qualitativ fortgeschrittene Mittel um die allergrößte Außenwirkung zu erzielen. MDA ist in diesem Zusammenhang besonders aufmerksam. Bei der professionellen Herstellung von Aufnahmen und Videos um eine verfügbare Immobilie dem Markt vorzustellen, kommt erfahrenes Personal zum Einsatz. Die Ergebnisse sind absolut wahrheitsgetreu und emotional zugleich und bezwecken die Aufmerksamkeit und das Interesse des Publikums zu erwecken. MDA ist außerdem in der Lage Matterport 3D virtuelle Touren zu entwickeln.

Real Estate Real Passion



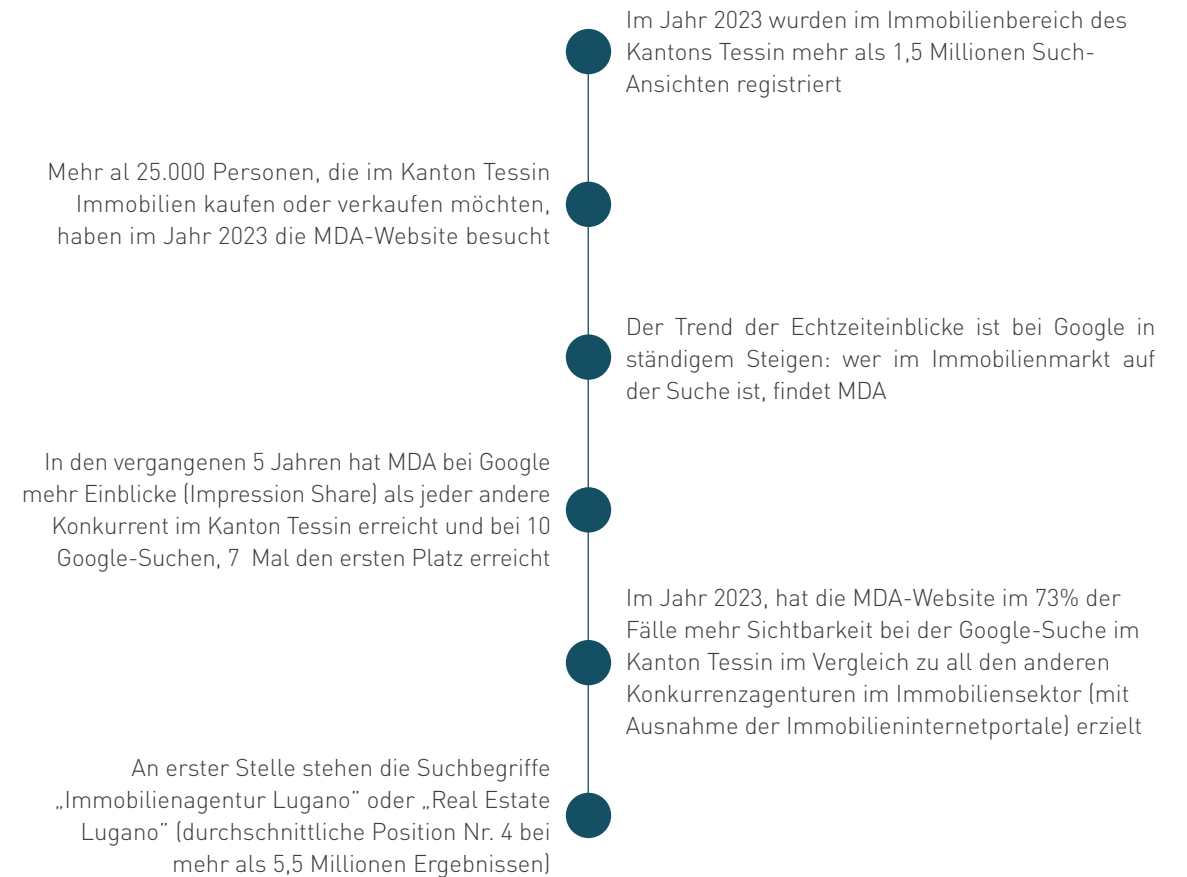


Warum sollten Sie sich uns als Partner aussuchen?

Im Laufe der Zeit und Dank persönlicher Fähigkeiten, Einfallsreichtum und Investitionen hat MDA eine mannigfaltige Expertise aufgebaut und sich zu einem soliden und konstruktiven Unternehmen etabliert, im Dienst eines breit gefächerten und diversifiziertem Publikums, das sich als Käufer oder Verkäufer dem Immobilienmarkt nähern möchte. Wer sich MDA als Partner aussucht, kann sich sicher sein, einen zuverlässigen und vorbereiteten Reisegefährten auf der eigenen Seite zu haben, der in der Lage ist, die allergrößte Unterstützung zu bieten, wenn es um den An- und Verkauf von Immobilien geht.

Die Website von MDA Group Real Estate

ist bei Google mit Abstand der beste Immobilienbranche-Referenzpartner im Kanton Tessin

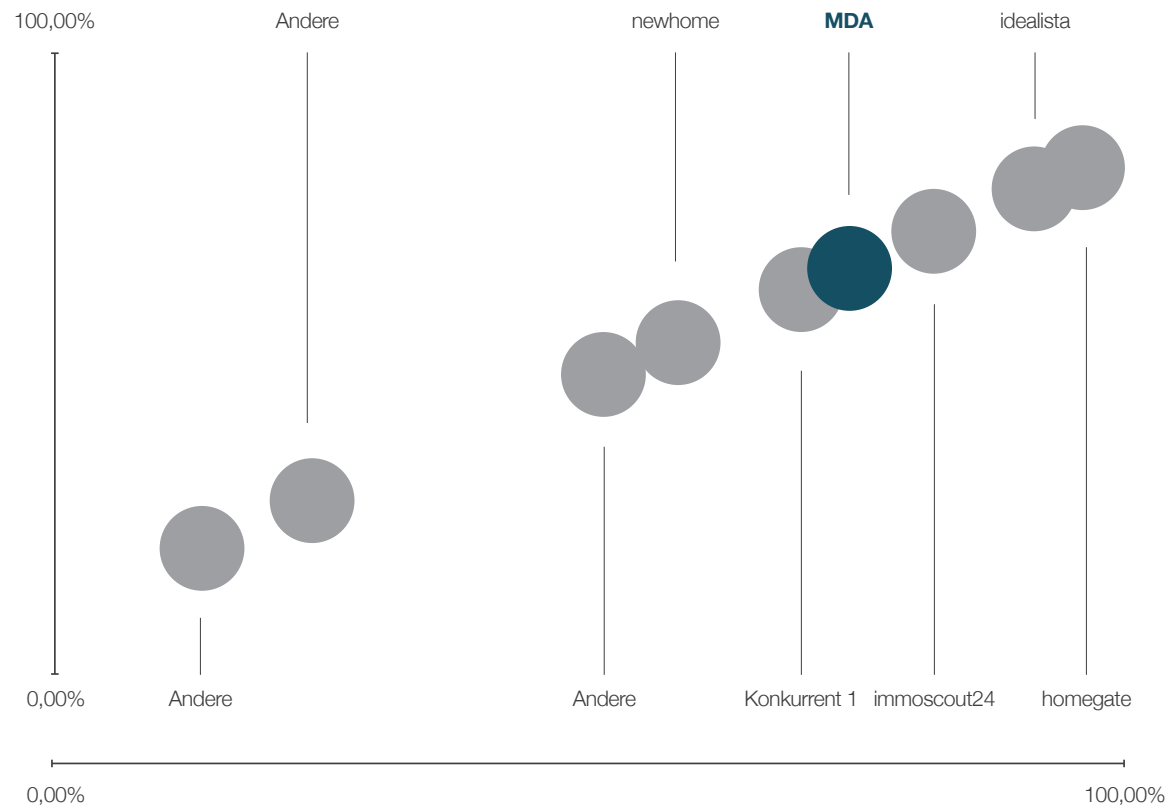


Online /

Die Online-Positionierung macht uns zur Nr. EINS im Kanton Tessin!

Internet und Suchmaschinen bringen klar zum Ausdruck wer in der Lage ist, sich im Web zu bewegen und ob es ein tatsächliches Interesse seitens des Publikums gibt, sich mit Websites zu beschäftigen, die als zuverlässig und zweckmäßig eingestuft werden. Die Statistiken sind zugänglich und weisen eindeutig daraufhin, dass MDA eine hervorragende Positionierung erreicht hat und unter den besten Immobilienagenturen im Kanton Tessin als anführend eingestuft ist.

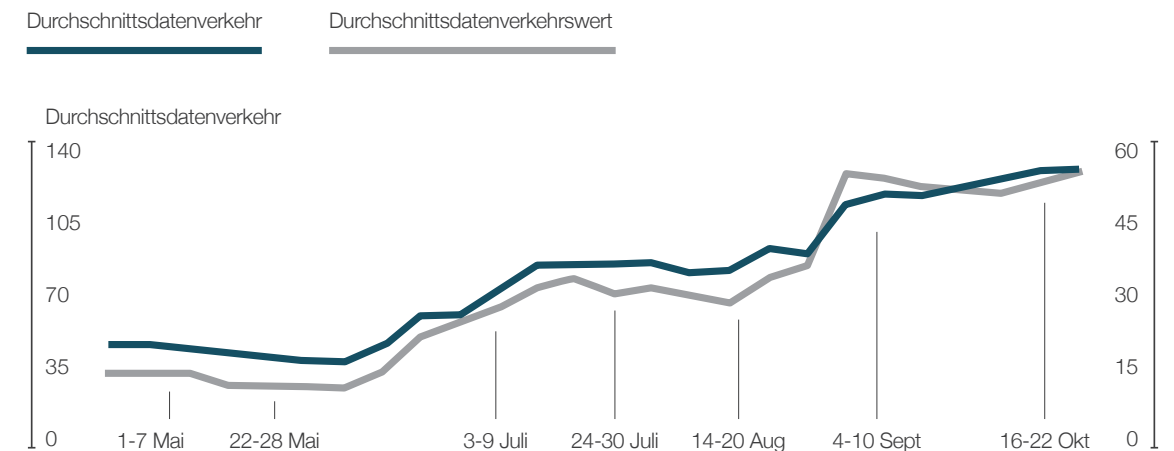
Top Positionierungsrang bei Suchergebnissen Google vs. Konkurrent



In den letzten 5 Jahren wurde die MDA Group Website mehr als all die Websites der Konkurrenz angeschaut mit einem Top Positionierungsrang bei Google-Suchergebnissen

Display URL Domain	Anteil an möglichen Impressionen	Impressionen oberste Position %
mdagroup-re.ch	23,48%	73,75%
newhome.ch	22,03%	65,16%
Konkurrent 1	21,68%	68,12%
immoscout24.ch	21,63%	74,98%
Konkurrent 2	13,66%	55,14%
Konkurrent 3	13,13%	39,64%
Konkurrent 4	<10	81,06%
Konkurrent 5	<10	58,46%

Man hat einen stetigen Anstieg der Personen bemerkt, die die MDA Group Website durch Google besucht haben



A

An- und Verkauf

Die Arbeitsqualität einer Makleragentur lässt sich ganz einfach auf die Anzahl der positiv abgeschlossenen Verhandlungen zurückführen, beim Ankauf wie beim Verkauf von Immobilien. Wenn Zahlen auf ein bedeutendes Wachstum hinweisen, steht dies für eine zweifellose Arbeitsqualität, die sicherlich in Betracht gezogen werden muss, wenn es dazu kommt einen Partner auszusuchen, den jeder während einer Verhandlung auf seiner Seite haben möchte.



Akquisitionen /

Wachstum

MDA ist eine etablierte Exzellenz im Immobilienbereich. Im entscheidenden Zeitraum zwischen 2022 und 2023, hat MDA ein beispielloses Wachstum an Akquisitionen vermerken können, was zu einer bedeutenden Steigerung von 35% geführt hat.

+35%

2023

2022

Dieses außerordentliche Ergebnis ist einer gezielten Marketing-Strategie zu verdanken, die durch bedeutende und anhaltende Investitionen in den Bereichen Marketing und Werbung sowie durch die Aufwertung von Räumlichkeiten und Humankapital unterstützt wurde. Die konsolidierte Präsenz von MDA, die sich nun der größten Wahrnehmbarkeit bei der Öffentlichkeit im Kanton Tessin erfreut, ist das Ergebnis eines konstanten und gemeinschaftlichen Engagements. Diese Spitzenstellung ist der außerordentlichen Leitung des Marketing Teams zu verdanken, das wesentlich dazu beigetragen hat, dieses wichtige Ziel zu erreichen. Der Erwerb neuer Geschäftsräume im Laufe des Jahres 2021 hat wesentlich dazu beigetragen, die „off-line“ Präsenz des Unternehmens hervorzuheben. Dieser strategische Schritt hat die Marktpräsenz von MDA bedeutend unterstützt und zu einer größeren Wahrnehmbarkeit und Erkennbarkeit geführt.

ZUWACHS DER AKQUISITIONEN VON 2022 BIS 2023

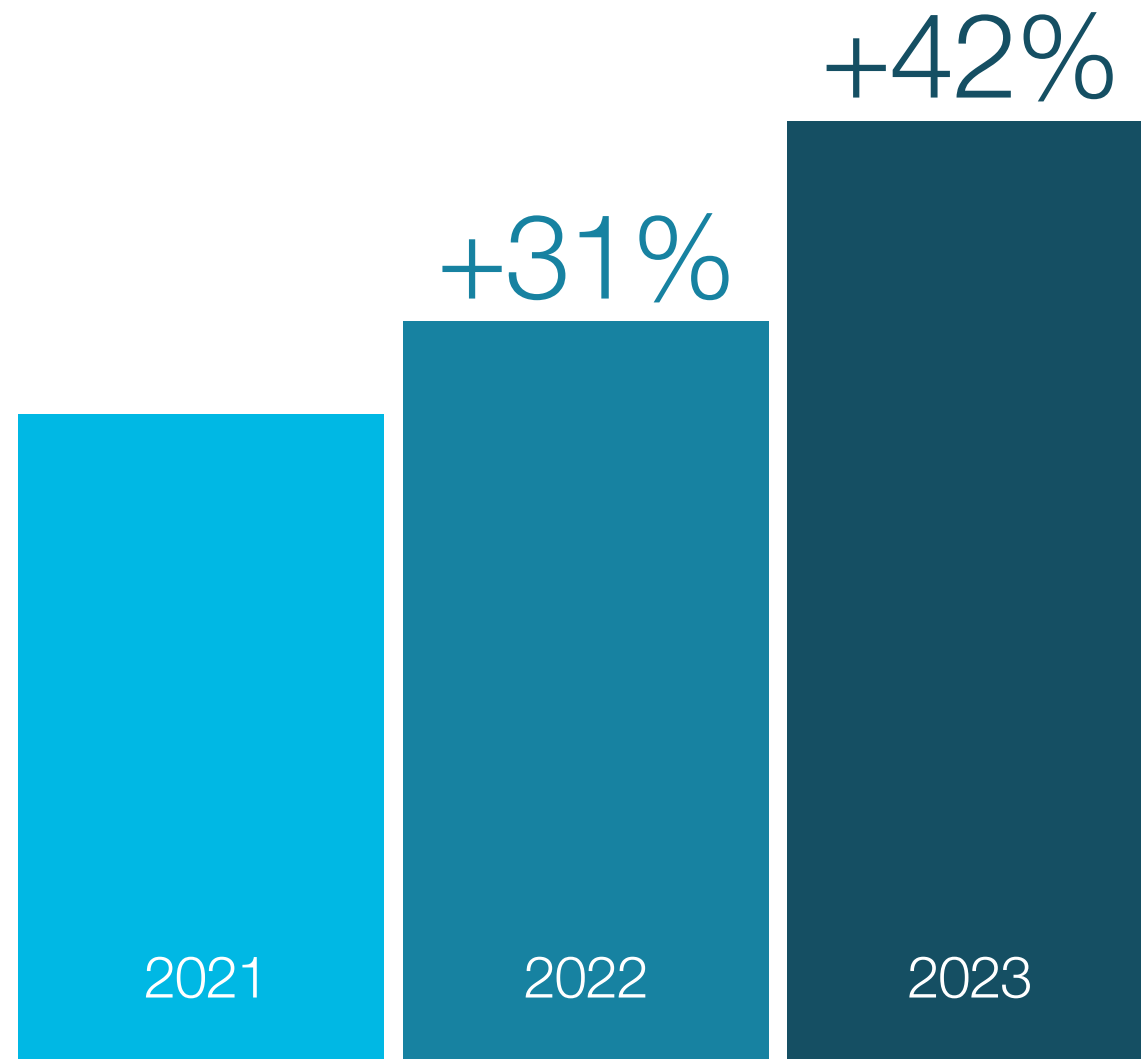
Zusätzlich zur mengenmäßigen Zuwachsrate, konnte MDA auch eine bedeutende Steigerung bei der Qualität der Akquisitionen vermerken.

Fast alle neuen Immobilien wurden durch exklusiv erteilte Mandate in Auftrag genommen, was eine korrekte Preiseinschätzung ermöglichte und die Liegenschaften folglich bestens und schnellstens veräußert werden konnten. MDA ist besonders stolz ankündigen zu dürfen, **den zweiten Platz auf Trustpilot in der ganzen Schweiz erreicht zu haben, was den 5 Sterne Rezensionen zu verdanken ist**. Die Fachkompetenz und Hingabe die dem Kundenservice anerkannt werden, sind eine Auszeichnung für Exzellenz und Engagement. Die anhaltende Suche nach Qualität und Perfektion hat MDA im Immobilienpanorama ausgezeichnet und dazu gebracht, eine Palette an einzigartigen und prestigeträchtigen Anwesen anbieten zu können. Für die Agentur ist es vorrangig, die Kunden mit einem fachmännischen und ergebnisorientierten Service zu bedienen, indem die allerbesten Ressourcen und das angeeignete Branchen Know-how zur Verfügung gestellt werden. Durch Erneuern der Strategien und ein Anpassen an die sich wandelnden Marktanforderungen, verpflichtet sich MDA diesen Wachstumstrend aufrecht zu erhalten und sogar zu verbessern. Außerordentliche Ergebnisse bleiben weiterhin die Zielsetzung überhaupt, einher gehend mit einem Service gehobener Qualität und einem unvergleichbaren Engagement zur Freude und Genugtuung der Kunden.

Verkaufstrend /

Wachstum

In einem Markt der sich stets im Wandel befindet, hat MDA Group im Laufe des Jahres 2013 ein außerordentliches Ergebnis erzielt. Eine Steigerung von +28% im Verkauf im Vergleich zu 2022 weist auf ein unermüdliches Engagement und auf einen zukunftsorientierten Weitblick hin.



Der Erfolg von MDA wurde von einer günstigen Marktlage und vom Willen der Agentur unterstützt, ständig nach besonders wertvollen Immobilien zu suchen. Diese Kombination hat signifikant dazu beigetragen, die Verkaufsquote wesentlich zu steigern und einen starken Branchenaufschwung nach sich gezogen. Dieses außergewöhnliche Ergebnis ist einer klar definierten Strategie und einer allgemeinen Anstrengung zu verdanken, den Kundenbedürfnissen nachkommen zu wollen. Der Erfolg von MDA ist auch der neuen Webseite zu verdanken, die eine Zunahme der Verkaufszahlen wesentlich begünstigt hat. **Im Vergleich zu 2022 konnten 31% mehr Verkäufe verbucht werden und im Vergleich zu 2021 waren es sogar 42%**, was den Beweis erbracht hat, dass die Webseite beim Verkaufsprozess eine Schlüsselrolle einnimmt, da sie den Kunden eine vereinfachte und zugleich reichhaltigere Erfahrung bietet.

ZUWACHS DER VERKÄUFE VON 2022 ZU 2023

Der Beitrag der Verkauf- und Marketingabteilungen war ausschlaggebend, um diese für das Unternehmenswachstum signifikanten Meilensteine zu erreichen. Der Synergie dieser Abteilungen ist es zu verdanken, dass die Wirksamkeit der Strategien optimiert werden konnte, die Präsenz verstärkt und eine verstärkte Einbeziehung der Kunden erzielt wurde. Das anhaltende Umsatzwachstum bezeugt außerdem MDAs Verpflichtung und Professionalität in der Immobilienbranche. Der hauseigenen geschlossenen Mannschaft ist es zu verdanken, dass es möglich gewesen ist, diese Herausforderungen zu bewältigen und Kapital aus aufkommenden Marktchancen zu schlagen. MDA ist stolz, diese Ziele erreicht zu haben und strebt auch in der Zukunft an Wachstum, Innovation und Exzellenz zu verfolgen, um der Kundschaft gezielte und effiziente Lösungen bieten zu können. MDA bedankt sich bei der Kundschaft, bei den Mitarbeitern und bei all jenen, die an dieser außerordentlichen Glanzleistung beigetragen haben und wird sich enthusiastisch einsetzen, diesen Weg auch weiterhin zu verfolgen, um immer öfters zum vertrauenswürdigen Ansprechpartner in der hektischen Welt der Immobilienbranche zu werden.

Real Estate Real Passion



M

Markt

Es ist von unabdingbarer Wichtigkeit den Bezugsmarkt einer Immobilie zu kennen, die erstanden oder verkauft werden soll, um sich der Parameter bewusst zu sein, die in jeder Phase der Verhandlung beachtet werden müssen. Angebot und Nachfrage können sich, vom Bedarf und von der wirtschaftlichen Marktdynamik beeinflusst, je nach Standort und Trend radikal verändern; dies verlangt nach unterschiedlichen Ansätzen, die nicht unterschätzt werden müssen.



Markt /

Entdecken Sie den Immobilienmarkt von Lugano: Analyse des Jahres 2022 und Perspektiven auf das Jahr 2023.

Im Bezirk von Lugano hat der Immobilienmarkt eine bedeutende Dynamik im Lauf des Jahres 2022 erlebt, die zu interessanten Änderungen und fesselnden Aussichten für das Jahr 2023 geführt hat.

Trend des Jahres 2022:

Im Jahr 2022 wurde im gesamten Gebiet von Lugano eine steigende Nachfrage von Einfamilienhäusern der mittleren Preisklasse vermerkt. Gleichzeitig haben prestigeträchtige Villen in der Gegend Montagnola beachtliches Interesse erweckt, das meistens der Nähe der berühmten amerikanischen Schule TESIS zu verdanken war. Diese Nachfrage hat einen rasanten Anstieg mittelklassiger/gehobener Immobilientransaktionen bei insgesamt stabilen Preisen ausgelöst.

Entwicklung im Jahr 2023:

Im Laufe des Jahres 2023, wurde der Markt durch den Anstieg der Zinssätze beeinflusst. Häuser der mittleren/niedrigeren Preisklasse haben einen leichten Preisverfall hinnehmen müssen, was zu einer etwas längeren Marktpräsenz geführt hat. Immobilien der gehobenen Preisklasse haben stattdessen ihre Solidität weiterhin beibehalten und eine stabile Transaktionsanzahl mit wachsendem Trend vermerkt.

DER TREND IM SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT

Marktdynamik:

Zins/Ertragswohnungen lassen sich derzeit auf Grund der gestiegenen Zinssätze und Unterhaltungskosten schlecht verkaufen. Gleichzeitig sind Wohneinheiten wie ganze eigenständige Wohnhäuser oft schwer zu finden und wenn dies geschieht, ist deren Preis marktgerecht.

Aufkommende Trends:

In den letzten zwei Jahren wurde verstärkt nach gleich beziehbaren, nicht renovierungsbedürftigen Immobilien gefragt. Dieser Trend hat sogenanntes „Immobilienflipping“ besonders interessant gemacht, wodurch potentielle Käufer in die Lage versetzt wurden, sofort bewohnbare Immobilien erstehen zu können.

Fazit:

Der Immobilienmarkt in der Gegend von Lugano wurde zwar von der wirtschaftlichen Entwicklung getroffen, war jedoch trotzdem weiterhin in der Lage, interessante Möglichkeiten zu bieten. Während Häuser im mittleren/niedrigeren Niveau derzeit eine zeitweilige Preissenkung vermerken, haben Immobilien der gehobenen Klasse ihre Stabilität beibehalten und einen Preisanstieg verbuchen können. Die Nachfrage nach schon bewohnbaren Immobilien nimmt ständig zu und bahnt den Weg für neue Perspektiven im „Immobilienflipping-Bereich“. Schließen Sie sich MDA an, um den lebendigen Immobilienmarkt der Gegend von Lugano weiter zu ergründen und entdecken Sie die Möglichkeiten, die wir Ihren Anforderungen und Zielsetzungen bieten können.



U

Unternehmensgeschichte

MDA wird im Jahr 2015 dank der Intuition und der Kenntnisse von Matteo Degli Agli gegründet der wahrnimmt, dass der Schweizer Markt ein starkes Wachstum des Immobilienangebots und des Einzugsgebiets verzeichnen wird. Es handelt sich dabei um ein anregendes und zugleich regsames geographisches Areal, wo Erfahrung und geschäftliches Können sich im Dienst einer anspruchsvollen und entschlossenen Kundschaft voll entfalten können.



Geschichte /

Matteo Degli Agli

Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Veranlagung in Sachen Marketing. Angeborenes Talent und Opfergeist. Dies sind nur einige der Eigenschaften womit **Matteo Degli Agli** beschrieben werden kann, **Gründer und Hauptakteur von MDA**, eines der wichtigsten Unternehmen in der Schweizer Immobilienbranche.

In Italien geboren, ist es Matteo gelungen, das Ziel zu verfolgen und zu erreichen, das er seit jeher hatte, Immobilienmakler zu werden, was ihn heute dazu bringt, dies als einen Traumberuf zu erklären. Als junger Mann debütierte Matteo in der Branche, die sich mit dem Verkauf von Großanlagen befasst, entwickelt Fachwissen und bereichert jene Fähigkeiten, die zu seinem DNA gehören, die jedoch nie gewachsen wären, wenn es nicht um seine Lernfreude zu jedem Preis gewesen wäre und seiner Neigung sich immer aufs Spiel zu setzen.

Er studiert Marketing und Finanzwesen, weil ein guter Verkäufer die breite Palette an Mitteln kennen und beherrschen muss, die der Markt zur Verfügung stellt, um ein Geschäft befriedigend abschließen zu können, was mit einer natürlichen Handhabung der verflochtenen finanziellen Labyrinth einhergeht.

Dank dieses bedeutenden Erfahrungsschatzes und eines starken Charakters, die sich gut für diese Art von Arbeit eignen, fiel ihm der Sprung in die Immobilienbranche, die ihn seit jeher faszinierte absolut natürlich.

Nebst Fachwissen und energiereicher Leidenschaft weist Matteo einen persönlichen Charakterzug auf der seine Rolle als Makler und Unternehmensinhaber perfekt abrundet: er ist geduldig. In einem dynamischen und komplexen Bereich, wo Zwischenfälle immer hinter der Ecke lauern, ist die Fähigkeit jeden Umstand mit der notwendigen Ruhe und Gelassenheit anpacken zu können, eine gewinnbringende Haltung im Dienst von Käufern wie Verkäufern.

Zuverlässig, kompetent und einfühlsam, ruht in Matteo Degli Agli auch ein technologischer Geist, wodurch er innovative Mittel und Methoden ständig am Puls der Zeit einsetzt. Zusätzlich zu einer nachgewiesenen digitalen Vertrautheit, ist er auch ein Fotograf und Drohnenpilot.

Seit 2015, als er MDA gründete, ist es Matteo Degli Agli gelungen, wichtige Ziele und Vorgaben zu erreichen, er hat von Grund auf neu ein erfolgreiches Unternehmen etabliert und unbezahlbar zufriedenstellende Nachweise seines Könnens erhalten. Er ist sich seiner Vorgehensweise, seiner Mitarbeiter und der Mittel sicher, die ihm der Markt zur Verfügung stellt. Rechtschaffenheit und Entschlossenheit werden ihn weiter auf den eingeschlagenen Weg begleiten, mit dem Bestreben in jeder Hinsicht zu wachsen, weil dies schließlich „der schönste Beruf der Welt ist“.





Graphic project: Luca Bossi

LUXUS LEBENSSTIL PREIS 2021/2023:



LESEN SIE UNSERE BEWERTUNGEN BEI TRUSTPILOT:



Real Estate, Real Passion

