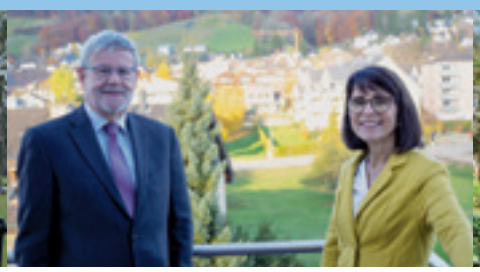
FLEISCHMANN
IMMOBILIEN

Winter 2021

Gestalten statt schwarzmalen
Wie denkt die junge Generation über Zukunft und Immobilien? Werner Fleischmann und Ökonom Andreas Krafft sprechen über Hoffnungen und Ängste. Seite 2

Ostschweizer Immobilienmagazin

Hintergründe, Meinungen, Angebote



Märchen wurde wahr
Plötzlich ergaben sich Hauskauf und -verkauf: Köbi und Mägi Bänziger konnten gleich doppelt profitieren.
Seite 4

Wechsel hat sich gelohnt
Liegenschaftsexpertin Heidi Capatt startete vor 14 Jahren als Quereinsteigerin. Vor der Pension zieht sie Bilanz.
Seite 5

Angebote in der Region
Qualitätsliegenschaften zu attraktiven und fairen Preisen. Alle Liegenschaftsangebote auf einen Blick.
Seiten 6 bis 9

In Chancen denken

In Zeiten von Corona kann man rasch den Eindruck gewinnen, dass es uns selten schlechter ging. «Stimmt nicht», hält Wirtschaftspsychologe und Zukunftsforscher Andreas Krafft dagegen. Das Hoffnungsbarometer zeige, dass die Zufriedenheit der Schweizerinnen und Schweizer während der Pandemie sogar eher zugenommen habe. Viele Menschen hätten neue Aspekte entdeckt: zum Beispiel die Natur oder den Wert der eigenen vier Wände.

Mit seinen Erkenntnissen geht Krafft zu Unternehmen und an Schulen. Er setzt sich dafür ein, dass die Zukunft nicht als etwas Bedrohliches, sondern als Chance gesehen wird (siehe Beitrag rechts). Diesen Optimismus möchte ich auch allen jungen Paaren und Familien mit auf den Weg geben, die derzeit ein Haus suchen. Angesichts der Preisentwicklung kann es sinnvoll sein, noch etwas länger zur Miete zu wohnen und auf die passende Chance zu warten.

Für ein familiengeführtes Unternehmen wie Fleischmann Immobilien ist es essenziell, Chancen früh zu erkennen. Solche ergeben sich derzeit bei landwirtschaftlichen Liegenschaften, die immer stärker nachgefragt werden. Seit letztem Sommer verstärkt Andreas Uhlmann unser Team. Er ist selbst Landwirt und bringt als ehemaliger Treuhänder viel Erfahrung in der Beratung von Erbgemeinschaften mit. Noch bis Ende Jahr wird er von Hansjörg Huber unterstützt, der dann in Pension geht.

2022 wird uns auch Immobilienexpertin Heidi Capatt verlassen, die 14 Jahre lang die Region Weinfelden betreut hat. Es schmerzt, zwei so gute Mitarbeitende zu verlieren. Ich bin aber zuversichtlich, dass wir auch für die Region Weinfelden eine gute Nachfolgelösung finden werden, denn: Veränderungen eröffnen immer auch neue Chancen!

Herzlich, Ihr

Werner Fleischmann

«Wir sollten einen Kontrapunkt zum Sch

Mit welchen Einstellungen blicken die jungen Erwachsenen in die Zukunft? Welche Hoffnungen und Ängste treiben sie um? Und was für eine Rolle spielen dabei die Immobilien? Der Zukunftsforscher Andreas Krafft hat diese Fragen mit Werner Fleischmann diskutiert. Die Antworten verblüffen.

«Wir zeigen auf, dass die Welt eigentlich ein guter Ort ist», sagt Andreas Krafft. Wie die Menschen über die Zukunft denken, beeinflusse nämlich ihr Handeln. «Die Zukunft sollte nicht als etwas Bedrohliches empfunden werden, das unausweichlich auf uns zukommt. Vielmehr sollten wir die Zukunft als etwas sehen, das wir selbst gestalten können.» Diesen Perspektivenwechsel legt der Wirtschaftspsychologe und Zukunftsforscher, der an der Universität St.Gallen lehrt, nicht nur Unternehmerinnen und Unternehmern ans Herz. Mit seinem Team geht er ganz bewusst auch an Schulen. «Anstatt Angstszenarien über den Klimawandel zu verbreiten, vermitteln wir den Jugendlichen und jungen Erwachsenen die Liebe zur Natur und zeigen auf, was sie im kleinen Rahmen tun können, um diese zu schützen.» Interessanterweise spielten dabei auch Immobilien eine wichtige Rolle. In der Welt der jungen Erwachsenen, die von unsicheren Zukunftsaussichten geprägt sei, suchten diese einen sicheren Hafen. Das sind laut Krafft meist die eigenen vier Wände, der eigene Garten und das familiäre Umfeld. «Dieser Kern vermittelt ihnen Sicherheit vor der ‹bedrohlichen› Welt.» Es sei ihnen wichtig, diesen Rückzugsort zu haben. Von diesem aus seien sie bereit, einen angemessenen Beitrag zur Lösung der gesellschaftlichen Probleme zu leisten. Werner Fleischmann, Inhaber von Fleischmann Immobilien, bemerkt hierin auch den verstärkten Trend, von der urbanen und anonymen Stadt aufs überschaubare Land zu ziehen. Geschäfte und Läden sowie die Anbindung an den öffentlichen Verkehr seien zwar weiterhin erwünscht, würden aber nicht mehr prioritär genannt.

Unsicherheiten akzeptieren lernen

Gerade die junge Generation könne sich ein Eigenheim heute aber fast nicht mehr leisten, betont Fleischmann. Er stelle eine Verknappung beim Angebot an bestehenden Immobilien fest. «Es gibt derzeit weniger Verkäufe. Ältere Personen bleiben, wenn es irgendwie geht, im Haus und möchten nicht mehr in ein Altersheim ziehen.» Das Resultat sei, dass die Liegenschaftspreise in die Höhe schnellen.

Werfen auf der Terrasse des Restaurants Peter und Paul in St.Gallen einen

Allein im Thurgau seien die Immobilienpreise im Verlauf des letzten Jahres um fast zehn Prozent gestiegen. Fleischmann kann sich indes nicht vorstellen, dass dieser Trend ewig anhält. Auch Andreas Krafft bezweifelt dies. Das Bestreben, aufgrund der aktuellen Tiefzinsphase Schulden anzuhäufen, zeige sich auch auf staatlicher Ebene. Es werde wohl früher oder später zu einer Bereinigung kommen. Gleichzeitig sei er optimistisch, dass der technologische Fortschritt die nötigen Produktivitätssteigerungen mit sich bringen werde, um künftige Krisen zu meistern. Zudem betont er, dass die Menschen in der Schweiz auf einer soliden Grundlage ständen – finanziell und politisch. «Ich möchte einerseits Zuversicht verbreiten, andererseits aufzeigen, dass es nicht immer nur aufwärts gehen kann. Wir müssen ein Stück weit lernen, mit Unsicherheiten umzugehen und unseren Blick für die langfristige Zukunft zu öffnen.» Werner Fleischmann hakt hier ein: «Auch wenn ich die junge Familie verstehe, die jetzt unbedingt ein Haus kaufen möchte: Es kann in gewissen Fällen besser sein, noch etwas länger zur Miete zu wohnen und nicht verzweifelt ein Haus zum Höchstpreis zu kaufen.»

Der Mensch ist ein «Fortschritts-Tier»

Andreas Krafft setzt sich in seiner Forschung stark mit den Zukunftseinstellungen der jun-

warzmalen setzen»

Blick über den Thurgau und in die Zukunft: Andreas Krafft und Werner Fleischmann.

gen Generation auseinander. Er stelle fest, dass sich in den letzten Jahren ein neuer Zeitgeist herauskristallisiert hat. «Viele junge Erwachsene in der Schweiz gehen heute nicht mehr davon aus, dass sie ein besseres Leben haben werden als ihre Eltern.» Alle früheren Generationen seien hingegen mit diesem Ziel aufgewachsen: «Im Gegensatz zu ihren Eltern wollten sie später einmal studieren, die Welt entdecken, ein Haus bauen. Heute wachsen die meisten Jugendlichen in Wohlstand auf. Sie können die Welt schon in jungen Jahren bereisen und haben auf dem Arbeitsmarkt alle Möglichkeiten.»

Krafft kennt auch die andere Seite. Er ist als Kind deutscher Einwanderer in Argentinien aufgewachsen und noch heute häufig in Südamerika unterwegs. «Die Leute dort haben einen anderen Antrieb: Sie wollen aus der Armut heraus und sich einen besseren Lebensstandard aufbauen. Dieses Ziel haben wir in der Schweiz längst erreicht.» Gleichzeitig zeigten Umfragen, dass die jungen Erwachsenen in der Schweiz und anderen Industrieländern trotz des Wohlstands eine pessimistische Vorstellung von der gesellschaftlichen Zukunft haben. Wie passt das zusammen? «Der Mensch ist ein «Fortschritts-Tier». Er will nicht unbedingt immer mehr, aber das Leben und die Welt sollen immer besser werden. Wenn man alles Materielle schon hat, rücken komplexere Fragen in den Fokus – zum Beispiel das Thema Umweltschutz. Hier sieht die junge Generation derzeit keine Lösungsrezepte und entwickelt deshalb düstere Zukunftsfantasien.» Das komme nicht zuletzt in den vielen Online-Serien zum Ausdruck, die von einer untergehenden Gesellschaft handeln.

In der Krise Neues entdeckt

Dieser Zustand der Verunsicherung sei durch die Coronapandemie zusätzlich befeuert worden. Genau hier möchte Andreas Krafft mit seiner Forschungsarbeit ansetzen: Als Co-Präsident der Vereinigung für Zukunftsforschung «swissfuture» ist er auch Leiter des Hoffnungsbarometers (siehe Kasten). Interessanterweise zeigten die letzten Resultate, dass die Zufriedenheit der Schweizerinnen und Schweizer während der Coronapandemie nicht gesunken ist. Im Gegenteil: «Viele Leute haben diese Zeit als Herausforderung erlebt, die sie erfolgreich gemeistert haben. Sie konnten ihre Widerstandsfähigkeit steigern und haben neue Aspekte entdeckt wie zum Beispiel die Schönheit der Natur oder die Geborgenheit im familiären Umfeld. Es zeigt, dass wir einen Kontrapunkt zum Schwarzmalen setzen sollten.»

Das Hoffnungsbarometer

Seit 2009 wird das Hoffnungsbarometer jährlich für das kommende Jahr in einer grossen Internetumfrage erhoben. Andreas Krafft ist Mitinitiator und Leiter des internationalen Forschungsnetzwerks hinter dem Hoffnungsbarometer. In Zusammenarbeit mit renommierten Universitäten wird die Umfrage mittlerweile auch in anderen Ländern wie Australien, Frankreich, Kolumbien, Indien, Israel, Italien, Malta, Nigeria, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Südafrika und Tschechien durchgeführt. Das Hoffnungsbarometer 2022 erscheint in der letzten Dezember-Woche 2021. Genauso wie die Umfrageergebnisse der letzten Jahre wird es auf der Webseite der Schweizerischen Vereinigung für Zukunftsforschung «swissfuture» publiziert: www.swissfuture.ch

Mägi und Köbi Bänziger danken Hansjörg Huber von Fleischmann Immobilien für den Verkauf ihrer Liegenschaft: «Fachwissen über landwirtschaftliche Liegenschaften, Kenntnisse der entsprechenden Gesetze und die Chemie stimmten.»

Ein Märchen wurde wahr

Nach langem Reifungsprozess ergaben sich plötzlich Hauskauf und -verkauf: «Ein Märchen wurde wahr», sagt Mägi Bänziger aus Friltschen. Sie und ihr Mann Köbi suchten nach einem Ersatz für ihren Besitz in Oberrindal und waren dankbar für die Unterstützung von Hansjörg Huber, der auf landwirtschaftliche Liegenschaften spezialisiert ist.

Der «Lindenhof» im Weiler Ritzenhüsli im st.gallischen Oberrindal war als Handwerker- und Lastwagenfahrer-Beiz weitherum bekannt. Zugleich war er das Elternhaus von Köbi Bänziger. Mägi Bänziger hatte jahrelang das Restaurant geführt, das später verpachtet und zuletzt als Partyraum vermietet wurde. Köbi Bänziger führte nebst der Mithilfe im Restaurant den dazugehörigen Landwirtschaftsbetrieb und zusätzlich einen Pneuhandel. Als ihm ein attraktives Jobangebot ausser Haus zugetragen wurde, kam einiges in Bewegung.

Klare Verhältnisse geschaffen

Allmählich machten sich die beiden Gedanken, wie es mit ihrem «Lindenhof» weitergehen soll – kein einfaches Unterfangen für den vielseitig aufgestellten Betrieb. Doch Mägi und Köbi Bänziger packten es an, um Land mit Haus, Restaurant, Gewerbefläche und Scheune erfolgreich zu verkaufen. Sie leiteten alles in die Wege, um einer möglichen Käuferschaft klare Verhältnisse zu schaffen. Daraus wurde ein langer Prozess mit bürokratischen Hürden und seitenlangen Behördenentscheiden, der letztlich auch dank enger Begleitung und Beratung von Hansjörg Huber von Erfolg gekrönt war. Mägi Bänziger war dankbar, dass er seine Spezialkenntnisse einbrachte, als es um Details für die Entlassung aus dem bäuerlichen Bodenrecht und um die Absprachen mit örtlichen und kantonalen Stellen ging. «Ich wusste, dass er selbst Bauer, Bauverwalter und Gemeindepräsident war und sah mich bestätigt, dass er deshalb ideale Voraussetzungen mitbrachte, um unser Vorhaben zu unterstützen.»

Die Chemie hat gestimmt

Für Hansjörg Huber seinerseits war es eine grosse Erleichterung, dass er auf Seiten der Verkäuferschaft eine verlässliche Ansprechperson vorfand: «Es ist wichtig, dass ich klare Zuständigkeiten habe. Die Ordnung in den Unterlagen war beeindruckend und äusserst hilfreich.» Mägi Bänziger ist auf Hansjörg Huber aufmerksam geworden, weil sie immer wieder von seinem Fachwissen und seinem Netzwerk für den erfolgreichen Verkauf von Immobilien auf Landwirtschaftsland gehört hatte. «Und schliesslich hat ganz einfach die Chemie gestimmt.»

Neue Besitzerfamilie ist glücklich

Köbi Bänziger betont, «dass man immer wusste, wovon man spricht – Herr Huber war ein kompetentes Gegenüber». Er betont das insbesondere deshalb, weil er mit einem anderen Immobilienmakler die Erfahrung gemacht hatte, dass die nötige Fachkompetenz für derartige Veräusserungen alles andere als selbstverständlich ist. Hansjörg Huber musste noch ein paar wichtige Anpassungen vornehmen, die nur dank seines Fachwissens erkannt und vor allem erledigt werden konnten: «Aber dafür konnten wir schliesslich alles auf gute Bahnen bringen und sauber übergeben.» Offensichtlich hat es die aussergewöhnliche Liegenschaft in Oberrindal bei Oberuzwil den neuen Besitzern angetan, weil sie dort das geeignete Umfeld vorfinden, um dem erst kürzlich geborenen Kind eine gute Umgebung in ländlicher Umgebung zu bieten. Sogar für ihre Schafhaltung und Ponys gibt es nun genug Platz.

Eine neue Basis gefunden

Der Bereinigungsprozess des vormals gemischt genutzten Betriebs mit Landwirtschaft und Restaurant in Oberrindal nahm einige Zeit in Anspruch. Unteressen haben Mägi und Köbi Bänziger ihr jetziges Haus im thurgauischen Friltschen entdeckt und sich sofort darin verliebt. «Anfangs haben wir uns kaum getraut zu glauben, dass daraus etwas werden könnte. Unser Lebensmotto hat sich aber bewährt; denn wer nicht wagt, der nicht gewinnt!» Der gesamte Aufwand und die zielgerichtete Beharrlichkeit sei belohnt worden, und es habe sich plötzlich alles zum Guten gewendet, so Mägi: «Ein Märchen wurde wahr», sagt sie und führt ihre Gäste mit Stolz durch die neue Liegenschaft, die auch ihrem Mann Raum gibt für seine berufliche Tätigkeit. Dazu gehört – für «Rösseler» und ehemalige Bauern besonders reizvoll – ein schönes Stück Land und Raum für Pferdehaltung. Friltschen wurde zur neuen Wirkungsstätte und auch zum «Ausgangspunkt» von Köbi Bänziger, der – oft zusammen mit seiner Frau – in der Schweiz unterwegs ist, um auf Bauernhöfen sicherzustellen, dass Kälbertränkautomaten einwandfrei funktionieren. Ende gut, alles gut, ist man versucht zu sagen.

Der berufliche Wechsel hat sich gelohnt

«Mit 47 Jahren war für mich klar, ich möchte beruflich eine neue Herausforderung anpacken», sagte sich Heidi Capatt und setzte ihr Vorhaben erfolgreich in die Tat um. Heute blickt die Weinfelderin bereits auf 14 Jahre als Liegenschaftsexpertin bei Fleischmann Immobilien zurück. Mitte 2022 geht sie in Pension.

In ihrer Zeit als Liegenschaftsexpertin hat Heidi Capatt viel erlebt. Am meisten haben ihr die Abwechslung im Beruf und die flexible Arbeitszeitgestaltung zugesagt. Ihre aufgeschlossene Art hat ihr den Einstieg in das Immobilienbusiness erleichtert, obwohl sie diesen Wirtschaftszweig zuvor als Lehrerin gar nicht im Fokus hatte.

Liebe auf den zweiten Blick

Die Stelle für die Immobilienvermittlung in der Region Mittelthurgau bei Fleischmann Immobilien war denn auch erst «Liebe auf den zweiten Blick»: «Das Stelleninserat ist mir sofort aufgefallen, allerdings hatte ich auch Zweifel, da mir die Berufserfahrung in der Immobilienbranche fehlte. Schliesslich fasste ich Mut und bewarb mich. Im Bewerbungsgespräch war wirklich alles neu und anders. Aber eigentlich wollte ich das ja auch.» Es habe ihr von Anfang an besonders gefallen, dass sie das Arbeitspensum und die Arbeitszeiten mit ihrem Engagement selber beeinflussen konnte.

Menschen im Mittelpunkt

Im Vordergrund stehen bei Heidi Capatt immer die Menschen, und bei der Immobilienvermittlung kommt ihr insbesondere ihre Sozialkompetenz zugute. Dies ist Firmeninhaber Werner Fleischmann schon beim Bewerbungsgespräch aufgefallen. Für die Nachfolge von Heidi Capatt sei er deshalb gespannt, was für eine Persönlichkeit in ihre Fussstapfen treten wird: «Es braucht vor allem Lebenserfahrung und ein gutes Einfühlungsvermögen in Verkäufer- und Käuferschaft. Natürlich ist es wichtig, dass man Interesse an Immobilien hat und idealerweise in irgendeiner Art auch branchennahe Berufserfahrungen sammeln konnte. Aber das Beispiel Heidi Capatt zeigt eindrücklich, dass auch Quereinsteigende ihre Chance packen können.» Die wissbegierige Weinfelderin hat ihre Kompetenzen laufend erweitert, indem sie verschiedene Ausbildungsgänge absolviert und sich Fachkenntnisse angeeignet hat – zum Beispiel im Schätzungs-, Vermarktungs- und Finanzierungsbereich.

Mitten im belebten Mittelthurgauer Zentrum Weinfeldens – ein Immobilienmarkt, der sich in der Zeit von Heidi Capatts Vermittlungstätigkeit bei Werner Fleischmann dynamisch entwickelt hat.

Viele Kompetenzen, grosses Netzwerk

Capatt wie Fleischmann geben zu bedenken, dass lange nicht jede Person das Flair habe, um den weitreichenden Ansprüchen gerecht zu werden. Nebst Sozial- und spezifischen Fachkompetenzen sei es auch nötig, ein weit verzweigtes Netzwerk zu pflegen: Nach 14 Jahren kann Heidi Capatt ihrer Nachfolge ein grosses Archiv überlassen, das aber auch nur «zu leben beginnt», wenn man die Kontakte gezielt weiterpflegt und laufend ergänzt. Die Flexibilität des Arbeitgebers mache zudem neue Arbeitszeitmodelle möglich, solange die Arbeitnehmenden dieses hohe Mass an Gestaltungsfreiheit suchen: «Das ist auch mit Kindern möglich», sagt Capatt, die bei ihrer beruflichen Veränderung selber auch in den Herausforderungen als Mutter stand.

Spezialisiertes Team

Manchmal dauere es einige Zeit, bis sich Eigentümerinnen oder Eigentümer für den definitiven Verkauf einer Liegenschaft entscheiden. Das sei schon immer so gewesen, sagt Capatt. Indes: Vieles habe sich auch geändert. Während sie am Anfang noch die meisten Arbeiten selbst erledigt habe, stehe ihr heute im Hintergrund ein Team mit spezialisierten Fachkenntnissen zur Verfügung: «Das hat es mir ermöglicht, weit mehr Liegenschaften verkaufen zu können. Am schönsten war es immer wieder zu erleben, dass Verkäuferschaft und Käuferschaft zufrieden waren. Nur zufriedene Kunden sind auch treue Kunden und empfehlen uns im Bekanntenkreis für Liegenschaftsverkäufe. Sehr oft bleiben die Kontakte über Jahre bestehen. Ehemalige Käuferschaften melden sich dann bei Fleischmann Immobilien, wenn sie ihre Wohnsituation wieder verändern möchten. Etwa dann, wenn sie ihr Einfamilienhaus verkaufen und eine Eigentumswohnung kaufen möchten.»

Details machen es aus

Bedingt durch die grosse Nachfrage und die häufiger wechselnden Lebenssituationen werden Häuser und Wohnungen viel schneller als noch vor einigen Jahren verkauft. Der Aufwand aber für die professionelle Vor- und Nachbereitung eines Verkaufsgeschäfts sei deutlich gestiegen, sagt Fleischmann: «Viele Erstkäufer kennen die Abläufe und vertraglichen Details verständlicherweise nicht. Aus diesem Grund müssen schon vor der Vertragsunterzeichnung viele administrative Detailarbeiten geleistet werden.» Capatt ist überzeugt: «Nur so ist gewährleistet, dass der Beurkundungstermin auf dem Grundbuchamt für beide Seiten zu einem erfreulichen Anlass wird und keine bösen Überraschungen bereithält.»

Wohnen

AMRISWIL
Schmuckes 5-Zimmer-Einfamilienhaus
Mit frei stehendem Garagengebäude
Preis: verkauft
Zuständig: Concetta Bollinger

ARBON AM BODENSEE
Moderne 4½-Zimmer-Gartenwohnung
Grosser Gartenanteil von 317 m²!
Preis: Fr. 740'000.–
Zuständig: Concetta Bollinger

ARBON AM BODENSEE
Exklusives Wohnen im Seemoosholz
Alle 36 Wohnungen verkauft!
Preis: verkauft
Zuständig: Concetta Bollinger

ARBON AM BODENSEE
Helle 4½-Zimmer-Wohnung
Mit verglasbarem Sonnenbalkon
Preis: Fr. 465'000.–
Zuständig: Concetta Bollinger

BASADINGEN BEI DIESSENHOFEN
4½-Zimmer-Haus, einseitig angebaut
Mit separatem Carport, Reservebauland
Preis: Fr. 875'000.–
Zuständig: Doris Meier

BERG TG
Sanierungshaus für Profis
5½-Zi-Maisonette- und 2½-Zi-Wohnung
Verkaufsrichtpreis: Fr. 940'000.–
Zuständig: Heidi Capatt

BERLINGEN AM UNTERSEE
Wohnung für Geniesser
Mit wunderschönem Blick auf den Untersee
Preis: Fr. 795'000.–
Zuständig: Doris Meier

BRONSCHHOFEN BEI WIL SG
3½-Zimmer-Wohnung
Mit Süd-Westbalkon am Stadtrand von Wil
Verkaufsrichtpreis: Fr. 325'000.–
Zuständig: Francine Gaggioli

BÜRGLEN
Charmantes Einfamilienhaus
Einseitig angebaut, mit Potential
Preis: reserviert
Zuständig: Heidi Capatt

BUSSNANG BEI WEINFELDEN
Kleines 4½-Zimmer-Haus
81 m² Wohnfläche, Garage, 452 m² Land
Preis: verkauft
Zuständig: Heidi Capatt

EINFAMILIENHAUS ODER BAUERNHAUS
Für eine Familie mit 4 Kindern im **Dreieck Erlen-Waldkirch-Oberbüren**. Ruhige Wohnlage im Grünen, tierfreundliche Umgebung.
Zuständig: Corinne Indermaur

ERMATINGEN AM UNTERSEE
Zentrale Wohnung - Nähe See
Alle 9 Eigentumswohnungen verkauft!
Preis: verkauft
Zuständig: Matthias Fleischmann

Wohnen

GUNTALINGEN BEI STAMMHEIM ZH
Riegelhaus im Landhausstil
Mit Einliegerwohnung, Scheune, Schopf
Preis: Fr. 1'375'000.–
Zuständig: Doris Meier

HUNDWIL AR
Ehemaliges Schulhaus mit 14 Zimmern
Vielseitige Nutzungsmöglichkeiten
Preis: reserviert
Zuständig: Corinne Indermaur

KESSWIL AM BODENSEE
Stattliches Riegelhaus als Liebhaberobjekt
Denkmalgeschützte, ehemalige Mühle
Preis: auf Anfrage
Zuständig: Concetta Bollinger

KIRCHBERG SG
Familienfreundliches Einfamilienhaus
Im Grünen und doch nahe beim Zentrum
Preis: reserviert
Zuständig: Corinne Indermaur

KIRCHBERG SG/WOLFIKON
5½-Zimmer-Hausteil
Mit Umbaupotential, 744 m² Landanteil
Preis: Fr. 495'000.–
Zuständig: Corinne Indermaur

WOHNHAUS ODER BAUERNHAUS
Im Oberthurgau und Region Rorschach. Kleines, freistehendes 4- bis 5½-Zimmer-Haus mit Hobbyraum und kleinem Garten.
Zuständig: Concetta Bollinger

MÜNCHWILEN
Gepflegte Liegenschaft in ruhigem Quartier
5½ Zimmer, Renovatiosbedarf, 868 m² Land
Verkaufsrichtpreis: Fr. 890'000.–
Zuständig: Corinne Indermaur

OTTOBERG BEI WEINFELDEN
Helles Einfamilienhaus
Wunderbare Sicht ins Thurtal u. in die Alpen
Verkaufsrichtpreis: Fr. 980'000.–
Zuständig: Heidi Capatt

PFYN BEI FRAUENFELD
8-Zimmer-Riegelhaus mit Scheune
Inmitten einem neuen «Dörfli»
Preis: reserviert
Zuständig: Francine Gaggioli

PFYN BEI FRAUENFELD
Zwei Einfamilienhäuser mit viel Umschwung
Grosses Aus- und Umbaupotential
Preis: Fr. 1'800'000.–
Zuständig: Francine Gaggioli

PFYN BEI FRAUENFELD
Wohnen mit Dörfli-Charakter
Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen
Preis: verkauft
Zuständig: Francine Gaggioli

RAMSEN SH
6½-Zimmer-Einfamilienhaus
Weitläufiger Garten mit guter Privatsphäre
Preis: reserviert
Zuständig: Doris Meier

Wohnen

ROMANSHORN AM BODENSEE
2½-Zimmer-Büro
Mögliche Umnutzung zu einer Wohnung
Verkaufsrichtpreis: Fr. 210'000.–
Zuständig: Concetta Bollinger

RORSCHACH AM BODENSEE
Lifestyle-Loft mit Aussicht auf den See
Industrieller Charme, Raumhöhen bis 3.7 m
Preis: reserviert
Zuständig: Concetta Bollinger

SIRNACH
Drei verschiedene Wohnungen
Nur als Gesamtpaket, ideal als Kapitalanlage
Verkaufsrichtpreis: Fr. 760'000.–
Zuständig: Corinne Indermaur

STECKBORN AM UNTERSEE
6½-Zimmer-Einfamilienhaus
Mit traumhafter Aussicht auf den See
Verkaufsrichtpreis: Fr. 750'000.–
Zuständig: Doris Meier

SULGEN
Luxuriös Wohnen auf zwei Geschossen
5½-Zimmer-Maisonettewohnung
Preis: auf Anfrage
Zuständig: Heidi Capatt

TÄGERWILEN
Grosszügige 4½-Zimmer-Wohnung
An ruhiger Lage mit viel Raumangebot
Preis: Fr. 880'000.–
Zuständig: Matthias Fleischmann

FREISTEHENDES EINFAMILIENHAUS
Im Radius Wängi, St. Margarethen, Fischingen, Aadorf. Einfamilienhaus an ruhiger Lage am Dorfrand und nah an der Natur.
Zuständig: Corinne Indermaur

WEINFELDEN
5½-Zimmer-Penthouse mit Weitblick
Exklusive 220 m² Wohnfläche, Wintergarten
Preis: Fr. 1'570'000.–
Zuständig: Heidi Capatt

WEINFELDEN
Helle 4½-Zimmer-Wohnung
Zentrale Lage, Südbalkon
Preis: Fr. 470'000.–
Zuständig: Matthias Fleischmann

WEINFELDEN
5½-Zimmer-Einfamilienhaus
Weitblick über das Thurtal bis in die Alpen
Verkaufsrichtpreis: Fr. 1'050'000.–
Zuständig: Heidi Capatt

WIEZIKON BEI SIRNACH
5½-Zimmer-Mittelhaus
Mit Blick ins Grüne
Verkaufsrichtpreis: Fr. 580'000.–
Zuständig: Corinne Indermaur

WIL SG
Exklusives Wohnen an bester Lage
Stilvoller, moderner Ausbau mit viel Komfort
Preis: Fr. 2'990'000.–
Zuständig: Corinne Indermaur

Bauland, Gewerbe, Landwirtschaft, Mehrfamilienhäuser

BERLINGEN AM UNTERSEE
Historisches Mehrfamilienhaus
3 Wohnungen, 2 Ladenlokale, voll vermietet
Verkaufsrichtpreis: Fr. 1'295'000.–
Zuständig: Doris Meier

KIRCHBERG BEI WIL SG
Idyllischer Landsitz an Alleinlage
4½-Zimmer-Haus, Scheune, viel Umschwung
Verkaufsrichtpreis: Fr. 1'600'000.–
Zuständig: Andreas Uhlmann

LENGWIL BEI KREUZLINGEN
Renovationsobjekt mit grosser Scheune
Mit ca. 1458 m² Land, Zone WG2
Preis: reserviert
Zuständig: Matthias Fleischmann

LENGWIL BEI KREUZLINGEN
Bauernhaus mit Stallscheune
An idyllischer Alleinlage
Verkaufsrichtpreis: Fr. 1'100'000.–
Zuständig: Andreas Uhlmann

REUTI BEI WEINFELDEN
5-Zimmer-Bauernhaus
Stall/Scheune und ehemaligem Sticklokal
Verkaufsrichtpreis: Fr. 640'000.–
Zuständig: Andreas Uhlmann

SULGEN/HESSENREUTI
Riegelhaus, Scheune und Schopf
Renovationsbedarf, 2141 m² Landanteil
Verkaufsrichtpreis: Fr. 700'000.–
Zuständig: Andreas Uhlmann

STECKBORN AM UNTERSEE
Charmantes Altstadthaus
Voll vermietet, mit Garten und Terrassen
Preis: Fr. 1'450'000.–
Zuständig: Doris Meier

WÄLDI BEI TÄGERWILEN
Riegelhaus mit Scheune
Angrenzend an die Landwirtschaftszone
Preis: auf Anfrage
Zuständig: Andreas Uhlmann

WÄLDI BEI TÄGERWILEN
Ländliche Baulandparzelle
Ca. 540 m² Landanteil, Dorfzone
Preis: auf Anfrage
Zuständig: Andreas Uhlmann

Nachfrage steigt, optimaler Verkaufszeitpunkt: ein Herz für junge Familien!

Wer eine Liegenschaft erwerben will, muss sich in Geduld üben: Die Nachfrage ist gross, aber das Angebot kann nicht mithalten. Deshalb rät Werner Fleischmann: «Wer sich sowieso mit dem Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung auseinandersetzen muss, sollte jetzt seine Liegenschaft auf den Markt bringen.» Damit realisiere man einen guten Preis; man könne aber auch helfen, das Angebot zu vergrössern, so dass die Preise nicht ins Unermessliche steigen. Denn es sei ihm ein Anliegen, dass möglichst viele junge Familien im Thurgau den Traum vom Eigenheim realisieren können. Gerade in der Region Frauenfeld ist das Interesse besonders hoch: «Familien aus dem Raum Zürich wollen möglichst nahe bei der Stadt, aber doch im Grünen wohnen. Im Thurgau sind die Preise noch bezahlbar», weiss Francine Gaggioli, Liegenschaftsverantwortliche für die Region Frauenfeld. Das belegt das Beispiel in Pfyn: In diesen Wochen hat sie innert kürzester Zeit 20 Wohnungen und fünf Häuser verkauft, noch bevor sie gebaut sind.

Unsere Kernkompetenzen

Attraktive Wohnimmobilien

Der Thurgau und die angrenzenden Regionen der Ostschweiz sind ein Paradies – sowohl für Familien als auch für unabhängige Personen, die Wohneigentum suchen. Auf diese vielfältigen Bedürfnisse sind wir spezialisiert und bieten alle Dienstleistungen von A bis Z.

Exklusive Liegenschaften

Der Thurgau und die angrenzenden Regionen bieten einige Top-Lagen mit exklusiven Liegenschaften – zum Beispiel in Seenähe. Spezielle Immobilien vermitteln wir aber in allen Gemeinden des Thurgaus und der angrenzenden Regionen – ganz nach den Bedürfnissen der Kundschaft.

Landwirtschaftliche Betriebe

Die Umnutzung von Bauernhöfen bietet Chancen für attraktiven Wohnraum, Tierhaltung und viel Platz für Hobbys. In der komplexen Vermittlung ehemals landwirtschaftlich genutzter Liegenschaften sind wir Marktführer im Thurgau und in angrenzenden Regionen.

Gewerbe und öffentliche Bauten

Der Verkauf und die Umnutzung von Liegenschaften bieten neue Chancen für Kleingewerbe und modernen Wohnraum. Wir sind spezialisiert auf die anspruchsvolle Vermittlung von Gewerberäumen und öffentlichen Bauten.

Sofort profitieren!

Kurz-Bewertung online!

Lassen Sie eine erste unverbindliche und kostenlose Marktpreis-Einschätzung Ihrer Liegenschaft machen:
www.fleischmann.ch/bewertung

VIP-Kunde werden!

Abonnieren Sie unseren Newsletter. Erfahren Sie unsere Immobilienangebote eine Woche vor allen anderen:
www.fleischmann.ch/newsletter

Besser informiert sein!

Abonnieren Sie das vierteljährlich erscheinende Ostschweizer Immobilienmagazin für mehr Hintergründe:
www.fleischmann.ch/news

Verkauf leicht gemacht!

Individuelle Beratung dank Kompetenz und Lokalkenntnissen sowie ganzheitlicher Service beim Verkauf einer Liegenschaft:
www.fleischmann.ch/verkauf

Ausgewiesene Expertise, professionelle Vermittlung

Concetta Bollinger
Liegenschaftsexpertin
Region Oberthurgau/Rorschach

Heidi Capatt
Liegenschaftsexpertin
Region Mittelthurgau

Matthias Fleischmann
Assistent der Geschäftsleitung
Region Kreuzlingen und Gewerbe

Francine Gaggioli
Liegenschaftsexpertin
Region Frauenfeld

Hansjörg Huber
Liegenschaftsexperte
Landwirtschaft

Corinne Indermaur
Liegenschaftsexpertin
Region Wil/Hinterthurgau und Bischofszell

Doris Meier
Liegenschaftsexpertin
Region Untersee und Rhein

Andreas Uhlmann
Liegenschaftsexperte
Landwirtschaft

Ganzheitlicher Service für den Verkaufserfolg

Sybille Angst
Marketing Veranstaltungen

Barbara Baumgartner
Leitung Sekretariat/Berufsbildnerin

Doris Bünter
Verkaufsunterlagen/Internet

Angélique Funke
Leitung Rechnungswesen

Heidi Kämpfer
Sekretariat

Priska Kuster
Leitung Verkaufsunterlagen

Dominique Leuzinger
Marketing Print/Sponsoring

Anina Loeb
Lernende Kauffrau, 2. Lehrjahr

Nicole Morgenstern
Verkaufsunterlagen/Sekretariat

Barbara Zingg
Leitung Marketing

Monika Zürcher
Verkaufsunterlagen

Werner Fleischmann
Firmeninhaber

FLEISCHMANN
IMMOBILIEN

«Spezielle Liegenschaften erfordern spezielle Expertise. Anruf oder Mail genügt!»

Andreas Uhlmann
Liegenschaftsexperte Landwirtschaft

Fleischmann Immobilien ist seit 1989 Vorreiter im anspruchsvollen Markt – mit Fingerspitzengefühl, umfassender Kompetenz und eindrücklichen Vermittlungserfolgen. Vermittelt werden Liegenschaften aller Art (Bild oben siehe Seite 9: Idyllischer Landsitz in Kirchberg SG). Die Kernmärkte liegen im Thurgau und in angrenzenden Regionen.

Fleischmann Immobilien AG
Rathausstrasse 18, Postfach 128
8570 Weinfelden
Tel. 071 626 51 51
www.fleischmann.ch
info@fleischmann.ch

Niederlassungen:
Arbon, Frauenfeld, Stein am Rhein, Tägerwilen, Wil

Immer aktuell – folgen Sie uns auf:

ZERTIFIZIERT SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER