

# FLEISCHMANN

Ostschweizer  
Immobilienmagazin

06.25



Untersee –  
Leben wo andere  
Ferien machen

4

GEAK: Weit mehr  
als ein Stück Papier –  
Remo Thoma im  
Interview



10

Immobilienfotografie  
trifft Kunst

14

Alles aus einer Hand –  
unsere Dienstleistungen  
im Überblick

16

Atlantx – 4800 km  
für die Krebsliga

18

Interview mit  
Nicole Morgenstern

19

Die Gesichter hinter  
Fleischmann Immobilien

8

Liegenschaften  
und Fokusthema  
«Untersee»

**Herausgeber**  
Fleischmann Immobilien AG  
Hauptsitz  
Rathausstrasse 18  
8570 Weinfelden  
+41 71 626 51 51  
info@fleischmann.ch

**Niederlassungen**  
Arbon  
Frauenfeld  
Kreuzlingen  
Stein am Rhein

**Redaktion & Inhalte,  
Design & Umsetzung**  
Fruitjuicer AG, Weinfelden

**Fotografie**  
Parti Premraj (Cover & Liegenschaften)  
Yarima Stark (Portraits)  
Fleischmann Immobilien (Liegenschaften)

**Druck**  
Bodan AG Druckerei und Verlag, Kreuzlingen

**Auflage**  
23'400 Exemplare

Folgen Sie uns auf:



Liebe Leserinnen  
Liebe Leser

Der Sommer naht – und mit ihm heisse Tage, laue Abende und die Lust, Neues zu entdecken. Es freut mich, Sie zu unserer ebenso sommerlichen Ausgabe unseres Magazins willkommen zu heissen.

Vielleicht sagt Ihnen der Begriff «Bogi» etwas? Gemeint ist die Bogenbrücke in Ermatingen am wunderschönen Untersee. Für mich ist es weniger die Brücke selbst als vielmehr der Ort, der so besonders ist. Mit seiner einmaligen Aussicht auf das Wasser und die

sanften Uferlandschaften hat dieser Ort für mich einen besonderen Charme. In Ermatingen durfte ich meine Lehre absolvieren. Die Region rund um den Bodensee und Untersee ist für mich deshalb nicht nur ein geografischer Ort, sondern Teil meiner persönlichen Geschichte. Hier bin ich verwurzelt.

Umso schöner ist es, dass genau diese Regionen heute das Herzstück unseres Geschäfts bei Fleischmann Immobilien bilden. Wir dürfen dort tätig sein, wo andere ihre Freizeit verbringen oder ihr neues Zuhause finden. Diese enge Verbundenheit zur Region prägt unser tägliches Handeln: mit Herzblut, mit Respekt und mit einem feinen Gespür für die Menschen und ihre Wünsche.

Auch in dieser Ausgabe möchten wir Ihnen besondere Einblicke bieten: von nachhaltigem Wohnen bis hin zu einem besonderen Projekt auf dem Wasser. Lassen Sie sich inspirieren!

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen – und einen Sommer voller schöner Momente, sei es am Wasser oder auf Ihrer eigenen Lieblingsbrücke.

Herzlichst,

Matthias Fleischmann  
Inhaber | Geschäftsführer

# GEAK: Weit mehr als ein Stück Papier



Remo Thoma, Spezialist Nachhaltige Immobilien bei der Thurgauer Kantonalbank

Ob frisch eingezogen, schon seit Jahrzehnten daheim oder mitten in einer Veränderung: Ein eigenes Haus bringt immer Verantwortung mit sich. Verantwortung für sich selbst, für das Gebäude und für die Umwelt. Doch wie nachhaltig ist die eigene Immobilie wirklich? Antworten darauf liefert der GEAK, der Gebäudeenergieausweis der Kantone. Remo Thoma, GEAK-Experte, erklärt im Gespräch, warum dieser Ausweis zu einer echten Entscheidungshilfe werden kann.

### Remo Thoma, wofür steht GEAK?

GEAK steht für Gebäudeenergieausweis der Kantone. Er funktioniert ähnlich wie das bekannte Energielabel bei Haushaltsgeräten, nur eben für ganze Gebäude. Bewertet werden drei zentrale Kriterien:  
 → die Effizienz der Gebäudehülle (z.B. Aussenwände, Dach, Fenster)  
 → die Gesamtenergieeffizienz (z.B. Heizwärmebedarf, Warmwasser, Elektro)  
 → die direkten CO<sub>2</sub>-Emissionen  
 Am Ende entsteht eine Energieetikette, die den energetischen Zustand des Hauses auf einen Blick sichtbar macht. Der GEAK kann bei Wohngebäuden, Verwaltungs- und Schulbauten, Hotels, Verkaufsfächen, Restaurants und Mischnutzungen angewendet werden.

### GEAK – warum sollte mich das interessieren?

Der GEAK, insbesondere die Variante GEAK Plus (GEAK mit Beratungsbericht), bietet eine Orientierung und faktenbasierte Entscheidungsgrundlage für Sanierungen. Eigentümerinnen und Eigentümer sehen, wo ihr Gebäude energetisch steht, und erhalten auf das Objekt und die persönliche Situation abgestimmte Sanierungsvorschläge. Kostenauswirkungen wie auch energetische Effekte können somit verglichen werden.

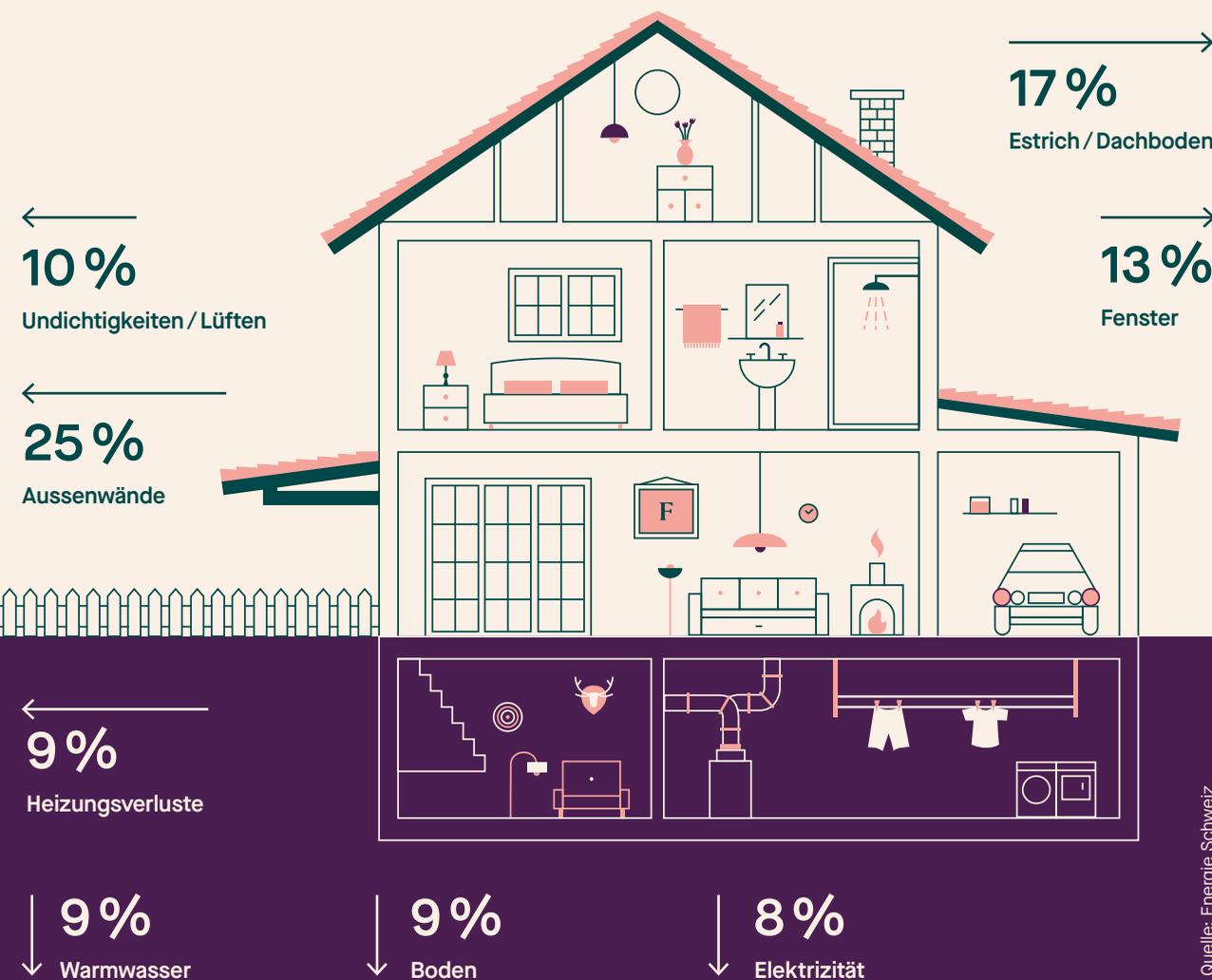


«Ein pragmatisches Werkzeug, um ökologisch sinnvoll und finanziell tragbar zu handeln.»

Remo Thoma

**Ist das nicht einfach ein teures Papier fürs Archiv?**  
 Ganz im Gegenteil. Gerade weil der GEAK auf das eigene Gebäude und die persönliche Situation zugeschnitten ist. Er verbindet ökologische Zielsetzungen mit konkreten wirtschaftlichen Vorteilen. Er zeigt beispielsweise, wie viel CO<sub>2</sub> ich einsparen kann, aber eben auch, wie viel Energiekosten ich dadurch jährlich spare. Gerade in einer Zeit, in der konkrete Klimaziele gesteckt sind und immer drängender werden, ist der GEAK Plus ein pragmatisches Werkzeug, um ökologisch sinnvoll und finanziell tragbar zu handeln.

**Du sagst, der GEAK lohnt sich auch wirtschaftlich. Kannst du ein Beispiel nennen?** Ja, unser eigenes Einfamilienhaus. Wir hatten die Möglichkeit, in ein Einfamilienhaus aus den 1960er Jahren zu ziehen – mit guter Bausubstanz, aber in schlechtem energetischem Zustand. Durch den GEAK Plus wurde unter anderem klar: Wenn wir die Gebäudehülle vor dem Einzug sanieren, erhöht sich zwar die Hypothek – aber wir sparen gleichzeitig jährlich über 5000 Franken Energiekosten. Es war also ein Entscheid für den Wohnkomfort, die Umwelt und fürs Portemonnaie.

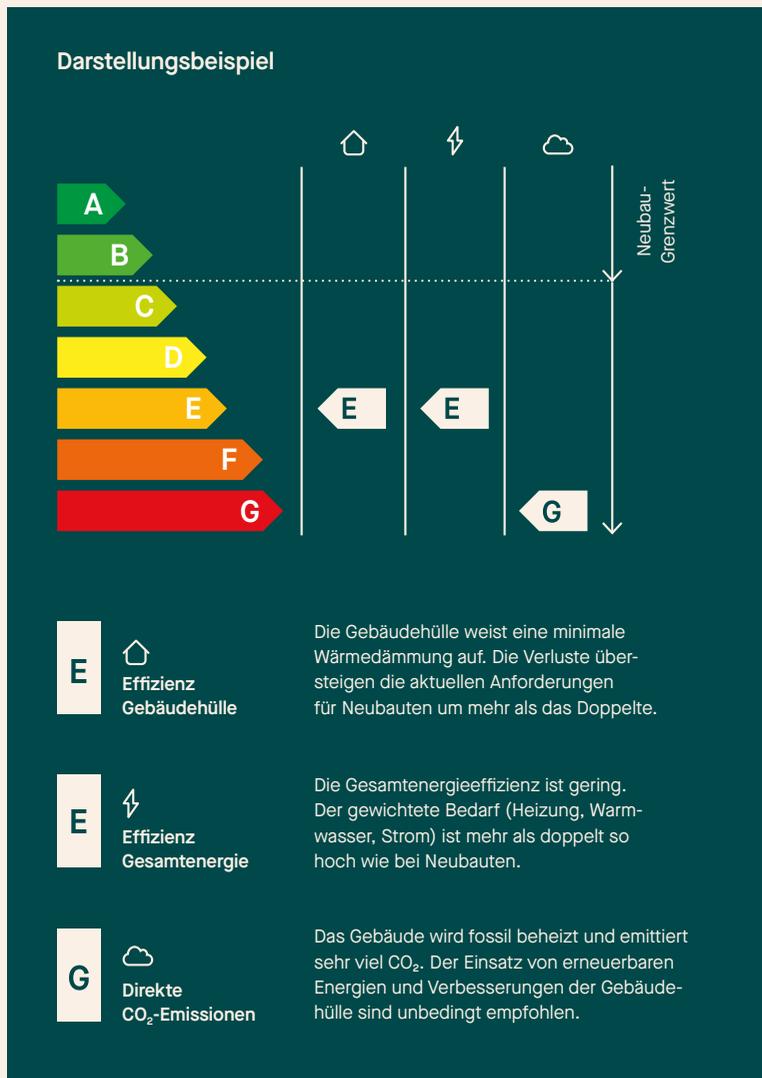


Quelle: Energie Schweiz



**Und welche Sanierungsmöglichkeiten gibt es?**

Im Fokus einer GEAK-Expertise stehen insbesondere energetisch relevante Bauteile: die Gebäudehülle (z. B. Aussenwände, Dach, Fenster und Boden), die Heizungsanlage, Speicherlösungen, Photovoltaik-Anlagen oder mögliche Lüftungsanlagen. Wo entsprechendes Potenzial vorhanden ist, wird durch die GEAK-Experten oder den GEAK-Experten erläutert. Im GEAK Plus kann man sich bis zu fünf Varianten zusammenstellen lassen. Diese Varianten werden im Bericht energetisch und wirtschaftlich miteinander verglichen: Man sieht, wie viel CO<sub>2</sub> eingespart werden kann, wie sich der Energiebedarf verändert, welche Fördergelder erwartet werden dürfen und vor allem wie viel Energiekosten pro Jahr eingespart werden können. Dazu kommt eine Wirtschaftlichkeitsrechnung mit geschätzten Investitionskosten und steuerlichen Vorteilen. Der Bericht zeigt so sehr anschaulich, welche Massnahmen sinnvoll sind – und welche sich wirklich



lohnen. Eine aussagekräftige Entscheidungsgrundlage also, die beispielsweise für eine konkrete Finanzierungsanfrage bei der Bank massgebend sein kann.

**Stichwort Fördergelder: Wie funktioniert das genau?**

Kurz gesagt: Wer energetisch saniert, erhält weitgehend finanzielle Unterstützung, sofern ein vollständiges Fördergesuch frühzeitig eingereicht wird. Im Kanton und in einzelnen Gemeinden gibt es dazu entsprechende Förderprogramme, die einen wichtigen Anreiz schaffen und energetische Massnahmen fördern. Zentral ist dabei die frühzeitige und vollständige Einreichung des Fördergesuchs. Dies muss zwingend vor den Abbruch- oder Installationsarbeiten geschehen. Als Genehmigung wird der Eigentümerschaft eine Förderbestätigung ausgestellt. Wer mehrere Massnahmen gleichzeitig umsetzt, kann zusätzlich von Bonuszahlungen profitieren. Es lohnt sich also, die Sanierung mehrerer Bauteile in Betracht zu ziehen, um Synergien nutzen zu können und von zusätzlichen Fördergeldern zu profitieren. Ab einem kantonalen Förderbetrag von CHF 10'000.– braucht es den GEAK Plus als Grundlage, welcher aber selbst mit bis zu 1000 Franken gefördert wird. Nach Abschluss der Sanierungsarbeiten und Einreichung der Ausführungsbe-

stätigung werden die Fördergelder üblicherweise innert Monatsfrist ausbezahlt. Eine hilfreiche Plattform dazu ist energiefranken.ch.

**Wie lange dauert der Prozess bis zum fertigen Bericht?** Der GEAK wird in etwa ein bis zwei Monaten ausgestellt. Im Rahmen eines Erstgesprächs erfolgt eine Begehung des Objekts und es werden die Bedürfnisse der Eigentümerschaft besprochen sowie Planunterlagen und Verbrauchsdaten eingeholt. Nachdem ein zertifizierter GEAK-Experte den Bericht fertiggestellt hat, wird ein Abschlussgespräch durchgeführt. Anlässlich dieser finalen Beratungsbesprechung werden die Berechnungen erläutert, die Sanierungsvarianten besprochen und eine Vorgehensempfehlung formuliert.

**Was, wenn ich mich einfach mal informieren möchte?** Nebst verschiedenen Informationsveranstaltungen gibt es im Kanton Thurgau auch kostenlose Impulsberatungen, die durch die öffentlichen Energieberatungsstellen, das sogenannte «eteam» durchgeführt werden. Diese sind ideal, wenn man konkrete Ideen prüfen will (z. B. die Installation einer PV-Anlage, eine Gebäudehüllensanierung oder einen Heizungsersatz) oder generell eine erste Auslegeordnung haben möchte.

**Wer sollte sich mit dem GEAK beschäftigen?** Der GEAK kann für verschiedene Akteure eine sinnvolle Grundlage sein. Sowohl Privateigentümerinnen und Privateigentümer als auch Immobiliengesellschaften, Finanzdienstleister oder Behörden können von dieser Dokumentation profitieren. Der GEAK beinhaltet zahlreiche qualifizierte Daten, mit denen eine individuelle Sanierungsstrategie erstellt und umgesetzt werden kann. Der Mehrwert einer energetischen Investition wird anhand dieses Dokuments messbar. Aufgrund der Effizienz der Gebäudehüllen und Haustechnik ist es sinnvoll, vor allem Gebäude mit Baujahr vor 2000 zu analysieren.



**Der GEAK Plus bietet:**

- Eine faktenbasierte Orientierung des Ist-Zustands: Wo steht mein Haus energetisch heute und wo ist Einsparpotenzial vorhanden?
- Individuell zugeschnittene Sanierungsvarianten, abgestimmt auf das Budget und die Bedürfnisse der Eigentümerschaft
- Eine Wirtschaftlichkeitsberechnung: Investitionskosten, mögliche Fördergelder und steuerliche Vorteile werden gegenübergestellt.
- Vergleich von bis zu fünf Sanierungsvarianten
- Pflichtdokument bei Fördergeldern über CHF 10'000.– im Kanton Thurgau

**Der GEAK ist für Käuferinnen und Käufer sowie Verkäuferinnen und Verkäufer ein wertvolles Instrument, um den energetischen Zustand einer Immobilie zu verstehen und zu verbessern.**



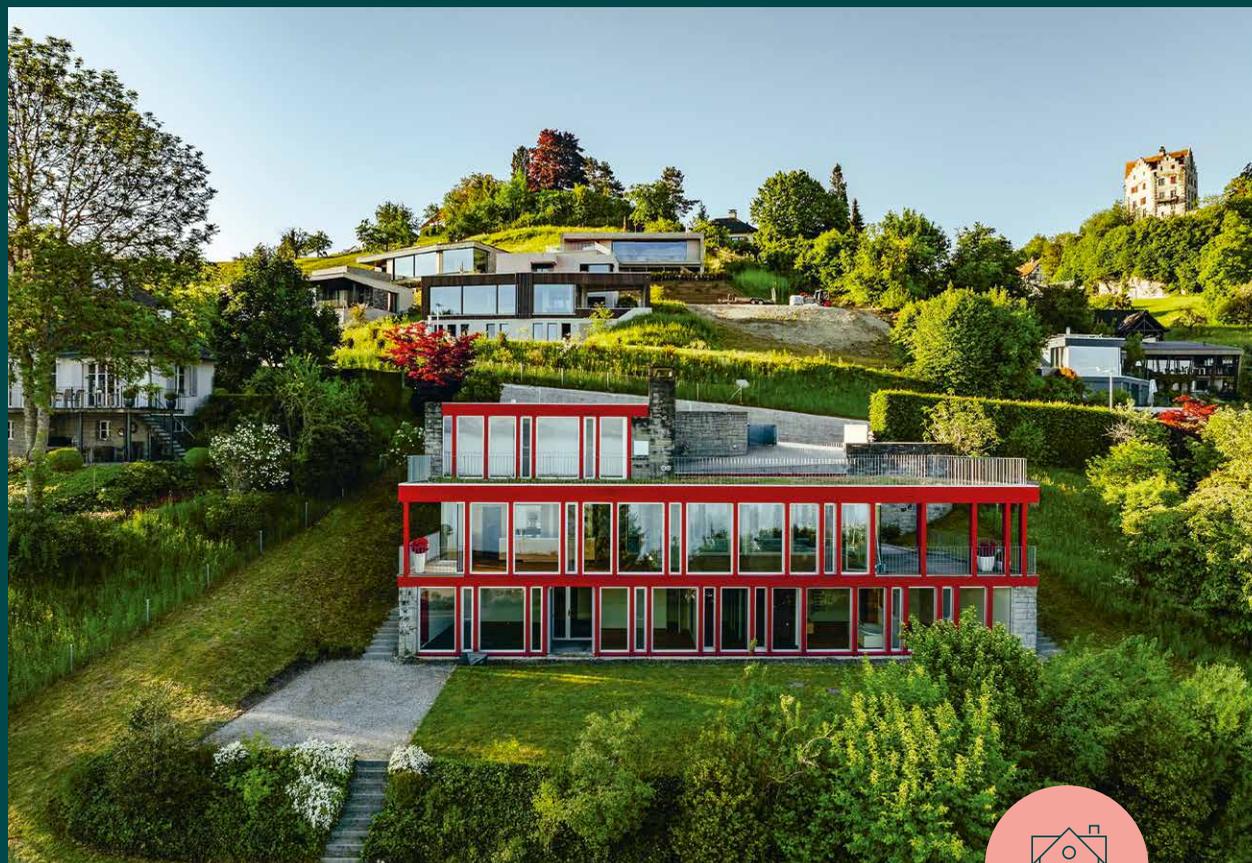
Käuferinnen und Käufer erhalten eine fundierte Einschätzung über den energetischen Zustand ihrer zukünftigen Immobilie. Verkäuferinnen und Verkäufer wiederum können die Stärken ihrer Liegenschaft sichtbar machen oder gezielt verbessern. Mit unserem Netzwerk aus lokalen Handwerkerinnen und Handwerkern sowie Architektinnen und Architekten unterstützen wir Sie gerne dabei, individuelle Sanierungsideen weiterzuentwickeln und umzusetzen. Denn wer heute vorausschauend plant, profitiert langfristig.



**Remo Thoma zu Gast im Podcast «Formel F».**

Der GEAK unter der Lupe: Remo Thoma setzt sich zu Matthias Fleischmann hinters Mikrophon. In der neuen Folge «Formel F» sprechen Sie über Vorteile und Chancen, widmen sich aber auch den kritischen Fragen rund um das Thema GEAK.





Salenstein

# Immobilienperle im Fokus

Mit Herzblut für einzigartige Immobilien

Seit vielen Jahren begleiten wir Eigentümerinnen und Eigentümer beim Verkauf aussergewöhnlicher Liegenschaften – sei es für exklusive Immobilien, historische Anwesen, charakterstarke Landhäuser oder grosszügige Grundstücke im Grünen. Dank unserer tiefen Verankerung in der Region und unserem Verständnis für komplexe Rahmenbedingungen entwickeln wir für Ihre Immobilie ein individuelles Vermarktungskonzept. Unser Ziel: den optimalen Wert Ihrer Immobilie sichtbar zu machen.



Zimmer  
7.5



Wohnfläche  
292 m<sup>2</sup>



Landanteil  
1361 m<sup>2</sup>



1

Erstellen Sie Ihr persönliches Suchprofil:



F

## Luxuswohnung mit imposanter Panoramaaussicht in Fruthwilen

Wohnfläche 506 m<sup>2</sup>  
 Zimmer 6.5  
 Baujahr 1986 – 2011  
 Umgestaltung zur Wohnung

Highlights  
 → grosse Terrasse mit Panorama-Weitblick plus Südterrasse  
 → Indoorpool mit Sauna und Fitnessbereich



## Ruheoase mit spektakulärem Weitblick in Ermatingen

Landanteil 3811 m<sup>2</sup>  
 Wohnfläche 317 m<sup>2</sup>  
 Zimmer 8.5  
 Baujahr 1930

Highlights  
 → absolute Privatsphäre  
 → Weitblick über den Untersee  
 → Gartenpark  
 → Umbau, Ausbau oder Neubaumöglichkeiten



Lust auf mehr?

Entdecken Sie unsere breite Auswahl an aktuellen Liegenschaften:





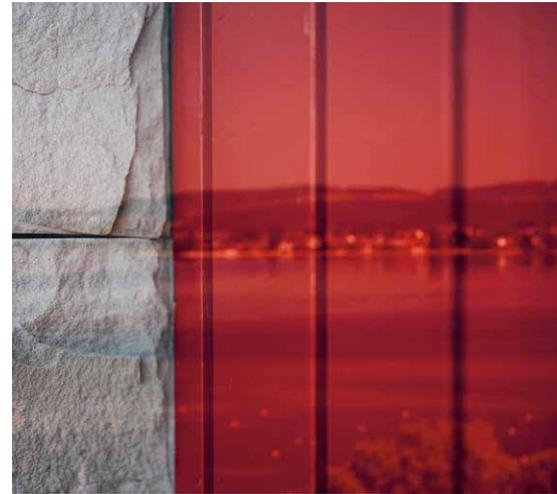
# Immobilien- fotografie trifft Kunst

Immobilien sind mehr als vier Wände – sie erzählen Geschichten. Mit kunstvoller Fotografie wecken wir Emotionen, die im Herzen bleiben. Denn wer sich verliebt, entscheidet schneller. Bilder, die berühren, schaffen Vertrauen – und machen den Unterschied beim Verkauf.





Raum spricht.  
Fotografie verleiht  
ihm eine Stimme.



Licht, Schatten,  
Form – durch und  
mit Mensch.



# Alles aus einer Hand

## Unsere Dienstleistungen auf einen Blick:

### Immobilienverkauf ist Vertrauenssache

Der Verkauf einer Immobilie ist ein bedeutender Schritt. Er ist emotional, persönlich und mit vielen Erinnerungen verbunden. Gerade im Bodensee- und Unterseegebiet, wo Liegenschaften nicht selten eine aussergewöhnliche Geschichte erzählen, braucht es Fingerspitzengefühl und Erfahrung. Wir begleiten Eigentümerinnen und Eigentümer mit einem individuell abgestimmten Verkaufsprozess, der Vertrauen schafft und optimale Ergebnisse erzielt.

### Ihre Beraterinnen & Berater

Vertrauen Sie auf unsere von der Schweizerischen Maklerkammer geprüften Immobilienberaterinnen und Immobilienberater. Mit fundierten lokalen Marktkenntnissen, einem starken Netzwerk und der passenden Ausbildung bringen wir genau die Expertise mit, die für einen erfolgreichen Verkauf Ihrer Liegenschaft notwendig ist.

### Fundierte Einschätzung – Ihre Sicherheit

Dank unserer langjährigen Erfahrung in der Ostschweiz verstehen wir die spezifischen Wertfaktoren aussergewöhnlicher Liegenschaften. Mit bewährten Bewertungsinstrumenten und einer realistischen, marktgerechten Einschätzung sorgen wir dafür, dass Ihre Immobilie optimal positioniert wird. Ein entscheidender Vorteil, gerade bei besonderen Objekten.

**Als Mitglied des Schweizer Immobilienschätzer-Verbands (SIV) stehen wir für Expertise auf höchstem Niveau.**

### Der erste Eindruck zählt

Wir stellen sicher, dass Ihre Immobilie in bestem Licht erstrahlt: hochwertige Fotografien, professionelle Grundrisspläne und ein durchdachtes Verkaufsdossier sind für uns selbstverständlich. Unsere Fachpersonen bereiten alle Unterlagen sorgfältig auf, damit Interessentinnen und Interessenten sofort erkennen, welches Potenzial und welchen Wert Ihre Liegenschaft bietet.

### Vermarktung & Netzwerk

Unser Netzwerk reicht weit über die Region hinaus, doch unser Herz schlägt für die Bodenseeregion. Durch die Nutzung eigener Datenbanken, klassischer Medien, Online-Portale und Social Media erreichen wir gezielt potenzielle Käuferinnen und Käufer. Besichtigungen führen wir persönlich und mit Gespür für die Besonderheiten Ihrer Immobilie und die Bedürfnisse der Interessierten durch.

### Verhandlung & Kommunikation

Selbstverständlich übernehmen wir für Sie sämtliche Verhandlungen mit den Interessentinnen und Interessenten setzen uns engagiert dafür ein, die optimalen Konditionen für Sie zu erreichen. Während des gesamten Verkaufsprozesses halten wir Sie auf dem Laufenden, informieren Sie transparent über Angebote und binden Sie in alle wichtigen Entscheidungen ein. Damit Sie stets den Überblick behalten und sich sicher fühlen.

### Reservation & Verkauf

Wir erstellen den Reservationsvertrag und koordinieren die Vorbereitung des Kaufvertrags. Bei der notariellen Beurkundung und dem Grundbucheintrag stehen wir Ihnen persönlich zur Seite, um einen einwandfreien Ablauf sicherzustellen. Wir unterstützen Sie bei der Abwicklung aller Formalitäten und helfen Ihnen, steuerliche oder rechtliche Fragen zu klären, damit Sie sich um nichts sorgen müssen.

### Schlüsselübergabe

Wir organisieren und administrieren die Übergabe der Liegenschaft an die neue Eigentümerschaft, um für alle Beteiligten einen reibungslosen und erfreulichen Start in ein neues Kapitel zu gewährleisten.

**Wir begleiten Sie – persönlich & unkompliziert.**



**Matthias Fleischmann**  
Spezialobjekte



**Nicole Morgenstern**  
Immobilienberaterin



**Sandra Trachsel**  
Immobilienberaterin



**Francine Gaggioli**  
Immobilienberaterin



**Concetta Bollinger**  
Immobilienberaterin



**Andreas Uhlmann**  
Immobilienberater



**Peter Koch**  
Immobilienberater



## Kontaktaufnahme & Beratung

- 1. Erstgespräch:** In einem persönlichen und unverbindlichen Gespräch klären wir gemeinsam Ihre Ziele, Bedürfnisse und Erwartungen.
- 2. Bewertung Ihrer Immobilie:** Wir erstellen eine sorgfältige Marktwerthanalyse, um den optimalen Verkaufspreis für Ihre Immobilie zu ermitteln.
- 3. Individuelle Verkaufsstrategie:** Auf Basis der Marktanalyse und Ihrer Wünsche entwickeln wir einen massgeschneiderten Vermarktungsplan, der bestmöglich auf Ihre Situation abgestimmt ist.



**Sie möchten Ihre Liegenschaft verkaufen?**

**Kontaktieren Sie uns.**



# Vom Untersee bis über den Atlantik



Matthias Fleischmann und die Atlantx-Jungs

**atlantx**

Sie legen ab: ohne Motor. Ohne Segel. Nur das Ruder in der Hand, der Ozean vor ihnen. Tausende Kilometer bis zum Horizont. Marco, Robin, Andreas und William – vier Männer, ein Ziel: den Atlantik im Ruderboot überqueren. Wochenlang nur Wasser, Wind und sie selbst. Kein Land in Sicht, keine Ablenkung, keine Ausflüchte. Eine selbstgewählte Grenzerfahrung. Doch nicht alle können sich ihre Challenge selbst wählen.

mehr zu Atlantx:



Wer eine Krebsdiagnose erhält, wird mitten aus dem Alltag gerissen. Ohne Vorbereitung, ohne Planung. Plötzlich ist alles anders. Für genau diese Menschen rudern die Jungs von Atlantx – für jene, die sich ihren Kampf nicht ausgesucht haben. «Dieses Projekt geht unter die Haut», sagt Matthias Fleischmann. «Es zeigt, wie viel wir bewegen können, wenn wir als Team funktionieren – und wenn wir den Mut haben, neue Wege zu gehen.»

## Die Challenge soll ein Symbol der Hoffnung sein – für alle, die ihren eigenen Ozean Tag für Tag durchqueren.

Das Fleischmann-Logo wird die vier Thurgauer auf dem Atlantik begleiten. Denn das Boot wurde durch starke Sponsoring-Partner finanziert und wird nach der mutigen Aktion verkauft. Der Erlös wird an die Krebsliga gespendet. Bis dahin ist es aber noch ein weiter Weg. Nur wenn sich alle aufeinander verlassen können, kommt das Boot voran. «Wollen wir am Ziel ankommen, braucht es mehr als pure Muskelkraft. Vertrauen und Verständnis bilden die Grundlage unserer Mission», sagt William Stampfli von Atlantx. Werte, auf die es nicht nur auf hoher See, sondern auch beim Immobilienkauf und -verkauf ankommt. Da geht es um mehr als Quadratmeter, Baujahr und Marktwerte – es geht um Vertrauen, Lebensgeschichten, Abschiede und Neuanfänge. Um Menschen, die loslassen. Und andere, die ankommen wollen.



## 4800 km

Rund 4'800 km sind es von der spanischen Insel La Gomera (28°N, 17°W) bis nach Antigua in die Karibik (17°N, 62°W).



## -12 Kilo

Durchschnittlich rund 12 Kilo Gewichtsabnahme pro Teilnehmer wird bei der Überquerung erwartet.



## 35+ Tage

Die vier Jungs sind voraussichtlich etwas länger als einen Monat auf See.



## 6+ Meter

Es gilt Wellen von über 6 Meter zu meistern.





# Nicole Morgenstern

Nicole Morgenstern begleitet Menschen beim Verkauf und Kauf von Immobilien in der Region Kreuzlingen und Untersee. Dabei stehen für sie vor allem die Geschichten dahinter im Fokus. Verwurzelt am Untersee, verbindet sie Fachwissen mit Feingefühl.

Nicole Morgenstern ist gebürtige Kölnerin. Nach einem Wirtschaftsstudium sowie einigen Jahren in der Pharma- und Textilbranche zog sie vor gut 20 Jahren an den Bodensee – zuerst nach Salenstein, dann nach Ermatingen und bald wieder zurück nach Salenstein. «Ich bin inzwischen fest hier verwurzelt», sagt sie. Obwohl sie Köln bis heute als ihre Heimat bezeichnet, fühlt sie sich in der Schweiz zuhause. «Ich komme gerne zurück, wenn ich Freunde besuche. Aber ich merke dann auch: hier am Untersee ist mein Platz.»

Auf der Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung absolvierte sie eine Weiterbildung zur Immobilienbewirtschafterin. «Mir war wichtig, etwas zu finden, das Menschen, Zahlen und Geschichten miteinander verbindet.» Noch während der Ausbildung entdeckte sie im Jahr 2021 eine Stellenanzeige von Fleischmann Immobilien. «Das war ein Glücksfall. Ich habe mich beworben und mich von Anfang an wohlfühlt.»

Nach einem Jahr wechselte sie intern in den Verkauf und absolvierte eine weitere Ausbildung zur Immobilienvermarkterin. «Ich hatte das grosse Glück, von meiner Vorgängerin Doris Meier ein Jahr lang hervorragend in die Region eingearbeitet worden zu sein. Ich habe viel von ihr gelernt.» Besonders schätzt sie, dass sie genau in der Region tätig ist, die sie liebt: «Der Untersee hat für mich eine besondere Romantik. Ich wollte nie woanders hin.»

Die Begeisterung für Immobilien liegt bei ihr übrigens in der Familie: «Meine Grosseltern führten ein grosses Bauunternehmen – vielleicht wurde mir das Interesse an Liegenschaften und Bauten in die Wiege gelegt.» Am meisten berühren sie jedoch die Geschichten der Menschen: «Ich begleite sie in entscheidenden Lebensmomenten. Für mich zählt nicht nur der Verkauf, sondern dass sich für die Beteiligten alles richtig anfühlt.»

**«Der Untersee hat für mich eine besondere Romantik. Ich wollte nie woanders hin.»**

Als etwas ganz besonderes empfindet Nicole das Team von Fleischmann Immobilien: «Wir arbeiten nicht täglich zusammen, aber wir sind verbunden. Es gibt kein Konkurrenzdenken – man hilft sich gegenseitig, fragt nach dem Reitturnier am Wochenende oder dem chaotischen Kindergeburtstag. Es ist ein echtes Miteinander.»

Privat steht für sie die Familie im Mittelpunkt. Zusammen mit ihrem Mann, ihren Kindern und dem Familienhund ist sie oft draussen unterwegs. Die Region Untersee ist ihr Zuhause und genau das gibt sie auch an ihre Kundinnen und Kunden weiter.



# Die Gesichter hinter dem F



**Concetta Bollinger**  
Immobilienberaterin



**Matthias Fleischmann**  
Inhaber | Geschäftsführer



**Francine Gaggioli**  
Immobilienberaterin



**Peter Koch**  
Immobilienberater



**Nicole Morgenstern**  
Immobilienberaterin



**Sandra Trachsel**  
Immobilienberaterin



**Andreas Uhlmann**  
Immobilienberater



**Valérie Brunner**  
Auszubildende



**Doris Bünter**  
Verkaufsunterlagen



**Anja Diem**  
Leiterin Back Office | HR



**Anja Fleischmann**  
Projekte | Begründungen



**Angélique Funke**  
Leiterin Rechnungswesen



**Heidi Kämpfer-Wellauer**  
Sekretariat



**Priska Kuster**  
Leiterin Verkaufsunterlagen



**Barbara Zingg**  
Leiterin Marketing



**Monika Zürcher**  
Verkaufsunterlagen

Familientradition  
seit 1989.

**FLEISCHMANN**  
Immobilien