

FLEISCHMANN

Ostschweizer
Immobilienmagazin

06.26

Wechsel
mit Weitblick



4

Fokusthema:
Ein neues Kapitel,
bewusst gewählt

12

Liegenschaften:
Ausgewählte Objekte
aus der Region

14

Dienstleistungen:
Ihre Partnerin von A–Z

8

Immobilienperle:
Jugendstil,
neu entdeckt

16

Fleischmann-Häppchen:
Wissenswertes
auf einen Blick

18

Porträt:
Anja Fleischmann

19

Team:
Die Gesichter
hinter dem F



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

Niederlassungen
Frauenfeld
Kreuzlingen

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

Bildwelten
Cover & Seite 2, 8, 9, 10, 11:
Parti Premraj, ONDRU STUDIOS
(Fotograf & Konzept),
Laura Otto (Model),
Seite 4: Fruitjuicer AG
Seite 12 & 13:
Fleischmann Immobilien AG
Seite 14, 15, 18, 19:
Yarima Stark (Fotografin)
Seite 17: Lorenz Reifler (Fotograf)

Druck
Bodan AG Druckerei und Verlag,
Kreuzlingen

Kreuzworträtsel
Seite 17:
Lösungswort: FORMEL F

Auflage
22'900 Exemplare

Folgen Sie uns auf:



Liebe Leserin,
lieber Leser

Manchmal liegt die grösste Veränderung im bewussten Loslassen. Wer lange im eigenen Haus lebt, weiss: Ein Zuhause ist mehr als Quadratmeter und Zimmeranzahl – es ist ein Ort voller Erinnerungen, gewohnter Abläufe und vertrauter Aussichten. Genau deshalb braucht der Gedanke, diesen Ort hinter sich zu lassen, Zeit, Mut und die richtige Begleitung.

In dieser Ausgabe tauchen wir ein in eine Geschichte, die zeigt, was es bedeutet, einen grossen Schritt frühzeitig und selbstbestimmt zu gehen und dabei mehr zu

gewinnen, als man zu glauben wagt. Denn es ist ein Unterschied, ob man einen Wechsel aus Notwendigkeit vollzieht oder aus Überzeugung. Wer selbst entscheidet, wann der richtige Moment ist, behält nicht nur die Kontrolle, er erlebt den Prozess ganz anders: mit Neugier statt Angst, mit Offenheit statt Widerstand.

Wir zeigen Ihnen, wie ein Wechsel gelingt – praktisch, emotional und mit den richtigen Menschen an der Seite. Denn am Ende ist Wohnen nie nur eine Frage der Fläche, sondern der Momente, die in einem Zuhause entstehen. Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre, mit vielleicht dem einen oder anderen Gedankenanstoss, der dazu einlädt, die eigenen Horizonte zu verschieben.

Herzlichst

Matthias Fleischmann
Inhaber | Geschäftsführer

Ein neues Kapitel – bewusst gewählt

Es war kein Zwang, sondern eine bewusste Wahl: Heidi und Peter Grau haben als Senioren mit Mut ein neues Kapitel aufgeschlagen. Der Weg zur Attika-Wohnung in Amriswil war aufregender als erwartet. Ein Prozess, der zeigt: Wer den Schritt selbst wählt und sich dabei gut begleiten lässt, erlebt ihn nicht als Verlust, sondern als ein erfrischendes Abenteuer, das weiter zusammenschweisst.

Heidi, Peter: Was war der eigentliche Auslöser, als ihr gedacht habt «jetzt ist es Zeit»?

Peter: Das war ein Prozess von gut zwei Jahren. Unser Zuhause war zweistöckig, der Garten war gross mit wunderschönen Rosenstöcken, brachte aber auch jedes Jahr dieselbe, teils mühsame, Arbeit mit sich. Irgendwann haben wir uns gefragt: Wieso brauchen wir eigentlich noch so viel Platz? Wir wollten ein Zuhause, wo wir einfach den «Schlüssel drehen und gehen» können.

Heidi: Ich hatte das Thema eigentlich schon länger im Hinterkopf. Aber während meiner 21 Jahre in der Politik und als Gemeindepräsidentin war mein Alltag komplett durchgetaktet. Da fehlte schlicht die Zeit und die innere Ruhe für solche weitreichenden Entscheidungen. Erst mit dem Ruhestand kam die Zeit für die privaten Dinge und auch diese Überlegungen. Als Peter das Thema dann konkret ansprach, bin ich fast vom Stuhl gefallen (lacht), merkte aber schnell: Er hat recht, jetzt ist der richtige Zeitpunkt für uns.

Wie seid ihr zu Fleischmann Immobilien gekommen?

Peter: Wir kannten Fleischmann Immobilien bereits seit Jahren, da sie den Verkauf meines Elternhauses übernommen hatten. Wir waren schon damals super zufrieden mit der Zusammenarbeit. Da wir dazumal so gute Erfahrungen gemacht hatten und alles absolut reibungslos verlief, war für uns von vornherein klar: Wenn wir unser eigenes Haus verkaufen, ist Fleischmann Immobilien die Partnerin, die für uns infrage kommt.

Wie lange dauerte der Verkaufsprozess und wer hat die Liegenschaft am Ende übernommen?

Peter: Das Haus war innerhalb von kürzester Zeit reserviert. Das war das Ergebnis einer punktgenauen Planung: Die Entscheidung, die Immobilie erst dann zu präsentieren, als der Garten in voller Blüte stand, hat sich voll ausgezahlt. Aber viel wichtiger als das Tempo war für uns das Ergebnis: Es wurde genau der richtige Käufer gefunden.

Heidi und Peter Grau geniessen ihr neues Zuhause.

Heidi: Es ist ein Einheimischer, der quasi mit dem Blick auf dieses Haus aufgewachsen ist. Jetzt macht er es mit seiner eigenen jungen Familie zu seinem neuen Zuhause. Dass Fleischmann jemanden gefunden hat, der eine so starke Verbindung zum Haus hat und auch perfekt in die Nachbarschaft passt, bedeutet uns enorm viel. Das ist für uns ein schöner Abschluss.

Zur Identität von Fleischmann Immobilien gehört die «Formel F» – frisch, fair, familiär. Wie habt ihr diese im Prozess konkret gespürt?

Peter: Es war diese Mischung aus hoher Professionalität und einer sehr menschlichen Ebene. Wir hatten nie das Gefühl, nur eine Nummer zu sein. Das zeigte sich zum Beispiel beim Thema Vertrauen: Wir haben dem Team von Anfang an unsere Hausschlüssel übergeben und das Team einfach machen lassen. Diese Offenheit und das Gefühl, dass da jemand mit dem gleichen Herzblut hinter dem Verkauf steht wie wir selbst, das macht für mich den familiären Aspekt aus.

Heidi: Für mich war es vor allem die Fairness und die absolute Verlässlichkeit. Wir bekamen ein echtes «Rundum-Sorglos-Paket». Gerade bei den komplexen Dingen wie der Grundstücksgewinnsteuer wurden wir an die Hand genommen. Es wurde uns alles so sauber erklärt und abgenommen, dass wir uns voll und ganz auf unseren eigenen Neuanfang konzentrieren konnten.

Was war das Schwierigste im ganzen Prozess?

Peter: Eindeutig das Timing. Es war eine logistische Punktlandung, die allen Beteiligten einiges abverlangte. Da sich unser Neubau wegen der damaligen Corona-Pandemie verzögerte, während der Termin für den Hausverkauf bereits feststand, wurde es am Ende extrem sportlich: Am 2. Oktober leisteten wir die Unterschrift für die neue Wohnung, am 9. Oktober war der Umzug und am 13. Oktober zogen bereits die Käufer in unser ehemaliges Haus ein. Enger hätte man es kaum planen können – aber am Ende hat alles nahtlos ineinandergegriffen.

Inwiefern hat sich euer Leben verändert, seit ihr in der Wohnung lebt?

Heidi: Es ist so viel leichter. Noch einmal einen Neustart zu machen, sich neu einrichten, Prioritäten setzen – das hat etwas

Befreiendes. Wir haben die Wohnung ganz nach unseren Bedürfnissen, auch dank dem mit uns befreundeten Bauherrn, geplant: keine einzige Schwelle im ganzen Haus, alles ist auf die Zukunft ausgerichtet. Wir haben diesen Schritt selbst und bewusst gemacht. Das ist ein gutes Gefühl.

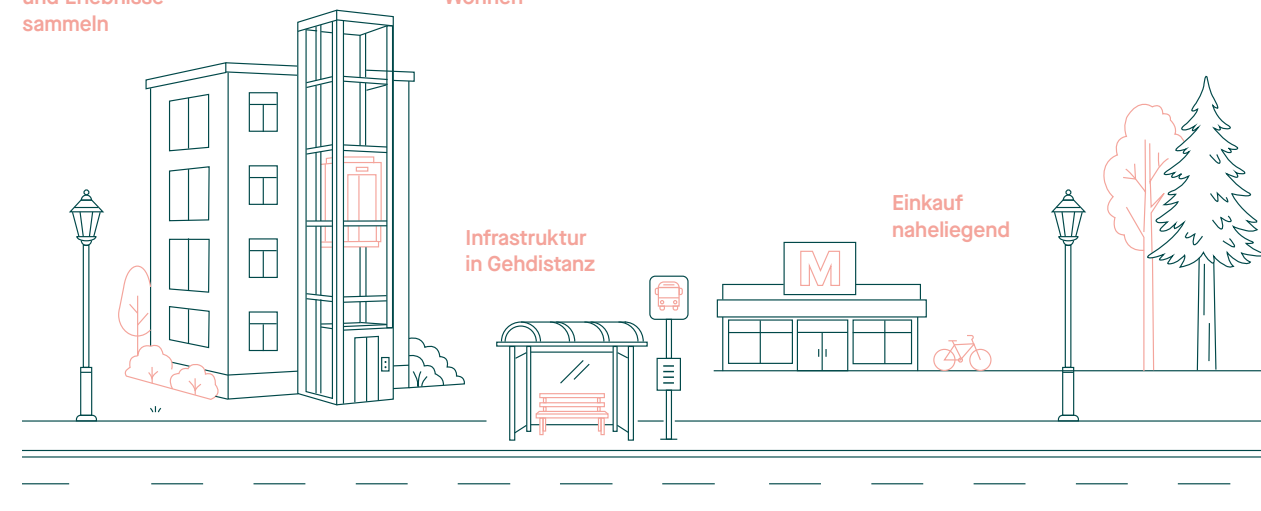
Peter: Ja, dieses befreiende Gefühl war fantastisch. Wobei ich zugeben muss, dass ich das Anpacken dann doch nicht ganz lassen konnte: Ich bin mittlerweile der Hausabwart unserer Stockwerkeigentümergeinschaft geworden. (lacht)

«Das Gefühl, dass da jemand mit dem gleichen Herzblut hinter dem Verkauf steht – das macht für mich den familiären Aspekt aus.»



Schlüssel drehen und Erlebnisse sammeln

Barrierefreies Wohnen



Immer mehr Rentnerinnen und Rentner tauschen das grosse Einfamilienhaus bewusst gegen eine kompaktere Wohnung – nicht aus Zwang, sondern aus Überzeugung. Weniger Unterhalt, mehr Mobilität: «Downsizing» (bewusst verkleinern) wird zur aktiven Lebensentscheidung.

Was würdet ihr jemandem mitgeben, der gerade vor diesem Schritt steht?

Heidi: Macht es, solange ihr noch fit seid und selbst entscheiden könnt. Wer wartet, bis es gesundheitlich nötig wird, hat deutlich weniger Spielraum – und viel weniger Freude am Prozess.

Peter: Nehmt euch Zeit, ohne Druck. Ich vergleiche das gern mit dem Autofahren: Wenn du unter Zeitdruck stehst, siehst du nur die Hindernisse auf der Strasse. Wenn du aber frühzeitig startest und genug Zeit hast, kannst du die Aussicht geniessen. Veränderung ist nie einfach, aber sie kann sehr schön und bereichernd sein.

Formel F im Fall der Graus

Die Formel F bedeutet für jeden und jede etwas anderes. Im Falle der Graus hat sie sich so gezeigt:

Frisch

→ Die Liegenschaft wurde erst dann inseriert, als der Garten in voller Blüte stand – ein Detail, das den Unterschied machte.
→ Mit der auf die Liegenschaft zugeschnittenen Marketingstrategie innert kürzester Zeit reserviert.

Fair

→ Der optimale Preis und der passende Käufer – beides zusammen führt zu einem erfolgreichen Abschluss.

Familiär

→ Egal, ob erste oder zweite Generation: Werner, Matthias und das Fleischmann-Team waren für Graus stets die erste Wahl.

Jugendstil, neu entdeckt



Horizonte zu verschieben bedeutet Mut. Mut, Gewohntes und Geliebtes loszulassen, aber auch Selbstbestimmung, das eigene Leben in die Hand zu nehmen und für sich zu entscheiden. Egal, in welchem Lebensabschnitt. Denn wer loslässt, macht Platz für etwas Neues und beginnt ein Abenteuer, das man sich vorher nicht hätte vorstellen können.



Amriswil

Immobilienperle im Fokus



Zimmer
9.5



Wohnfläche
230.5 m²



Grundstücksfläche
1309 m²



Baujahr
1904

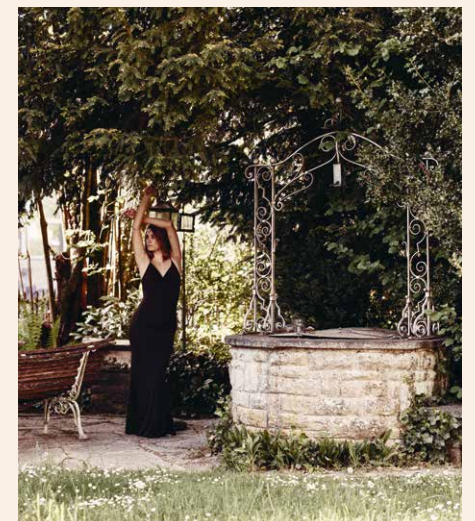


Ein Stück Baugeschichte

Erbaut 1904, steht diese Jugendstilvilla in Amriswil bis heute für eine Epoche, in der Handwerk, Architektur und Liebe zum Detail auf besondere Weise zusammengefunden haben. Bereits beim Eintreten wird spürbar, mit welcher Sorgfalt und welchem Qualitätsanspruch dieses Haus neu erweckt wurde.

Räume von über 2.8m Höhe verleihen der Immobilie ein offenes, lichtdurchflutetes und ein beinahe festliches Ambiente. Original erhaltene Böden, historische Materialien sowie aufwendig restaurierte Details erzählen die Geschichte des Hauses weiter und verleihen jedem Raum seinen eigenen Charakter.

Besonders eindrücklich zeigt sich dies in der Veranda mit ihrer restaurierten Buntverglasung. Handgefertigte Elemente mit Blüten, Vasen und feinen Schleifen machen diesen Ort zu etwas Einzigartigem und verschaffen selbst alltäglichen Momenten eine besondere Atmosphäre.



Ausgewählte Objekte aus der Region

Von Weinfeldern bis Ermatingen, vom Landhaus bis zur Stadtwohnung – Fleischmann Immobilien begleitet den Verkauf aussergewöhnlicher Liegenschaften in der ganzen Ostschweiz, mit speziellem Fokus auf den Thurgau. Jedes Objekt ist einzigartig. Und jedes verdient eine Vermarktung, die das sichtbar macht.

Einfamilienhäuser



Weinfeldern



Kreuzlingen



Bürglen

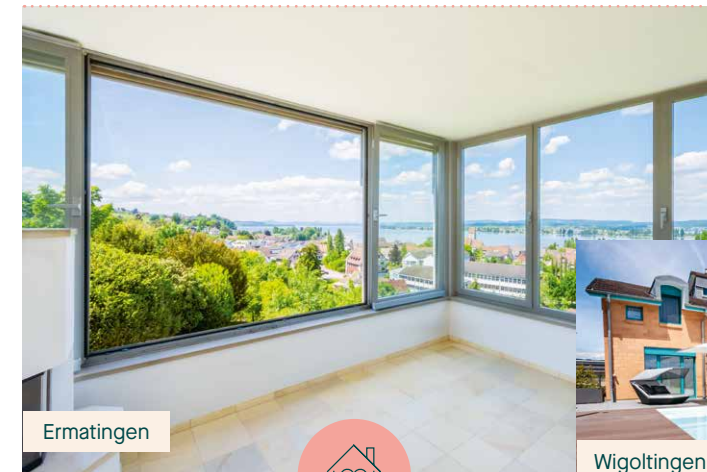
Landwirtschaft



Lustdorf



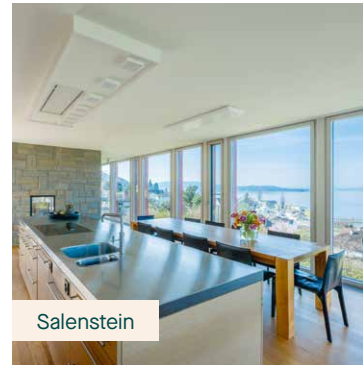
Kümmertshausen



Ermatingen



Wigoltingen



Salenstein

Exklusive Objekte

Wohnungen



Herdern



Weinfeldern

Alle unsere aussergewöhnlichen Liegenschaften entdecken Sie jederzeit auf unserer Website:



Ihre Partnerin von A-Z

Ob das Haus nach Jahren zu gross geworden ist, Sie zum ersten Mal eine Wohnung kaufen oder Sie eine Erbschaft regeln dürfen: Wir begleiten Sie persönlich durch jeden Schritt. Mit ehrlicher Beratung, fundiertem Fachwissen und einem Netzwerk, das die Ostschweiz kennt.

Ehrliche Einschätzung, klarer Wert

- Marktgerechte Bewertung auf Basis aktueller Daten und bewährter Methoden – zertifiziert von der Schweizerischen Maklerkammer
- Spezialwissen bei Umbauten, älteren Liegenschaften und Neubauprojekten
- Klare, ehrliche Einschätzung – ohne Druck, ohne Floskeln

Ihre Liegenschaft von ihrer besten Seite

- Professionelle Fotos, Grundrisspläne und ein ansprechendes Verkaufsdossier. Etwas fehlt? Kein Problem! Wir beschaffen oder erstellen diese Unterlagen gerne für Sie. Zudem organisieren wir auf Wunsch jegliche Aufgaben rund um ihre Liegenschaft. Sei es eine Räumung, Reinigung oder beispielsweise Gartenarbeiten.
- Sichtbarkeit auf den relevanten digitalen und analogen Kanälen wird erzeugt.
- Die Geschichte Ihres Objekts wird für die richtigen Käuferinnen und Käufer erzählt.

Die richtigen Menschen zum richtigen Zeitpunkt

- Weitreichendes Netzwerk in der Ostschweiz und darüber hinaus
- Gezielte Ansprache auf den passenden Kanälen

Von der Einigung bis zur Schlüsselübergabe

- Verhandlungen führen wir für Sie engagiert, transparent und auf Ihrer Seite
- Kaufvertrag, Notartermin, Grundbucheintrag: alles aus einer Hand
- Persönlich begleitet bis zum letzten Schritt und auch danach



Kontaktaufnahme & Beratung



1.

Erstgespräch

In einem persönlichen und unverbindlichen Gespräch klären wir gemeinsam Ihre Ziele, Bedürfnisse und Erwartungen.

2.

Bewertung Ihrer Liegenschaft

Wir erstellen eine sorgfältige Marktweranalyse, um den optimalen Verkaufspreis zu ermitteln.

3.

Individuelle Verkaufsstrategie

Auf Basis der Analyse entwickeln wir einen massgeschneiderten Vermarktungsplan – abgestimmt auf Ihre Situation.

Neue Podcastfolge:
«Formel F» – Der verständliche Einblick in die Immobilien-Welt mit Charme und garantiertem Aha-Effekt.

Schon reingehört?



Formel



Was kostet das Wohnen im Stockwerkeigentum wirklich?

Wer vom Einfamilienhaus in eine Eigentumswohnung wechselt, stellt schnell fest: Die Kosten sind nicht zwingend tiefer, aber planbarer. Wir zeigen wie.



Nebenkosten (Heizung, Warmwasser, Allgemestrom, Hausreinigung und laufender Unterhalt): je nach Grösse und Gebäude rund CHF 350–550 pro Monat.



Verwaltungskosten: Die Stockwerkeigentümergeinschaft beauftragt eine Verwaltung: typischerweise CHF 40–60 pro Monat.



Erneuerungsfonds: Jede Eigentümerin, jeder Eigentümer zahlt laufend ein. Richtwert: 0.3–0.5 Prozent des Gebäudeversicherungswerts pro Jahr, aufgeteilt auf alle Wohnungen.



Wo Sie entlastet werden: Organisation und Ausführung von Gartenpflege, Reparaturen sowie haustechnischen Anlagen (Heizung, Lift etc.) – finanziert über das Gemeinschaftsbudget und den Erneuerungsfonds.

i

Gut vorbereitet – wie Familie Grau:

Heidi und Peter Grau haben es selbst erlebt: Wer frühzeitig plant und die richtige Begleitung

an der Seite hat, erlebt einen Wohnsitzwechsel nicht als Belastung, sondern als Aufbruch. Mehr zu ihrer Geschichte lesen Sie auf **Seite 4**.

Gut vorbereitet: Was Sie vor dem Hausverkauf regeln sollten

- **Marktwerteinschätzung einholen:** Online möglich oder für eine detaillierte und aussagekräftige Bewertung empfehlen wir einen Termin mit uns vor Ort.
- **Unterlagen zusammenstellen:** Grundbuchauszug, Baupläne, Gebäudeversicherungspolice, Investitionen, letzter Serviceleistungen
- **Zeitplanung:** Jeder Verkauf ist individuell, die mögliche Dauer planen wir mit Ihnen gemeinsam. Rechnen Sie mit 3–9 Monaten vom Erstgespräch bis zur Schlüsselübergabe.
- **Familie einbeziehen:** Ein Hausverkauf ist oft auch emotional, weshalb es sich empfiehlt, alle Beteiligten frühzeitig zu informieren.
- **Liegenschaft vorbereiten:** Bevor Fotos gemacht werden, sollten kleine Mängel fachgerecht behoben sowie der Garten und die Umgebung aufgefrischt werden, um die Liegenschaft im besten Licht zu präsentieren.
- **Treuhänder informieren:** Steuerliche Aspekte rechtzeitig klären, hilft Überraschungen zu vermeiden.
- **Frühzeitig erfahrene Unterstützung holen:** Je früher wichtige Themen geklärt werden, desto entspannter verläuft der Verkauf.



Fleischmann bei den «Bösen»

Am diesjährigen Nordostschweizerischen Schwingfest haben sich die «Bösen» (also die besten Schwinger) in Güttingen im Sägemehl um den Titel und die

schönsten Preise aus dem Gabentempel duelliert. Chälbli «Vaiana» wurde dabei von Fleischmann Immobilien gespendet. «Ich bin froh, musste ich nicht selbst ins Sägemehl. Aber schon sehr eindrücklich, was die Sportler physisch und mental leisten», zeigt sich Matthias Fleischmann beeindruckt.

Wohnwissen quer gedacht



Horizontal:

- (A) Wohnung über zwei Etagen
- (C) Architekturepoche mit verspielten Ornamenten
- (D) Darlehen zur Finanzierung einer Immobilie
- (E) Gemeinschaftlich finanzierte Rücklagen bei Stockwerkeigentum

Vertikal:

- (B) Schriftliche Vereinbarung beim Immobiliengeschäft
- (F) Berechnung der Finanzierbarkeit einer Immobilie
- (G) Geschätzter Wert einer Immobilie

Lösungswort:
im Impressum auf Seite 2

Bevor die erste Tür aufgeht.



Seit anderthalb Jahren ist Anja Fleischmann bei Fleischmann Immobilien und verantwortlich dort ein Spezialgebiet, das nur wenige kennen: die Stockwerkbegründung. Sie begleitet Bauträger- und Eigentümerschaften durch den gesamten Prozess, von den ersten Plänen bis zum rechtlich gesicherten Eigentumsanteil. Eine Aufgabe, die weit vor dem ersten Einzug beginnt.

Nach der Handelsmittelschule in Frauenfeld und mehreren Jahren in der Debitorenbuchhaltung stieg Anja 2017 als Quereinsteigerin in die Immobilienbranche ein – zunächst als Bewirtschafterin und Buchhalterin. 2021 schloss sie den eidgenössischen Fachausweis als Immobilienbewirtschafterin ab. Mit der Zeit spürte sie, dass sie mehr wollte: eine Arbeit, bei der ein Projekt von Grund auf entsteht und sie jemanden auf diesem Weg begleiten kann.

«Jemanden von Anfang bis Ende begleiten zu können und dabei Wissen weiterzugeben: Das macht mir echte Freude.»

Anjas Arbeit ist technisch anspruchsvoll und verlangt Genauigkeit: Sie wertet Pläne aus, berechnet Wertquoten, regelt Sonderrechte und legt so die rechtliche Grundlage dafür, dass aus einem Gebäude einzelne, klar definierte Eigentumseinheiten werden. Beim Stockwerkeigentum kauft man eben nicht einfach eine Wohnung – man erwirbt einen Anteil an einem gemeinsamen Haus, mit Rechten und Pflichten, die alle betreffen. «Stockwerkeigentum heisst: Du bist nicht mehr allein. Du teilst ein Haus mit anderen und triffst gemeinsam Entscheidungen.»

Dass ihr Job von zu Hause aus funktioniert, ist für Anja als zweifache Mutter kein Selbstverständnis, sondern ein Privileg. «Frisch, fair, familiär – das ist keine Formel, das ist etwas, das bei Fleischmann gelebt wird.» Für sie persönlich bedeutet das, dass Beruf und Familie vereinbar sind und dass man sich im Team gegenseitig unterstützt und respektiert. Nicht als Anspruch, sondern als gelebter Alltag.



Funktion
Projekte & Stockwerkbegründungen



Wohnort
Weinfelden



Bei Fleischmann seit
2024



Lieblingssort im Thurgau
«Bänkli» im Wald am Ottenberg



Ausbildung
Handelsmittelschule mit Berufsmaturität (2012), eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschafterin (2021)



Was kaum jemand über mich weiss...
Top Gun (1986) ist einer meiner Lieblingsfilme – und beim Anblick der Piloten kitzelt es mich jedes Mal. Hätte ich keine Angst vor G-Kräften, würde ich sofort mitfliegen.

Die Gesichter hinter dem F



Matthias Fleischmann
Inhaber & Geschäftsführer



Andrina Flury
Fachassistentin Immobilienberatung



Francine Gaggioli
Immobilienberaterin



Deline Hörnlmann
Fachassistentin Immobilienberatung



Peter Koch
Immobilienberater



Nicole Morgenstern
Immobilienberaterin



Sandra Trachsel
Immobilienberaterin



Andreas Uhlmann
Immobilienberater



Valérie Brunner
Auszubildende



Doris Bünler
Verkaufsunterlagen



Anja Diem
Leiterin Back Office & HR



Anja Fleischmann
Projekte & Begründungen



Angélique Funke
Leiterin Rechnungswesen



Heidi Kämpfer-Wellauer
Fachassistentin Immobilienberatung



Priska Kuster
Leiterin Verkaufsunterlagen



Lovis Marsch
Auszubildender



Barbara Zingg
Leiterin Marketing



Monika Zürcher
Verkaufsunterlagen

Mehr über die Menschen in unserem Team erfahren:



Familientradition
seit 1989.

FLEISCHMANN
Immobilien