



Zwei Märkte, ein Ziel

Werner und Matthias Fleischmann erörtern mit Benno Neff, was Äpfel mit Immobilien zu tun haben. Seiten 2 bis 4

Ostschweizer Immobilienmagazin

Hintergründe, Meinungen, Angebote



Der Markt beruhigt sich

Der Thurgauer Immobilienmarkt ist angespannt. Eine Analyse zum Jahresende mit dieser Erkenntnis: Die Preise stabilisieren sich. Seite 5



Zustupf für neue Uniformen

Die Musikgesellschaft Aadorf mit Präsident Hubert Bürgisser gewinnt den Jokerpreis des Tischset-Wettbewerbs. Was er damit machen will. Seite 6



Angebote in der Region

Qualitätsliegenschaften zu attraktiven und fairen Preisen. Alle Liegenschaftsangebote auf einen Blick. Seiten 7 bis 10

Äpfel mit Immobilien vergleichen

Das Aushängeschild des Kantons Thurgau ist der Apfel. Benno Neff als Geschäftsführer der Tobi Seeobst zeigt uns im aktuellen Immobilienmagazin auf, wie dieser verarbeitet und vermarktet wird. Durch die Konzentration auf das Kerngeschäft, frische Früchte zu vertreiben, ist die Gruppe erfolgreich unterwegs. Sehr wichtig ist das Vertrauen in die bäuerlichen Betriebe. Diese werden beraten und liefern die Früchte – im Wissen, dass der endgültige Preis erst nach der Qualitätszuweisung und dem Verkauf erfolgt.

Obwohl im Immobiliengeschäft die Verkäufer schon früh die Preiserwartungen hochschrauben, ist der Ablauf identisch: Der Markt zeigt das Resultat erst bei Vertragsabschluss, also bei der Unterzeichnung auf dem Grundbuchamt. Vorher müssen der Zustand und die Finanzierung abgeklärt werden. Sicherlich, das Preisniveau ist noch sehr hoch. Der Markt beruhigt sich jedoch und es wird noch wichtiger, den Preis einer Liegenschaft richtig anzusetzen. Denn ohne Nachfrage ergibt sich eine unnötige Basarmentalität.

Wir vermitteln alle Arten von Immobilien in unserer Region. Dabei sind je nach Objekt und Lage die Nachfrage und die Werte unterschiedlich. Hier bringen wir unser Fachwissen und unsere Erfahrung ein und können unseren Kundinnen und Kunden einen echten Mehrwert bieten. Seit 35 Jahren arbeiten wir vertrauensvoll mit unseren Auftraggebern zusammen. Die Tage werden nun kürzer und kühler. In dieser Zeit beschäftigen wir uns mit den neuen Mandaten und bereiten diese vor, um anfangs Frühling wieder stärker auf dem Immobilienmarkt in Erscheinung zu treten. Gerne nehmen wir uns Zeit, bei Bedarf auch für Sie eine kostenlose Offerte auszuarbeiten.

Eine schöne Adventszeit und freundliche Grüsse,

Werner Fleischmann

Früchte wollen gehegt und gepflegt werden, wenn sie gedeihen und zu einem guten Marktpreis verkauft werden sollen. Genauso ist es mit Immobilien, an die insbesondere im landwirtschaftlichen Umfeld höhere Ansprüche gestellt werden. Das hat Werner und Matthias Fleischmann motiviert, mit Benno Neff von Tobi Seeobst einen Blick auf die beiden Märkte zu werfen. Dabei haben sie noch mehr interessante Berührungspunkte ausgemacht.

«Schuster, bleib bei deinen Leisten.» Dieses Sprichwort hat sich die Tobi Seeobst AG mit Betrieben in Bischofszell und Egnach auf die Fahne geschrieben, sagt deren Geschäftsführer Benno Neff: «Wir sind darauf spezialisiert, frische Früchte zu vertreiben.» So selbstverständlich war das nicht immer in der bewegten Firmengeschichte, die eng mit der Landwirtschaft und damit auch mit bäuerlichen Liegenschaften verknüpft ist. Der einstige «Gemischtwarenladen» in Bischofszell hat sich nach einer Schiefelage Ende der 1990er-Jahre auf sein jetziges Kerngeschäft fokussiert und gedeiht seither. Von dieser Fokussierung und den getätigten hohen Investitionen profitieren die Bauern in der weiteren Region, die zum Teil selber in das Unternehmen investiert haben. Damit hat Tobis Seeobst den Strukturwandel erfolgreich gemeistert.

Auf das Kerngeschäft konzentrieren

Werner Fleischmann, Inhaber von Fleischmann Immobilien, konzentriert sich seit fast 35 Jahren auf die Vermittlung von Liegenschaften. Der landwirtschaftliche Strukturwandel habe ihn schon immer dazu veranlasst, in seinem Unternehmen den Geschäftsbereich für Bauernhöfe einen hohen Stellenwert einzuräumen: «Im landwirtschaftlichen Immobiliengeschäft sind wir in unserer Region Marktführer.» Dementsprechend schätze er sich besonders glücklich, unter seinen Liegenschaftsexperten in der Person von Andreas Uhlmann auch einen aktiven Bauern zu wissen. Uhlmann als Inhaber eines Acker- und Gemüsebaubetriebs weiss, wie er seine Produkte auf den Markt bringen kann, und ist versiert, wenn es um die optimale Vermarktung landwirtschaftlicher Liegenschaften geht. Berührungspunkte mit dem Obst- und Beerenanbau gehören zu seinem Alltag.

Auswirkungen auf Bauten

«Im Obstbau braucht es je länger, desto weniger Gebäulichkeiten, da wir mit unseren Investitionen die Rationalisierung der Obst-



Werner und Matthias Fleischmann lassen sich von Benno Neff die Sortieranlage für Äpfel erklären, die automatisch Grössen, Farben, Gewicht und Mängel erkennt und für die Bauern die detaillierten Abnahmemengen mit Preis errechnet.

und Beerenproduktion begünstigen», sagt Benno Neff. So betreibe sein Unternehmen für die Bauern ein grosses Kühllager und übernehme die Sortierung, Verpackung und Vermarktung. Damit einhergegangen ist die Spezialisierung und wachsende Unternehmensgrösse bei den bäuerlichen Betrieben, die mitunter von der betriebswirtschaftlichen und Sortenberatung der Tobi Seeobst AG profitieren. Matthias Fleischmann, Geschäftsleiter von Fleischmann Immobilien, wollte von Benno Neff wissen, welchen Stellenwert die Nachhaltigkeit im Obst- und Beerenmarkt ge-

niesse. Neff stellt fest, dass «die Betriebe bei einem Generationenwechsel eher vergrössert werden, um den Fortbestand zu gewährleisten. Ausserdem sei «die Nachfrage nach Bioprodukten noch leicht steigend», was eine Chance darstelle.

Aufgrund der häufiger auftretenden Extremwetterereignisse sei ein Witterungsschutz bei vielen Kulturen heute Pflicht. Dies habe allerdings Auswirkungen auf die Infrastruktur. Hagelschutznetze über Apfelplantagen oder Tunnels mit Insektenschutznetzen im Beerenanbau seien notwendig, damit die

Betriebe auch künftig wirtschaftlich betrieben werden können. Leider, so Neff «wurden die Vorschriften im Laufe der Zeit immer anspruchsvoller. Praktikable Lösungen beim Bau von Hagel- oder Vogelschutznetzen ohne fixe Fundamente oder von Gewächshäusern in Form von Wandertunnels müssen darum weiterhin möglich sein.»

Land und Bauten getrennt verkaufen

Diese Entwicklung hat Einfluss auf die Vermarktung landwirtschaftlicher Liegenschaften. Im Gegensatz zur Milchwirtschaft

würden im Obst- und Beerenbau keine Betriebsgemeinschaften gegründet oder -zusammenlegungen vollzogen, weiss Neff. Die veränderten Grössenverhältnisse hätten indes einerseits zur Folge, dass kleinere Höfe umgenutzt werden können. Grössere Betriebe andererseits müssten zusätzliche Unterbringungsmöglichkeiten für die saisonalen Erntehelfer schaffen, die oft aus Osteuropa kämen und nur für wenige Wochen im Einsatz seien. Denn trotz Automatisierung sei in der Obst- und Beerenproduktion immer noch viel behutsame Handarbeit erforderlich. Matthias Fleischmann zieht die Parallele zur Immobilienbranche, wo «beim Verkauf nebst der zunehmenden Digitalisierung immer noch sehr viel Fingerspitzengefühl und detaillierte Marktkenntnisse nötig sind». Er erklärt, dass die Nachfrage nach Liegenschaften, die umgenutzt werden können, weiter hoch sei. Häufig gehe es bei Veränderungen der Besitzverhältnisse für ausserlandwirtschaftliche Nutzung darum, die Haltung von Kleintieren oder Pferden zu ermöglichen.

Vertrauensbasis als Erfolgsfaktor

Die Komplexität der beiden so unterschiedlichen Märkte lässt eine weitere Schnittmenge in der Geschäftstätigkeit erkennen: die Verlässlichkeit. Zwar wird im Immobilienbereich mit Maklerverträgen ein Rahmen für die Leistungen geschaffen. Doch ohne gegenseitiges Vertrauen seien Liegenschaftsgeschäfte nicht denkbar, sagt Matthias Fleischmann. Benno Neff betont seinerseits, dass mit den meisten Lieferanten auf Vertrauensbasis, Erfahrungsschatz und ohne Ablieferungsverpflichtung zusammengearbeitet werde.

Baubewilligungen im Clinch

Werner Fleischmann wie Benno Neff bedauern, dass sie in den vergangenen Jahren zu zunehmend feststellen mussten, dass Baubewilligungen zu einem Hürdenlauf würden. Denn sowohl die landwirtschaftlichen Bedürfnisse als auch die Interessen bei ausserlandwirtschaftlichen Nutzungen stünden oft im Clinch mit Einsparungen, Einschränkungen in der Landwirtschaftszone oder mit dem Objektschutz. Sie wünschen sich für die Zukunft Lösungen nach Augenmass, die sinn- und massvolle Veränderungen möglich machen. Es stünden, so Neff, noch etliche Obst- und Beerenproduzenten vor einem Generationenwechsel oder einem Vergrösserungsentscheid, denn: «Der kleine Gemischtwarenladen ist auch bei den Bauern ein Auslaufmodell.»

Produkte richtig sortieren und anbieten



Die Äpfel bei Tobi Seeobst und die Liegenschaften bei Fleischmann Immobilien müssen gleich sorgfältig «sortiert» und angeboten werden.

Was eine Sortieranlage für Äpfel mit der Aufbereitung von landwirtschaftlichen Liegenschaften an Ähnlichkeiten aufweist, vermag zu erstaunen.

Bei ihrem Besuch bei Tobi Seeobst liessen sich Matthias und Werner Fleischmann den Vearbeitungsprozess für Früchte schildern. Geschäftsleiter Benno Neff erklärt ihn. So werden etwa Äpfel von den Produktionsbetrieben angeliefert und in Kühlräumen eingelagert. Vor dem Verkauf kommen sie auf das Förderband der Sortieranlage und werden aufgrund verschiedener Kriterien sortiert: Grösse, Farbe, Reifezustand und Gewicht werden 70-fach fotografisch und digital erfasst. Je nach passendem Verwendungs-

zweck werden die unterschiedlichen Preise automatisch berechnet und die Auszahlung an die Produzenten aufgrund der aktuellen Marktverhältnisse in die Wege geleitet. Anschaulich berichtet Neff, dass dadurch zum Beispiel Äpfel mit Mängeln effizient erkannt und für die Produktion von Apfelsaft weiterverkauft werden können. Werner Fleischmann sieht Parallelen zum Verkauf einer landwirtschaftlichen Liegenschaft: «Die grösste Nachfrage besteht beim Hof. Für ein Haus mit Scheune und etwas Land wird nach wie vor ein Liebhaberpreis bezahlt. Jedoch ist das zusätzliche Landwirtschaftsland abzutrennen und unterliegt amtlichen Vorschriften, wie Grösse und Preis. Dazu kommt das Vorkaufsrecht des Päch-

ters. Der tiefste Preis wird für Wald bezahlt. All das zusammen gibt am Schluss auf dem Grundbuchamt einen Gesamterlös, aufgeteilt bis zu drei oder vier unterschiedliche Käufer.»

Tobi Seeobst AG in Zahlen

Anzahl Mitarbeitende	166
Umsatz/Jahr	116 Mio. CHF
Umschlag von Äpfeln	30'000 Tonnen
Umschlag von Birnen	7'500 Tonnen
Umschlag von Steinobst	3'800 Tonnen
Umschlag von Beeren	2'400 Tonnen
Umschlag Bio-Früchte	5'100 Tonnen
Kapazität Kühllager	19'000 Tonnen

Marktführerschaft stärken, Berufsnachwuchs fördern

Eine Herausforderung, die es derzeit praktisch in allen Wirtschaftsbereichen zu meistern gilt, ist der Fachkräftemangel. Wie Tobi Seeobst damit umgeht.

Tobi Seeobst setzt sich laut Geschäftsführer Benno Neff zusammen mit den Branchenverbänden dafür ein, dass mehr Obstfachleute ausgebildet werden. Dazu werden unter anderem die Schweizer Berufsmeisterschaften «SwissSkills» unterstützt. «SwissSkills» fördert als branchenübergreifende Organisation nach eigenen Angaben «die Exzellenz der

Berufsbildung» und «das Image der Berufsbildung». Hauptsächliches Ziel von Tobi Seeobst: die Marktführerschaft im Bereich Kern- und Steinobst festigen. In der Beerenproduktion will Neff ebenfalls weiter zulegen, da beispielsweise Heidelbeeren auf dem Markt je länger, desto beliebter werden. Einheimische Früchte stünden indes im harten Wettbewerb mit südlichen Früchten wie Mangos oder Khaki, die immer mehr auf den Markt drängen. Das wird im Angebot von Grossverteilern und grösseren Gastrobetrieben

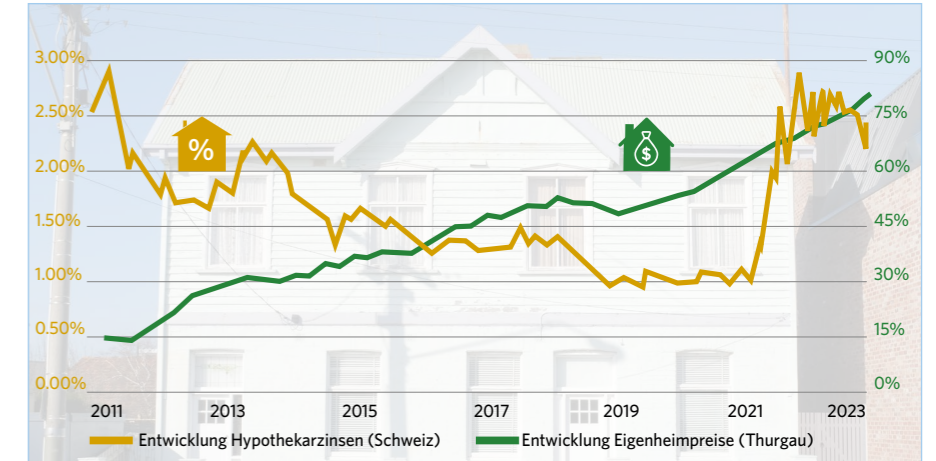
deutlich, den hauptsächlichen Abnehmern. Tobi Seeobst importiere jedoch bewusst nur Früchte, die auch in der Schweiz angebaut werden, sagt Neff: «In diesem Bereich haben wir grosses Fachwissen. Damit können wir viele Sorten bedeutend länger anbieten, womit sich unsere hohen Investitionen in automatisierte und digitalisierte Anlagen auszahlen». Oder anders und ganz konkret mit zwei Beispielen ausgedrückt: «Wenn jemand Äpfel oder Kirschen will – bei uns bekommt man sie am längsten in guter Qualität.»

Der Markt beruhigt sich

Die Preise auf dem Thurgauer Immobilienmarkt bewegen sich nach anhaltendem Steigflug auf hohem Niveau. Liegenschaftsexperte Werner Fleischmann analysiert den Markt zum Jahresende: Er betont, dass man die aufziehenden «Wolken am Konjunkturhorizont» ernst nehmen müsse. Unternehmensnachfolger und Sohn Matthias Fleischmann erklärt die Veränderungen bei den Kaufinteressierten.

Die Lage auf dem Thurgauer Immobilienmarkt sei angespannt, sagt Werner Fleischmann, Inhaber von Fleischmann Immobilien, in seiner Analyse zum Jahresende. Indes: «Die Preise stabilisieren sich.» Man müsse die aufziehenden «Wolken am Konjunkturhorizont» ernst nehmen. «Ich rechne nicht mit einem Immobiliengewitter aber mit einer spürbaren Abkühlung.» Immobilienbesitzerinnen und -besitzern rät er, «das Zuhause in erster Linie zu geniessen und sich keine Sorgen um einen schnellen Verkauf zu machen. Im Grundsatz spielt es für den grossen Teil der langjährigen Eigentümer keine Rolle, ob nun der aktuelle Preis höher oder tiefer ausfällt, weil sie in der Regel ohnehin von Wertsteigerung profitiert haben. Der effektive Marktwert wird sich erst zum Zeitpunkt des Verkaufs zeigen, und das kann hoffentlich noch Jahre dauern.»

Keine Kompromisse oder Fantasiepreise
Matthias Fleischmann, Geschäftsleiter bei Fleischmann Immobilien sagt: «Junge Familien, die Wohneigentum suchen, sind selektiver geworden und nicht mehr bereit, Fantasiepreise zu bezahlen.» Dadurch ver-



Die grüne Linie zeigt den Thurgauer Eigenheim-Index, der 1998 auf den Wert 100 festgesetzt worden ist (0%-Linie). In den ersten zehn Jahren bewegten sich die Preise tendenziell seitwärts, seither sind sie stark angestiegen. Die Hypothekarzinsen (gelbe Linie) waren zwischen 2011 und 2021 im Sinkflug. Nun sind sie wieder auf dem Niveau von 2011.

zögerten sich auch die Transaktionszeiten von der Ausschreibung bis zum Verkauf. Die angespannte Lage während der Corona-Zeit hat sich laut Matthias Fleischmann beruhigt. Dazu trage auch bei, dass nun Liegenschaften, die von älteren Generationen so lange wie möglich gehalten wurden, auf den Markt kommen. Es zeige sich, dass das Angebot wieder grösser werde. Die Zinswende trage ihrerseits zur Beruhigung bei. Aufgrund der hohen Preise und erhöhten Zinskosten seien die Ansprüche gestiegen: «Kompromisse werden viel seltener eingegangen. So ist ein älteres Reihenmittelhaus mit Ölheizung derzeit sehr schwierig zu verkaufen. Auch bei luxuriösen Liegenschaften werden kaum noch Kompromisse gemacht. Und wenn, wirkt sich das direkt auf den Preis aus.»

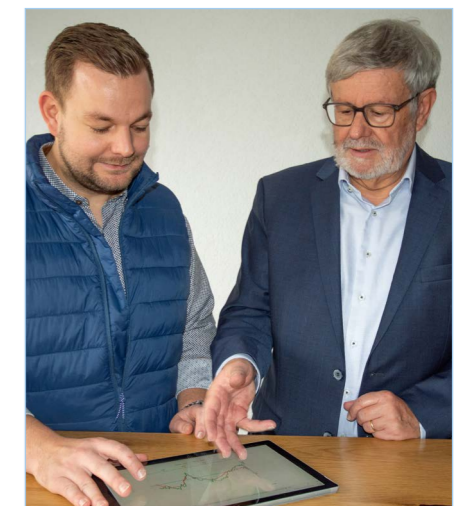
Preise richtig festsetzen

Deshalb sei es auf Verkaufsseite ratsam, «marktgerechte Preise» festzulegen, damit Häuser oder Wohnungen nicht zu «Ladenhütern» werden, sagt Werner Fleischmann: «Unrealistische Preise werden heute von den Banken nicht mehr finanziert, damit finden Transaktionen gar nicht mehr statt. Seien wir doch ehrlich: die meisten Vermögensverhältnisse sind dank der Immobilienpreissteigerungen über die Jahrzehnte extrem besser geworden.» Matthias Fleischmann kennt die Sorge seiner Generation: «Für eine junge Familie ist es praktisch unmöglich, Wohneigentum zu erwerben. Ohne die Mithilfe der Eltern geht dies meist nicht.» Jedoch könne es je nach Situation unangenehm sein, ein Darlehen anzufordern, weil dadurch Abhängigkeiten entste-

hen. Er denkt insbesondere an Familien mit mehreren Kindern.

Frauenfeld legt am meisten zu

Die Preise seien zwar noch lange nicht vergleichbar mit den Entwicklungen in der Nähe der Stadt Zürich, sagt Matthias Fleischmann. Gemäss dem Immobiliendienstleister lazi kostet ein durchschnittliches 5½-Zimmer-Einfamilienhaus in Frauenfeld bereits 1,5 Millionen Franken, in Zürich und Zug aber immer noch rund 3 Millionen Franken. Indes: «Bei den Preissteigerungen in den vergangenen drei Jahren hat vor allem Frauenfeld zugelegt. Ich rechne aber damit, dass sich auch in der Kantonshauptstadt in absehbarer Zeit eine gewisse Beruhigung einstellen wird.



Werner und Matthias Fleischmann diskutieren Lösungen, wie man optimal mit der Angebotsentwicklung sowie der Preis- und Zinsentwicklung auf dem Immobilienmarkt umgehen kann.

Zustupf für neue Uniformen gewonnen

Zum 125-jährigen Bestehen kleidet sich die Musikgesellschaft Aadorf im nächsten Frühling neu ein. Dank des Tischset-Wettbewerbs von Fleischmann konnten sich die Musikerinnen und Musiker schon im Vorfeld einen Zustupf sichern.

Zahlreiche Thurgauer Vereine machen ihre Veranstaltungen mit einer originellen Partnerschaft noch attraktiver: Fleischmann Immobilien organisiert Tischsets für die Events, auf denen die Besucherinnen und Besucher zwischendurch ein Buchstaben- oder Kreuzworträtsel lösen können. Die Organisatoren erhalten dafür einen Zustupf in die Vereinskasse.

Tischsets haben Tradition

Dieser «Tischset-Wettbewerb» gehöre bei der Musikgesellschaft Aadorf zum festen Programm, sagt Präsident Hubert Bürgisser: «Die Tischsets eignen sich ideal für unsere Unterhaltungskonzerte. Vor dem musikalischen Programm bieten wir nämlich oftmals ein Essen an. In Kombination mit den Tischsets von Fleischmann ist das jeweils ein positiver Auftakt, der auch bei den Gästen gut ankommt.» Der zusätzliche Zustupf, den sich die Musikgesellschaft dank des Gewinns des «Jokerpreises» sichern konnte, komme zum perfekten Zeitpunkt, betont Bürgisser: «Den Betrag setzen wir für unsere Neuuniformierung ein, die wir anlässlich unseres 125-Jahr-Jubiläums im kommenden Frühling feiern.»

Allererster Jugendmusiktag

Im Rahmen des Jubiläumsfests am 25. Mai 2024 wird die Musikgesellschaft Aadorf



Hubert Bürgisser, Präsident der Musikgesellschaft Aadorf, freut sich über den «Jokerpreis» der Tischset-Sponsoringaktion, den er von Liegenschaftsexpertin Francine Gaggioli erhält.

den allerersten Kantonalen Jugendmusiktag im Thurgau durchführen – notabene mit den Tischsets von Fleischmann. Die Nachwuchsarbeit liegt Hubert Bürgisser, der seit über 40 Jahren in der Musikgesellschaft Aadorf mitwirkt und bereits zum zweiten Mal als Präsident amtiert, besonders am Herzen.

Er gibt offen zu, dass es immer schwieriger werde, neue Mitglieder zu finden. Dank der Unterstützung der Sponsoren und der vielen Zuhörerinnen und Zuhörer an den Konzerten blicke er dennoch zuversichtlich in die Zukunft.

Gerätselt und gewonnen

Neben den Aadorfer Musikerinnen und Musikern dürfen sich drei Personen freuen, die das Rätsel erfolgreich gelöst haben: Den ersten Preis, einen Reka-Check im Wert von 300 Franken, hat Jürg Büchi aus Mammern an einer Veranstaltung der Musikgesellschaft Eschenz gewonnen. Der zweite Preis, ein Reka-Check im Wert von 200 Franken, geht an Daniela Opprecht aus Kreuzlingen, die eine Veranstaltung des Musikvereins Tägerwil besuchte. Den dritten Reka-Check für 100 Franken sicherte sich Lotti Bernhardt aus Wäldi: Sie löste das Buchstabenrätsel an einer Veranstaltung der Musikgesellschaft Hugelshofen.

Vereins-Partnerschaft ist sehr beliebt

Aufgrund der grossen Beliebtheit führt Fleischmann Immobilien die Veranstaltungs-Partnerschaftsaktion fort. Interessierte Vereine können sich bei Dominique Leuzinger, Fleischmann Immobilien AG, Weinfeldern melden: Telefon 071 626 51 58 oder E-Mail d.leuzinger@fleischmann.ch.

Aktiver Landwirt ist mit der Materie vertraut

Die Vermittlung landwirtschaftlicher Liegenschaften ist eine besondere Herausforderung für Fleischmann Immobilien. Dafür ist der spezialisierte Liegenschaftsexperte Andreas Uhlmann wie geschaffen: Als Meisterlandwirt und Treuhänder bringt er nebst Fachwissen die nötige Sensibilität mit.

Meist liegen landwirtschaftliche Liegenschaften ganz oder teilweise ausserhalb des Baugebiets. Dadurch unterstehen sie laut Uhlmann dem bäuerlichen Bodenrecht, dem Landwirtschaftsgesetz oder dem Pachtrecht. Gegenwärtig ist der Liegenschaftsexperte

damit beschäftigt, für die Pferdepension Storenberg am Dorfrand Müllheims eine Lösung für Kaufinteressierte auszuarbeiten. Auf dem



Andreas Uhlmann – auf Bauernhöfen voll im Element

Grund dieser Reitsportimmobilie hat er deshalb zusammen mit Werner und Matthias Fleischmann in einem kurzen Video festgehalten, worauf es besonders ankommt. Das Ökonomiegebäude mit Pferdestall und Reithalle steht exemplarisch für viele Immobilien im bäuerlichen Umfeld, für die eine Nachfolgelösung gesucht wird und für die Fleischmann Immobilien erfolgreich vermittelt.



Erfahren Sie mehr über die Herausforderungen in der Vermittlung von Liegenschaften im bäuerlichen Umfeld auf dem Fleischmann-Youtube-Kanal oder über www.fleischmann.ch.

Unsere Liegenschaften



AMRISWIL
4½-Zimmer-Maisonettewohnung
133 m² Wohnfläche, schöne Galerie
Preis: Fr. 795'000.-
Zuständig: Peter Koch



AMRISWIL
7½-Zimmer-Familienhaus mit Landhausstil
197 m² Wohnfläche, 1498 m² Landanteil
Preis: auf Anfrage
Zuständig: Concetta Bollinger



AMRISWIL
Charmante Maisonettewohnung
Grosszügige Terrasse und Südbalkon
Preis: Fr. 530'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



AMRISWIL
Einfamilienhaus mit viel Privatsphäre
6½ Zimmer, 160 m² Wohnfläche
Preis: Fr. 900'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Freistehendes 5½-Zimmer-Einfamilienhaus
Im bevorzugten Bergli Quartier
Preis: Fr. 1'350'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Neues 6½-Zimmer-Einfamilienhaus
Hochwertiger Ausbau mit Forster Küche
Preis: ab Fr. 1'220'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger

Schiessen Sie den Apfel ab!

Gewinnen Sie je einen von drei Harassen mit Äpfeln und weiteren Leckerbissen, persönlich geliefert von Werner und Matthias Fleischmann!

Wir testen Ihre Kenntnisse über den Thurgauer Apfel- und Immobilienmarkt: QR-Code scannen und online mitmachen, Antworten schicken per Mail an info@fleischmann.ch oder diesen Talon ausfüllen und per Post an Fleischmann Immobilien AG, Rathausstrasse 18, 8570 Weinfeldern. Bitte für eine allfällige Benachrichtigung mitschicken: Vorname, Name, Strasse/Nr., PLZ/Ort, Telefon. Einsendeschluss: 22. Dezember 2023.

Was erfordert bei der Vermittlung landwirtschaftlicher Liegenschaften besonderes Know-how?

- Kühe im Stall
- Apfelbäume
- Vorschriften für Trennung von Bauernhaus mit Umschwung und Landwirtschaftsfläche

Welche praktikablen Lösungen sollten für den Witterungsschutz auch in Zukunft möglich sein auf Apfelplantagen?

- Gewächshaus-Wandertunnels
- Strassentunnels
- Eisenbahntunnels

Welche Sorte Apfelbaum gilt als Urahn des Plantagenapfels und hat in manchem Garten heute noch einen hohen Zierwert?

- Fleischapfel
- Holzapfel
- Zierapfel

Welches ist sowohl eine Grundlage für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen einem Früchtegrosshandel und seinen Lie-

ferbetrieben als auch zwischen Immobilien-Vermittlungsfirma und deren Käufer-beziehungswise Verkäuferschaft?

- Vertrauensverhältnis
- Zinsen
- Bodenbeschaffenheit

Unsere Liegenschaften



ARBON AM BODENSEE
Naturnahes Wohnen «Raum am Ufer»
 3½- und 4½-Zimmer, Verkauf im Baurecht
Preis: ab Fr. 566'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Hochwertige Eigentumswohnungen
 6½ Zimmer, 176 m², Verkauf im Baurecht
Preis: ab Fr. 987'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Neue 5½-Zimmer-Eigentumswohnungen
 169.6 m² Wohnfläche, riesiger Balkon
Preis: ab Fr. 943'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



ARBON AM BODENSEE
Moderne Reihenhäuser
 Kinderfreundliches, verkehrsfreies Quartier
Preis: ab Fr. 1'325'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



BASADINGEN
Bauernhaus mit Scheune und Bauland
 Ideal für Pferdehaltung
Preis: Fr. 1'150'000.-
Zuständig: Andreas Uhlmann



BIRWINKEN BEI BERG
Kleines Eckhaus
 Mit Werkstatt/Atelier für Umbau
Preis: Fr. 360'000.-
Zuständig: Peter Koch



ETTENHAUSEN BEI AADORF
4½-Zimmer-Einfamilienhaus
 An erhöhter, sonniger Südhanglage
Preis: Fr. 880'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli



FRAUENFELD
Attraktive 5½-Zimmer-Wohnung
 Maisonette mit grosser Sonnenterrasse
Preis: Fr. 1'150'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli



GERLIKON BEI FRAUENFELD
Bauland mit bestehender Liegenschaft
 963 m² Landanteil, Wohnzone 2a
Preis: auf Anfrage
Zuständig: Francine Gaggioli



BUCH BEI FRAUENFELD
Remise als Lager oder Stall
 1920 m² Landwirtschaftland (nicht BGGB)
Preis: Fr. 200'000.-
Zuständig: Andreas Uhlmann



BUCH BEI FRAUENFELD
Bauernhausteil mit 2 Wohnungen
 Mietmöglichkeit von Stall und Pferdeboxen
Preis: Fr. 1'250'000.-
Zuständig: Andreas Uhlmann



BÜRGLEN
Zentrales Mittelhaus mit Atelier
 5½ Zimmer, 134 m² Wohnfläche auf 3 Etagen
Preis: Fr. 480'000.-
Zuständig: Peter Koch



MÄRSTETTEN
Kleine 4½-Zimmer-Wohnung
 Schöne, unverbaubare Aussicht, 2 TG-Plätze
Preis: Fr. 445'000.-
Zuständig: Peter Koch



MAUREN BEI WEINFELDEN
Teilrenovierte Altbauliegenschaft
 Mit idylischem Garten
Preis: Fr. 490'000.-
Zuständig: Peter Koch



MAUREN BEI WEINFELDEN
Baulandparzelle - ruhig gelegen
 Ca. 1511 m², Dorfzone 2
Preis: Fr. 570'000.-
Zuständig: Peter Koch



BÜRGLEN
Einfamilienhaus mit Potenzial
 169.6 m² Wohnfläche, Ausbaumöglichkeit
Preis: Fr. 830'000.-
Zuständig: Peter Koch



ENGWANG BEI WIGOLTINGEN
2043 m² Bauland mit Abbruchobjekt
 Zusätzlich ca. 704 m² Landwirtschaftsland
Preis: reserviert
Zuständig: Andreas Uhlmann



ESCHENZ AM UNTERSEE
Grosszügige Wohnung mit Blick auf den See
 4½ Zimmer, 128 m² Wohnfläche
Preis: Fr. 725'000.-
Zuständig: Nicole Morgenstern



NEUWILEN BEI KREUZLINGEN
Gut erhaltenes Bauernhaus mit Scheune
 1875 m² Landanteil, Weilerzone
Preis: reserviert
Zuständig: Andreas Uhlmann



NIEDERBÜREN
Grosszügiges Bauernhaus mit Scheune
 Ca. 2114 m² Landanteil, Landwirtschaftszone
Verkaufsrichtpreis Fr. 900'000.-
Zuständig: Andreas Uhlmann



PFYN BEI FRAUENFELD
Kompakter Bauernhof am Dorfrand
 Ideal für Heimwerker und Hobbytierhalter
Preis Fr. 810'000.-
Zuständig: Andreas Uhlmann

Unsere Liegenschaften



ROGGWIL
Gehöft an erhöhter Alleinlage
3612 m² Landanteil, Landwirtschaftszone
Preis: Fr. 1'700'000.-
Zuständig: Andreas Uhlmann



ROMANSHORN
Bauland mit altem Wohnhaus
1248 m² Landanteil
Preis: Fr. 1'000'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



SALMSACH
Helle Gartenwohnung in Seeufnähe
2½ Zimmer, 64 m² Wohnfläche
Preis: Fr. 430'000.-
Zuständig: Concetta Bollinger



STECKBORN AM UNTERSEE
Freistehendes Einfamilienhaus
An erhöhter Lage, See in Gehdistanz
Preis: Fr. 1'200'000.-
Zuständig: Nicole Morgenstern



STECKBORN AM UNTERSEE
Schöne Altstadtliegenschaft
Zwei Wohnungen und ein Ladenlokal
Preis: Fr. 960'000.-
Zuständig: Nicole Morgenstern



SULGEN
Gemütliche Wohnung mit Weitblick
4½ Zimmer, 112 m² Wohnfläche
Preis: reserviert
Zuständig: Peter Koch



WEINFELDEN
4½-Zimmer-Wohnung in Zentrumsnähe
113 m² Wohnfläche, helle Räume, 2 Balkone
Preis: Fr. 620'000.-
Zuständig: Peter Koch



WEINFELDEN
Exklusives Wohnhaus an bevorzugter Lage
Eindrucksvolle Aus- und Weitsicht
Preis: auf Anfrage
Zuständig: Peter Koch



WEINGEN TG
3932 m² Bauland mit Wohnhaus
Wohn-/Arbeitszone WA2
Verkaufsrichtpreis: Fr. 3'800'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli



WIGOLTINGEN
Liegenschaft mit Scheunen und Bauland
Renovationsbedarf, 2455 m² Landanteil
Preis: auf Anfrage
Zuständig: Peter Koch



ZIHLSCHLACHT
Charmantes 6½-Zimmer-Einfamilienhaus
Stilvoll saniert, ruhige und zentrale Lage
Preis: Fr. 645'000.-
Zuständig: Peter Koch



ZÜBERWANGEN SG
Repräsentative Liegenschaft
Mit fantastischer Aussicht bis zum Alpstein
Preis: Fr. 1'850'000.-
Zuständig: Francine Gaggioli

Ausgewiesene Expertise, professionelle Vermittlung



Concetta Bollinger
Liegenschaftsexpertin
Region Obersee/Rorschach



Matthias Fleischmann
Geschäftsführer
Region Obersee/Rorschach



Werner Fleischmann
Firmeninhaber
Region Obersee/Rorschach



Francine Gaggioli
Liegenschaftsexpertin
Region Frauenfeld/Hinterthurgau



Peter Koch
Liegenschaftsexperte
Region Mittelthurgau, Gewerbe



Nicole Morgenstern
Liegenschaftsexpertin
Region Kreuzlingen/Untersee



Andreas Uhlmann
Liegenschaftsexperte
Landwirtschaft

Ganzheitlicher Service für den Verkaufserfolg



Barbara Baumgartner
Leitung Sekretariat/Berufsbildnerin



Valérie Brunner
Lernende Kauffrau, 1. Lehrjahr



Doris Bünter
Verkaufsunterlagen/Internet



Anja Diem
Verkaufsassistentin



Angélique Funke
Leitung Rechnungswesen



Heidi Kämpfer
Sekretariat



Priska Kuster
Leitung Verkaufsunterlagen



Dominique Leuzinger
Marketing Print/Sponsoring



Barbara Zingg
Leitung Marketing



Monika Zürcher
Verkaufsunterlagen



«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 eindrucksvollen Vermittlungserfolgen. Vermittelt werden Liegenschaften aller Art (Bild oben siehe Seite 8: Buch bei Frauenfeld, Bauernhausteil und Remise als Lager oder Stall). 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, Kreuzlingen,
Stein am Rhein

Immer aktuell -
folgen Sie uns auf:

