



Kompetenz, aber auch Herz und Einfühlungsvermögen

Oesterle Immobilien Büro in Lindau eröffnet – Verkauf und Vermietung von Wohn- und Gewerbeobjekten

Das Unternehmen Oesterle Immobilien kann 2026 auf 30 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche verweisen. Der Hauptsitz befindet sich in Leutkirch und es gibt eine Niederlassung in Stuttgart. Nun wurde auch in Lindau ein Büro eröffnet. Büroleiterin ist hier Nele Schwerthaler. Eine Lindauerin, die nicht nur mit Fachkompetenz überzeugen kann, sondern auch mit einem großen Erfahrungsschatz, Ortskenntnis und Herz. Für sie gehören Einfühlungsvermögen, Menschlichkeit und Diskretion zu Eigenschaften, die wirklich gute Immobilienmakler auszeichnen.

Dass die Immobilienberaterin hält, was sie verspricht – davon berichten die hervorragenden Bewertungen ihrer Kunden im Internet und das beweist die hohe Empfehlungsrate zufriedener Kunden. „Sehr viele neue Kunden kommen zu uns, weil ihnen Menschen, mit denen wir beim Kauf der Verkauf einer Immobilie bereits zusammengearbeitet haben, von ihren guten Erfahrungen berichtet haben“, weiß Nele Schwerthaler.

Zu den Tätigkeitsbereichen von Oesterle Immobilien gehört nicht nur das klassische Vermittlungsgeschäft, sondern auch die Tätigkeit als Sachverständigenbüro, Hausverwalter, Investor und Projektentwickler. Mit seinen 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bietet es vom Bodensee über Oberschwaben und das Allgäu bis nach Stuttgart seine Immobiliendienstleistungen an und verfügt über ein großes Netzwerk.

Das Credo, nach dem die Makler bei Oesterle arbeiten, lautet: Mit Sicherheit mehr Leistung. „Ein Objekt in einer Top-Lage verkaufen oder über den niedrigsten Preis kann jeder. Ein guter Makler erzielt einen besseren Preis, betreut seine Kunden umfassend, das heißt, auch über den Kauf oder Verkauf hinaus, und begleitet seine Kunden mit Diskretion

und Einfühlungsvermögen“, sagt Nele Schwerthaler. Das fängt damit an, dass nicht alle Immobilien aus freien Stücken verkauft werden. Manche Eigentümer werden durch äußere Umstände, wie zum Beispiel eine Scheidung oder den Tod des Partners zum Verkauf veranlasst. Hier ist besonderes Fingerspitzengefühl gefordert, um einen reibungslosen und fairen Vermittlungsprozess zu gestalten. Und wer weiß schon, auf was man bei einem Kauf oder Verkauf alles achten muss, kann ein professionelles Exposé erstellen, mit Interessenten verhandeln?

Sowohl beim Kauf als auch beim Verkauf einer Immobilie gibt es zwischen dem Maklerauftrag und der Schlüsselübergabe viele Schritte, die ein professioneller Makler kennt und rechtssicher für seine Kunden abwickeln kann. Das betrifft zum Beispiel das Einholen, das Aufbereiten und die Auswertung aller relevanten Objektunterlagen: Bauakten, Baulasten- und Altlastenauskunft, Klärung der Erschließungssituation, Grundbuchauszug, Teilungserklärung, Versammlungsprotokolle, Betriebskostenabrechnungen. Für das Exposé werden professionelle Foto-, Video- und Drohnenaufnahmen gemacht und 360-Grad-Rundgänge erstellt.



Die Immobilien Oesterle GmbH aus Leutkirch hat in Lindau ein Büro eröffnet. Das wird von der Immobilienberaterin und Betriebswirtin Nele Schwerthaler geleitet. Die Lindauerin ist auf den Verkauf und die Vermietung von Wohn- und Gewerbeimmobilien spezialisiert und betreut hauptsächlich den Bereich am Bodensee von Lindau bis Überlingen.

BZ-Foto: Oesterle Immobilien

Zur Interessentensuche gehören neben einer Kundendatei mit vorgemerkten Kunden, die eine Immobilie suchen, auch Anzeigen in Internetportalen, Ausschreibungen auf der Homepage, Social-Media-Kampagnen, Flyer uvm.

Während der Besichtigungstermine werden auch die Kaufinteressenten auf Wunsch zu Themen wie Finanzierung, Renovierung oder Umbau beraten. Der Makler sammelt die

schriftlichen Kaufangebote der Interessenten und berät den Verkäufer bei der Prüfung dieser Unterlagen. Er kümmert sich auch um die Erfassung der Zählerstände sowie Ab- und Ummeldungen beim Energieversorger, bevor die Schlüsselübergabe an den neuen Eigentümer erfolgt.

„Bevor uns ein Eigentümer mit dem Verkauf seiner Immobilie beauftragt, erfolgen kostenfreie und unverbindliche Bera-

tungsgespräche. Dabei schauen wir uns die Immobilie vor Ort an, führen ein Gespräch, um das Anliegen und die individuelle Situation des Verkäufers berücksichtigen zu können, bewerten die Immobilie, präsentieren das Bewertungsergebnis und erläutern, wie ein Verkauf über unser Büro ablaufen würde. Erst wenn die Rahmenbedingungen klar sind und sich der Verkäufer eine Zusammenarbeit mit uns vorstellen kann, wird der Maklerauftrag unterschrieben“, erläutert Nele Schwerthaler. Gern dürfen sich Interessenten für einen Verkauf oder eine Vermietung bei ihr im Lindauer Büro melden. Sie bietet Termine auf Vereinbarung an und freut sich auf Anfragen.

HGF



Oesterle Immobilien GmbH
Nele Schwerthaler
Leitung Büro Lindau
Langenweg 39
88131 Lindau (B)

Tel.: 0 83 82/2 79 28 00
Mobil: 01 76/56 61 01 22
E-Mail: lindau@oesterle-immobilien.de

@ www.oesterle-immobilien.de