

Grundlage unseres Konzeptes ist der in Deutschland offene Markt für Wohnimmobilien:

- Die Anzahl der Haushalte nimmt trotz der stagnierenden Bevölkerungszahl weiter zu. Nach einschlägigen Berechnungen verschiedener Institute werden wir bis zum Jahr 2020 in Deutschland ca. 2.400.000 Haushalte mehr haben als heute. Es entsteht also ein enormer Mehrbedarf an Wohnungen.
- Die steigende Nachfrage nach Wohnungen trifft seit einigen Jahren auf ein immer geringer werdendes Angebot. Die Anzahl der Baugenehmigungen ist drastisch gesunken. Die Situation (Wohnungsmangel) verschärft sich dadurch weiter.
- Das gilt insbesondere für Ballungsgebiete. Regionale Wachstumsmärkte wie beispielsweise Berlin - dort und im benachbarten Potsdam befinden sich viele Objekte der Thamm & Partner GmbH - sind für unser Geschäft im Interesse unserer Kooperationspartner im Vertrieb und deren Kunden besonders attraktiv.

Auf der Grundlage des offenen Marktes realisiert die Thamm & Partner GmbH das Immobilien-Geschäft an erfolgsversprechenden Standorten. Dabei werden die Immobilien unter Nutzung optimaler Ertragschancen entweder verkauft (Handels-Immobilie) oder im Eigenbestand gehalten (Bestands-Immobilie). Dieser Teil des Geschäftskonzeptes lässt sich wie folgt darstellen:

1. Ankauf unbebauter Grundstücke (Lücken in interessanten Lagen), vor allem aber von historischen Altbauten und von Denkmalschutz-Immobilien.
2. Bebauung unbebauter Grundstücke mit architektonisch anspruchsvollen Gebäuden, die sich ideal an die in der Umgebung vorhandenen Bauten anpassen.
3. Aufdeckung stiller Reserven bei historischen Altbauten und bei Denkmalschutz-Objekten durch beispielsweise Abteilen von Bauplätzen, Ausbau von Wohnraumreserven auf dem Grundstück oder im Dachgeschoss, Verbesserung der Nutzungskonzepte.
4. Abverkauf der jeweiligen Immobilie im Ganzen oder in Teilbereichen bzw. Halten der Immobilie im Bestand zwecks Vermietung und Zuwarten auf lukrative Verkaufschancen.

Dieser Teil des Geschäftes wird in Fachkreisen auch als **Immobilien-Veredelung** bezeichnet. Und tatsächlich handelt es sich um nichts anderes als die Veredelung vorhandener Immobilien: Das Wertsteigerungspotenzial einer Immobilie wird durch nachfragegerechte Bebauung und Sanierung sowie die Aufdeckung stiller Reserven am Objekt (Ausbau des Dachgeschosses, Änderung des Nutzungskonzeptes usw.) genutzt.

Die Aussichten für das von der Thamm & Partner GmbH betriebene Immobiliengeschäft sind also auf der Grundlage der demografischen Werte und der Spezialisierung des Unternehmens auf ein lukratives Segment des Immobilienmarktes ausgezeichnet. Davon können sowohl Kunden durch direkten und indirekten Immobilienbesitz profitieren als auch die freien und unabhängigen Finanzkaufleute, die sich ausschließlich den Interessen Ihrer Kunden verpflichtet wissen.