

Ankaufsprofil 2026

Strategien	Commercial Real Estate
Objektart	• Bestandsgebäude jeglicher Art mit signifikanten Value-add Potenzial • Objektankauf unter Wiederherstellungswert • Wertsteigerungspotenzial durch Optimierung der Mietverträge, Neuvermietung und Nachverdichtung
Nutzungsmix	• Büro, Logistik, Light-Industrial, Life-Science • Mixed-Use Objekte mit mehreren der angeführten Nutzungen
Nutzung nach S7 Transformation	Flexibel, je nach lokalem Nutzerbedarf. Schwerpunkte u.a. ➢ Lager und Industrie ➢ Moderne Büronutzung und ergänzendes Angebot ➢ Life-Science (Mix aus Büro, Labor und Produktion) Außerdem erarbeiten wir Umnutzungskonzepte, möglich in allen Assetklassen, z.B. ➢ Büro (z.B. in A-, B- & C-Lagen) > Wohnen ➢ Retail (Shopping-Center, Kaufhaus etc.) > Mischnutzung Gewerbe/Wohnen ➢ Industrie / Lager > höherwertige gewerbliche Nutzung
Mindestgröße	• Ab ca. 5.000 m² Bestandsfläche • Investmentvolumen zwischen 5 - 50 € Mio.
Lage	• Verkehrstechnisch/strategisch gute Lagen • Sehr gute Anbindung an den ÖPNV (Ausnahmen bei Industrial/Logistik-Lagen) • Top7: Berlin, München, Hamburg, Frankfurt, Köln, Düsseldorf, Stuttgart • B-Städte: Metropolregion Rhein-Ruhr, Leipzig, Dresden, Hannover, Bremen, Nürnberg • C-Städte: Magdeburg, Erfurt, Potsdam, Augsburg, Ingolstadt, Regensburg, Freiburg, Darmstadt, Wiesbaden, Mainz, Kassel
Warum an Sector7 verkaufen?	✓ Geschwindigkeit: schnelle Entscheidungswege im inhabergeführten Unternehmen, schlanke interne Prozesse sowie häufig keine Fremdfinanzierung bei Ankauf. ✓ Kapitalstärke: Wir setzen sofort verfügbares Kapital unserer Gesellschafter/Entscheidungsträger ein. ✓ Integrität & ganzheitlicher Ansatz: Uns ist die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen allen Parteien wichtig. Verkäufer und lokale Stakeholder sehen wir immer als Partner. Wir finden individuelle Lösungen auch für komplexe Situationen und präferieren bilaterale Transaktionen auf Augenhöhe. ✓ Track Record: Bestandsportfolio mit über €1 Mrd. Projektvolumen, erworben in über 20 Transaktionen. Gemeinsam mit unserem Partnernetzwerk sind wir ein sehr eingespieltes Team. Unser Management verfügt über Erfahrung von hunderten erfolgreich durchgeführten Transaktionen und kumulierten Transaktionsvolumen von > €20 Mrd.

Ankaufsprofil 2026

Strategien	Büroobjekte
Objektart	• Büro-Bestandsgebäude oder mögliche Umwandlung in Büro
Nutzungsmix	• Büro oder büroähnliche Nutzungen • Andere Nutzungen mit möglicher Umwandlung
Mieter	• Hoher Leerstand • Kurzlaufende Mietverträge
Größe	• Ca. 3.000 - 5.000 m² Bestandsfläche
Lage	• Nähe zu Wohngegenden • Verkehrstechnisch/strategisch gute Lagen • Top7: Berlin, München, Hamburg, Frankfurt, Köln, Düsseldorf, Stuttgart • B-Städte: Metropolregion Rhein-Ruhr, Leipzig, Dresden, Hannover, Bremen, Nürnberg
Warum an Sector7 verkaufen?	✓ Geschwindigkeit: schnelle Entscheidungswege im inhabergeführten Unternehmen, schlanke interne Prozesse sowie häufig keine Fremdfinanzierung bei Ankauf. ✓ Kapitalstärke: Wir setzen sofort verfügbares Kapital unserer Gesellschafter/Entscheidungsträger ein. ✓ Integrität & ganzheitlicher Ansatz: Uns ist die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen allen Parteien wichtig. Verkäufer und lokale Stakeholder sehen wir immer als Partner. Wir finden individuelle Lösungen auch für komplexe Situationen und präferieren bilaterale Transaktionen auf Augenhöhe. ✓ Track Record: Bestandsportfolio mit über €1 Mrd. Projektvolumen, erworben in über 20 Transaktionen. Gemeinsam mit unserem Partnernetzwerk sind wir ein sehr eingespieltes Team. Unser Management verfügt über Erfahrung von hunderten erfolgreich durchgeführten Transaktionen und kumulierten Transaktionsvolumen von > €20 Mrd.



E-Mail: acquisition@sectorseven.de

Sector Seven Investors GmbH
Kurfürstendamm 190 – 192
10707 Berlin

www.sectorseven.de



<https://de.linkedin.com/company/sector7investors>
