

SIRIUS FACILITIES

„Wir wollen die Nummer eins sein“

Euro Zielmarke

ierte Investor und Projekt-Immobilien hat 2007 sein io um 57 Mio. Euro auf Euro ausgebaut. Außerdem Wert von 80,6 Mio. Euro (Mio. Euro) in der Entwick- sset Value je Aktie beziffert en auf 16,56 Euro. Der Wesentlichen Mieteinkünfte on 4,3 Mio. Euro auf 9,3 als verdreifacht. Die Eigen- g von 55% auf 36% zurück. Ende April im Prime Stan- ant das Management einen des Portfolios, das mittel- 00 Mio. Euro wachsen soll. uch auf den Büromärkten burg und Köln/Düsseldorf lang beschränkte sich der Regionen Rhein-Main undudem kündigt Vorstandsel Verkäufe an, um Gewin-



Business-Parks mit Platz für Neubauten: Sirius-Geschäftsführer Ingo Spangenberg (rechts) und Sorti-mo-Regionalverkaufsleiter Thomas Kracht bei der Grundsteinlegung für eine 860 m² große Produk-tionshalle in Berlin-Gartenfeld. Bild: Sirius Facilities

Ergebnis sinkt

hat im ersten Quartal trotz abilen Ergebnisses von 38,8 Vorsteuerergebnis ausgewie- Mio. Euro um 42% unter en Vorjahresvergleich lag. Mittel schmolz der Quartals- 3,6 Mio. Euro zusammen. in Hyp nach eigenen Anga- kulturierte Finanzprodukte edem hätten die Finanz- n laut Bankchef Jan Bettink ege im Wertpapiergeschäft geschäft erreichte in den ten ein Volumen von 881,3 ), wovon 141 Mio. Euro im eben wurden. Für das lau-ahr rechnet die Bank mit n Rahmenbedingungen.

wird verkauft

fordert das dritte Opfer ds Banken: Die Düsseldorf- ank (DüsselHyp) wird vom deutscher Banken gestützt rkauf vorbereitet. Aufgrund oprämien für ihre Wertpa- er Gewinn der DüsselHyp ereits auf fast Null zusam- stellte der Eigentümer der plli-Gruppe, 100 Mio. Euro ng bereit. Das Neugeschäft, der Bank stärker auf das häft konzentriert werden sten Quartal 2008 mit 320 50% unter der Zielmarke. e Düsseldorf ein Neuge- mobilienfinanzierung von der Bestand lag zum 31.

Innerhalb von etwas über zwei Jah- ren hat die zum Imperium von Daw- nay, Day gehörende Sirius Facilities ein Portfolio von 31 Business-Parks in Deutschland aufgebaut. Der Ehr- geiz der Firmenchefs Kevin Oppen- heim und Ingo Spangenberg ist damit aber noch lange nicht gestillt.

Wer wissen will, wie ein zufriedener Immobilienmensch aussieht, muss das Gespräch mit Kevin Oppenheim suchen. Der CEO von Dawnay, Day Sirius, London, ist überzeugt davon, dass er 2005 die rich- tige Entscheidung traf, nach Deutschland zu expandieren und dort über die Gesellschaft Sirius Facilities ein Portfolio von Gewerbe- parks aufzubauen. Sein ehrgeiziges Ziel: „Wir wollen die Nummer eins bei Business- Parks in Deutschland sein.“

31 Business-Parks mit über 700.000 m² Geschossfläche und mehr als 800 Mietern umfasst das Portfolio mittlerweile. Das Geschäftsprinzip besteht darin, Industrielie- genschaften von Großunternehmen zu erwerben, die diese nicht mehr für ihre Zwecke benötigen. In der Folge werden die Gebäude saniert und zu flexiblen Konditionen vermietet. Charakteristisch ist dabei das Nebeneinander von Büros, Lagerhallen und Produktionsflächen.

Befördert wurde das rasante Wachstum von Sirius durch die Entscheidung, im Jahr 2007 das in einem Fonds gebündelte Port- folio von damals 20 deutschen Gewerbe- parks am Londoner Börsensegment AIM zu platzieren. 327 Mio. Euro brachte der Bör-

sengang und damit eine solide Basis für die weitere Expansion. Als Investor fungiert sei- ther die britische Gesellschaft Dawnay, Day Sirius; das Property-Management über- nimmt Sirius Facilities, Berlin, eine Tochter der englischen Saturn Facilities, die ihrer- seits ein Gemeinschaftsunternehmen von Dawnay, Day und der Londoner Familie Oppenheim ist.

Bei der weiteren Expansion profitiert das Unternehmen nach Angaben von Kevin Oppenheim und Ingo Spangenberg, einem der drei Geschäftsführer von Sirius Facilities, davon, dass immer mehr Unternehmen ihre nicht mehr betriebsnotwendigen Liegen- schaften auf den Markt bringen. Gleichzeitig ist die Zahl der Mitbewerber aufgrund der schwieriger gewordenen Finanzierungsbe-

dingungen gesunken. So einem der jüngsten An- Werken in Berlin-Tegel, zu der ursprüngliche Favorit – natürlich zu einem Auch sonst sind die Re- Betrag die Anfangsrendit noch 6,5% bis 8,5%, so 7,5% bis 9,5%. Financier- ten kennt das Unternehm So schloss es zum Beispi- Hyp eine Refinanzierungs- 101 Mio. Euro. „Banken“, „lieben uns, da wir wege- Mietern eine breite Risiko- Was Oppenheim eben- Umstand, dass die Grund- viel Platz für Neubauten beziffert er die Rendite s 14%. Ein Beispiel für einer ist die Produktionshalle, d Gartenfeld für Sortimo, e der Fahrzeugeinrichtung,

Berlin-Gartenfeld war c Business-Park des Unter- Sirius den Vermietungssta- Jahre von 30% auf 90% ge- die Durchschnittsmiete k- kosten Flächen, für die a- bezahlt worden sind, nu- allen Parks zusammen be- tungsstand 75%. Etwa 25- einnahmen fließen jährlic-

Voraussetzung für diese- Geschäftsführer Spangenb- Maßnahmen. Unabdingba- eigenes Center-Manager- und flexibel auf die Wün- zu reagieren. Dazu gehört- größtmögliche Flexibilität- umfassen Flächen von 20- und Laufzeiten von drei- Jahren. Zudem setzt das- „Branding“, also Markenb- ness-Parks erhalten einen- gang, eine ansprechende- tung (zum Beispiel durch- und eine gastronomische- die eigens entwickelte Bist-

Appetit hat auch Sirius s- lio soll noch auf bis zu- ness-Parks wachsen. Bei 75- die Zielgröße des Fonds- Regionen sind die Verant- nicht fixiert: Entschieden- Fall allein unter Renditege-

Auch ein Verkauf einzel- ist ein Thema – allerdings- Erfolge soll dieser erst, w- le Wertsteigerung erreicht i- genberg erfahrungsgemäß- Jahre dauert. Sirius will da- perty-Manager fungieren- soll in neue Ankäufe fließ-

ANZEIGE

Advertisement for REAG GmbH, REAL ESTATE ADVISORY GROUP, featuring services like Due Diligence, Property Management, and valuation. Includes contact information for Frankfurt and Berlin.