



Unternehmenspräsentation  
**DEFAMA Deutsche Fachmarkt AG**

Stand: 18. Oktober 2016

**8. Deutscher Fachmarkt-  
Immobilienkongress  
2016**

## „Wir kaufen, um zu behalten“

DEFAMA ist ein Bestandshalter für

- etablierte Fachmarkt- und Einkaufszentren
- mit mindestens zwei bonitätsstarken Filialisten als (Anker-)Mieter
- ohne größeren Leerstand und/oder Investitionsbedarf
- maximal zum 9-fachen der Jahresnettomiete
- bei Objektgrößen meist zwischen 1 und 5 Mio. Euro Kaufpreis
- in kleinen bis mittelgroßen Städten in Nord- und Ostdeutschland





**Matthias Schrade**  
Vorstand

- langjährige Erfahrung als Finanzanalyst und Unternehmer
- exzellentes Netzwerk in den Bereichen Handel, Immobilien und Banken
- großes Know-how in Prüfung, Bewertung und Finanzierung von Immobilien
- zuständig für Objektauswahl, Kaufverhandlung, Finanzierung, Betreuung der Hauptmieter und Öffentlichkeitsarbeit/IR



**Dr. Carsten Müller**  
Vorstand

- jahrzehntelang tätig als Architekt, Property Manager, Projektleiter und Unternehmer
- hat als Diplom-Verwaltungswirt breites Fachwissen in puncto Bau-/Verwaltungsrecht
- zuständig für bauliche Prüfung und Instandhaltung der Objekte, (Um-)Baumaßnahmen, Betreuung kleinerer Mieter und Back Office
- aus Home Office bei Dortmund kurze Wege zu Objekten in NRW/Niedersachsen/Hessen

# ÜBER UNS

Kennzahlen (Stand: 30.09.2016)	
Standorte	11
Nettokaltmieten (annualisiert)	3,7 Mio. €
Vermietbare Fläche	52.173 m <sup>2</sup>
Vermietungsquote	98%
Ø Restlaufzeit (WALT)	4,5 Jahre

## Unsere Stärken:

- kurze Entscheidungswege
- hohe Finanzierungscompetenz
- verlässliche und schnelle Abwicklung

**Ergebnis: 11 erfolgreiche Transaktionen binnen zwei Jahren**



## Fachmarktzentrum Schneeberg

- 2007 eröffnet
- Grundstücksgröße: 7.355 m<sup>2</sup>
- vermietbare Fläche: 2.476 m<sup>2</sup>
- zu 100% vermietet
- Hauptmieter sind Penny, AWG Mode und K+K Schuhe
- liegt bestens sichtbar an einer Kreuzung nahe einem Ärztehaus und einer Schule sowie nur wenige hundert Meter entfernt vom historischen Stadtkern
- Kaufpreis: 2,2 Mio. €
- IST-Mieteinnahmen: 263 T€ p.a.
- Erwerb zum 8,4-fachen der Jahresnettokaltmiete

am 17.08.2015 gekauft



## Fachmarktzentrum Pasewalk

- 1991 eröffnet
- Grundstücksgröße: 32.187 m<sup>2</sup>
- vermietbare Fläche: 13.335 m<sup>2</sup>
- zu 93% vermietet
- Hauptmieter sind EDEKA, toom, Deichmann, Takko und TEDI
- größtes Fachmarktzentrum mit einem Drittel der gesamten Verkaufsflächen in der Stadt
- Kaufpreis: 6 Mio. €
- Mieteinnahmen bei Vollvermietung: 685 T€ p.a.
- Erwerb zum 8,7-fachen der Jahresnettokaltmiete

am 28.04.2016 gekauft



## Fachmarktzentrum Löwenberg

- 2003 eröffnet
- Grundstücksgröße: 10.550 m<sup>2</sup>
- vermietbare Fläche: 3.098 m<sup>2</sup>
- zu 97% vermietet
- Hauptmieter sind ALDI und Fishbull (betreibt die „Sonderpreis“-Baumärkte)
- einziges Fachmarktzentrum in weitem Umkreis, gelegen am Kreuzungspunkt zweier Bundesstraßen
- Investitionssumme: 1,4 Mio. €
- IST-Mieteinnahmen: 200 T€ p.a.
- Erwerb zum 7-fachen der Jahresnettokaltmiete

am 30.09.2016 gekauft



## „Warum macht Ihr das?“

Gründe für diese Strategie ...

- geringer Wettbewerb auf Käuferseite
- günstige Kaufpreisfaktoren
- passende Mentalität unserer Investoren
- Bereitschaft zu intensiver Objektbetreuung
- kein Anlage-/Zeitdruck
- keine Exit-Orientierung

Nach unserer Überzeugung ermöglicht ein Portfolio solcher Objekte langfristig überdurchschnittliche Renditen, wenn diese im Einkauf sorgfältig ausgewählt und mit schlanken Strukturen verwaltet werden.



## „Warum machen das nicht auch andere?“

... und Gründe dagegen:

- aufwändiger kleinteiliger Einkauf
- nur wenig Kapital investierbar
- unpassende Mentalität der meisten Investoren
- intensive Objektbetreuung erforderlich
- hohe Rendite nur mit schlanken Strukturen erzielbar
- Überrendite geht bei Exit(druck) verloren

Kurz: unsere Nischenstrategie funktioniert nur für kleine Investitionssummen mit hohem Zeit-/Personaleinsatz und ohne das Ziel eines späteren Wiederverkaufs.



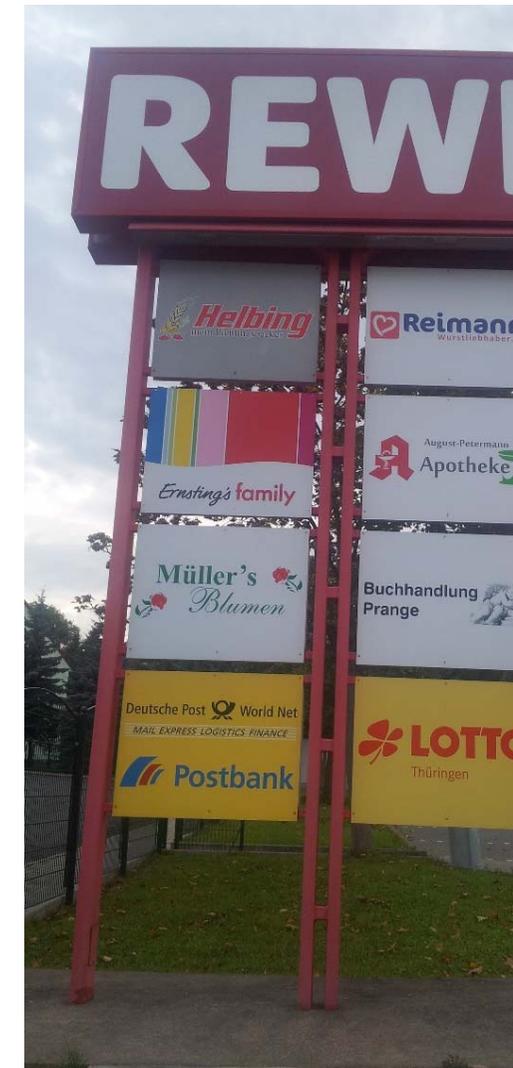
## „Wir kaufen, was Sie nicht haben wollen“

DEFAMA investiert gezielt in

- kleine Objekte
- kleine Städte
- kurze Laufzeiten
- auch in strukturschwachen Regionen
- ggf. Erbbaurecht und/oder Teileigentum
- ggf. Mischnutzung (z.B. mit Büro, Ärzten, Wohnen im OG)

ABER:

Wir kaufen nur, wenn der Standort als Handelsobjekt nachhaltig funktioniert – d.h. die Mieter sind zufrieden bzw. können es durch überschaubaren Aufwand werden



## DEFAMA Deutsche Fachmarkt AG

Nimrodstr. 23  
13469 Berlin

[www.defama.de](http://www.defama.de)

## Matthias Schrade

Vorstand

Fon +49 (0) 30 / 555 79 26 - 0

Fax +49 (0) 30 / 555 79 26 - 2

Mail [schrade@defama.de](mailto:schrade@defama.de)

