

4investors

Defama: „Wir haben richtig Gas gegeben“



06.03.2020 (www.4investors.de) - Vor wenigen Tagen hat Defama einen Rekordzukauf in Zeitz getätigt. Doch wie Vorstand Matthias Schrade im Interview mit der Redaktion von www.4investors.de deutlich macht, haben die im m:access notierten Berliner ihr Pulver damit noch längst nicht verschossen. Schrade erläutert seine weiteren Pläne für 2020 und gibt einen ausführlichen Einblick in das aktuelle Portfolio der Gesellschaft. Viele Investoren dürfte interessieren, wie es in Radeberg weitergeht. Alle dürften sich

freuen zu hören, dass die Dividende auch bei der nächsten Ausschüttung weiter zulegen soll. In diesen Tagen kommt auch Schrade nicht umhin, sich zum Thema Corona zu äußern. So ungewöhnlich es klingt: Für Defama könnte das Virus positive Auswirkungen haben.

www.4investors.de: Sie haben in Sachsen-Anhalt ein weiteres Einkaufszentrum erworben. Mit 9 Millionen Euro Investitionssumme und 1,2 Millionen Euro Mietererlöse öffnen Sie dabei neue Dimensionen, das sind Defama-Rekorde. Sind diese Größenordnungen künftig Ihre Ambitionen, stoßen Sie in neue Regionen vor?

Schrade: Jein. Natürlich bringt uns dieses Objekt ertragsmäßig auf einen Schlag ein ganzes Stück voran – mehr als die letzten fünf Zukäufe zusammen. Trotzdem ist es aber mit seiner reinen Handelsmieterstruktur ein typisches Objekt für uns, nur eben ein wenig größer. Und wir haben auch immer schon gesagt, dass es bei uns theoretisch keine Grenze nach oben hinsichtlich der Objektgröße gibt. Jedoch interessieren sich für größere Immobilien auch andere Investorengruppen. Deshalb legen erfahrungsgemäß mit steigender Größe auch die Kaufpreisfaktoren zu – und da gehen wir nicht mit.

www.4investors.de: Die Mieterlöse in Zeitz liegen bei 1,2 Millionen Euro, daraus errechnet sich noch nicht mal ein Faktor 8 beim Kaufpreis. Mitbewerber kaufen zum Faktor 12 und höher. Was ist der Haken an diesem Einkaufszentrum in Zeitz? Oder was machen Sie so grundlegend anders?

Schrade: Das höre ich seit dem ersten Tag (lacht). Wir kaufen typischerweise maximal zum 10fachen der Jahresnettomiete, nur in Ausnahmefällen leicht darüber. Das führt eben dazu, dass wir von mehreren hundert Objekten, die uns pro Jahr angeboten werden, letztlich nur 5 bis 8 tatsächlich erwerben. Andere Marktteilnehmer müssen größere Summen investieren und kaufen zwangsläufig weniger selektiv.

Insgesamt bewegen wir uns mit dem Fokus auf Handelsimmobilien in kleineren Städten mit kürzeren Laufzeiten in einem „Produkt“-Segment mit sehr großem Angebot und relativ wenigen Kaufinteressenten – das führt insgesamt zu niedrigeren Preisen, unter anderem auch bedingt durch die weniger gute Finanzierbarkeit der Objekte und die fehlende Sicherheit langfristiger Mietverträge.

Konkret bezogen auf Zeitz lag eine sehr spezielle Verkäufersituation vor. Zum einen sollte der Verkauf sehr schnell erfolgen, zum anderen hätte ein höherer Preis aus komplizierten Gründen dem Verkäufer kurioserweise wirtschaftlich praktisch nichts gebracht – das Objekt wurde zum Festpreis angeboten. Und als uns klar wurde, dass das Objekt keinen Haken hat, haben wir eben richtig Gas gegeben, so dass andere Interessenten gar nicht erst zum Zuge kamen.

www.4investors.de: Ist mit diesem Zukauf ihre Feuerkraft zunächst ausgeschöpft? Muss es neue Kapitalmaßnahmen geben?

Schrade: Nein. Wir haben noch einiges in Reserve. Für mindestens zwei weitere Objekte des Kalibers von Zeitz – oder alternativ zehn kleine – sollte es auch ohne Kapitalerhöhung noch reichen.

www.4investors.de: In der Pipeline gibt es noch mehrere andere Objekte, die Sie kaufen wollen. Das war Mitte Februar Ihre Aussage. Damals sprachen Sie von vier Möglichkeiten. Man kann also bald mit bis zu drei weiteren Meldungen rechnen?

Schrade: Wir sind guten Mutes, dass auch die drei anderen Immobilien bald zum Abschluss kommen. Da es sich hier um einen Verkäufer handelt, von dem wir schon einmal ein Objekt gekauft und reibungslos abgewickelt haben, schätzen wir die Verlässlichkeit der getroffenen Vereinbarungen als hoch ein. Es gibt hier allerdings ein Sonderthema, das noch zu klären ist, sonst wären wir wohl schon beim Notar gewesen.

www.4investors.de: Diese Objekte sind aber im Vergleich zu Zeitz deutlich kleiner?

Schrade: Ja, deutlich.

www.4investors.de: Und danach? War es das mit Zukäufen für 2020?

Schrade: Das würde mich dann doch sehr überraschen, wir haben ja gerade erst Anfang März und unsere Pipeline ist nach wie vor gut gefüllt. Jede einzelne Transaktion ist aber de facto von der Zeitschiene her nicht kalkulierbar. Es kann immer im letzten Moment kurz vor dem Notartermin noch irgendwas dazwischenkommen. Deshalb geben wir keine konkrete Prognose ab, wie hoch das Ankaufvolumen in diesem Jahr sein wird.

Langfristig planen wir aber mit Zukäufen von durchschnittlich etwa 15 Millionen Euro bis 20 Millionen Euro pro Jahr. Mit Zeitz sowie den drei wahrscheinlich bald kommenden kleineren Objekten stehen die Chancen gut, dass wir 2020 erneut in diesem Bereich oder sogar ein bisschen darüber landen.

www.4investors.de: Im Fokus vieler Defama-Aktionäre steht das Einkaufszentrum in Radeberg, das momentan umgebaut wird. Wie ist dort der Stand der Dinge?

Schrade: In Radeberg haben Anfang Februar die Bauarbeiten begonnen. Bisher läuft das alles planmäßig, wobei ja jetzt erst einmal die Abrisssseite im Gange ist und erst dann kommt der Umbau.

Ansonsten haben wir die im Umfeld der Expo Real begonnenen Gespräche mit Investoren wieder aufgenommen. Es ist aber noch viel zu früh im Prozess, um da irgendwelche Rückschlüsse zu ziehen.

www.4investors.de: Wird dieses Objekt nach Fertigstellung auf jeden Fall verkauft werden? Oder bleibt es doch in ihrem Portfolio? Was hätte das so oder so für Auswirkungen auf die Zahlen?

Schrade: Wir haben mit den vorläufigen Zahlen für 2019 als ausdrückliches Ziel genannt, dass wir im laufenden Jahr entweder einen Verkauf oder eine signifikante Aufvalutierung des auf dem Objekt liegenden Darlehens erreichen wollen.

Im ersten Fall würde das zu einem außerordentlichen Ertrag im hohen einstelligen Millionenbereich sowie einem Cashzufluss ähnlicher Höhe führen, mit dem wir dann eine große Zahl neuer Objekte kaufen könnten. Wir verzichten dann natürlich auf den weiteren Cashflow aus Radeberg, rechnen aber damit, durch günstige neue Käufe mittelfristig mehr als doppelt so hohe Funds From Operations (FFO) als mit Radeberg zu erreichen. Im zweiten Fall würden wir durch die Aufvalutierung des Darlehens eine kleinere Summe freisetzen, die uns ebenfalls weitere Käufe ermöglicht – dann aber natürlich ein paar weniger. Dafür fließt der FFO aus Radeberg in voller Höhe weiter.

Beides ist aber eine Thematik, die wir ganz entspannt angehen können. Am „Produkt“ Radeberg ändert sich die nächsten neun Monate schließlich nichts. Erst wenn der Umbau fertig ist, würde sich die gewichtete Restlaufzeit, der sogenannte WALT, jeden Monat ein bisschen reduzieren. Wir haben also keinen Druck, bis zu einem bestimmten Stichtag einen Kaufvertrag zur Veräußerung oder eine Finanzierung abgeschlossen zu haben.

www.4investors.de: Laut früheren Aussagen sollte Radeberg definitiv veräußert werden. Die Tonalität hat sich geändert. Woran liegt das?

Schrade: Wir haben den Verkauf stets als Möglichkeit, aber nicht als zwingend notwendig bezeichnet – das Behalten und Aufvalutieren war immer schon die Alternative. Schließlich sind wir nicht auf Verkäufe angewiesen, um schwarze Zahlen zu schreiben. Bis vor einigen Monaten hätte ich den Verkauf zwar als deutlich wahrscheinlicheren Weg bezeichnet. Nachdem uns aber doch etliche Investoren sagten, sie fänden es gut, wenn wir (Zitat) „dieses tolle Objekt behalten“, haben wir nun noch einmal ganz klar gesagt, dass es sich um eine ergebnisoffene 50/50-Situation handelt. Letztlich ist entscheidend, wie die Relation zwischen dem möglichen Verkaufserlös und der durch Aufvalutierung generierbaren Summe aussehen wird.

www.4investors.de: Zuletzt hatten Sie eine Ausschüttungsquote von rund 40 Prozent auf den FFO. Wird sich dieser Trend auch für 2020 fortsetzen?

Schrade: Wir haben bereits angekündigt, dass wir auch für 2020 die Dividende erhöhen wollen – trotz der fehlenden Mieteinnahmen und zusätzlichen Finanzierungskosten bei Radeberg. Die genannte Quote von rund 40 Prozent ist eine grobe Richtschnur, die grundsätzlich auch für das laufende Jahr gilt.

www.4investors.de: Somit ist eine mögliche Dividende von 0,55 Euro für 2020 keine Utopie?!

Schrade: Nachdem wir gerade den Dividendenvorschlag für 2019 genannt haben, ist es sehr verfrüht, jetzt schon über die Dividende zu spekulieren, über die im nächsten Jahr zu entscheiden ist. Die Analystenschätzungen liegen derzeit bei 0,51 bis 0,52 Euro.

www.4investors.de: Stehen im laufenden Jahr irgendwo große Renovierungs- oder Modernisierungsarbeiten an? Gibt es ein „Problemkind“ im Portfolio von Defama?

Schrade: Echte „Sorgenkinder“ im Sinne von großteils leerstehenden oder akut von Leerstand bedrohten Immobilien haben wir nicht. Unsere Vermietungsquote beträgt insgesamt rund 96 Prozent und da gibt es auch kaum Ausreißer. Die flächenmäßig größten Leerstände haben wir aktuell mit 20 Prozent bis 22 Prozent in Königsee, Büdelsdorf und Puderbach. Bei allen übrigen Objekten sind die Vermietungsquoten erheblich besser, die meisten unserer Objekte sind vollvermietet.

Und wenn man noch genauer hinschaut, sieht man: Bei den beiden ersteren handelt es sich um jeweils genau eine Leerfläche, die erst seit wenigen Monaten besteht und für die bereits konkrete Mietverhandlungen laufen – zugleich die beiden größten unvermieteten Flächen unseres Portfolios insgesamt. Im dritten Fall sind es zwei relativ kleine Einheiten. Für die eine gibt es ebenfalls einen konkreten Interessenten, die andere ist als potenzielle Erweiterung für den Hauptmieter im Gespräch. Diverse andere größere Leerstände – etwa nach den Insolvenzen von AWG beziehungsweise Miller & Monroe – konnten wir unterjährig wieder beseitigen. Und schließlich haben wir wie schon in den Vorjahren auch zahlreiche größere Mietverträge verlängern können. Per Saldo hat sich die gewichtete Restlaufzeit der Mietverträge in unserem Portfolio im vergangenen Jahr von 3,7 auf 4,4 Jahre deutlich erhöht.

www.4investors.de: ...auch durch Renovierungs- und Umbaumaßnahmen? Steht hier im laufenden Jahr noch mehr an?

Schrade: Ja. Wir haben beispielsweise in Lübbenau diverse Maßnahmen. Zum einen haben wir gerade den Umbau für eine Kardiologie-Praxis abgeschlossen. Außerdem haben wir dort den Fleischer modernisiert und vergrößert beziehungsweise sind gerade dabei, das zu machen. Des Weiteren planen wir im ersten Obergeschoss eine große Fläche für TEDI zu schaffen, indem wir eine Vielzahl von kleinen, schlecht vermietbaren Flächen zusammenlegen.

In Hamm haben wir um den Jahreswechsel das erste Obergeschoss an ein anderes Fitness-Studio vermietet und dafür einen Baukostenzuschuss vereinbart. Hier wird mittelfristig wahrscheinlich auch mit Penny im Erdgeschoss umgebaut werden. Zwar ist noch kein Mietvertrag geschlossen, aber Penny hat Interesse, seine Fläche dort zu vergrößern. In Genthin haben wir mit MäcGeiz einen neuen Mieter gefunden, der die ehemalige Bäcker- und ehemalige Spielhallen-Fläche genommen hat.

Diese Art von Maßnahmen werden wir auch in anderen Objekten haben. Wir werden in Büdelsdorf im linken Flügel im Obergeschoss – derzeit unser größter Leerstand – zur Vermietung wahrscheinlich ebenfalls intensiv umbauen müssen oder einen entsprechenden Baukostenzuschuss zahlen. Zudem planen wir in Büdelsdorf am rechten Flügel einen Aufzug zu installieren, insbesondere für die im ersten Stock ansässige Zahnarztpraxis, deren Patienten allmählich älter werden.

Das sind jetzt nur einige Beispiele. Man muss im Portfolio eben permanent dranbleiben und ständig an einer Verbesserung der eigenen Objekte arbeiten, selbst wenn man unter dem Strich gar nichts so Dramatisches verändern will.

www.4investors.de: Sie haben jüngst einen Kredit zu 1,05 Prozent erhalten. Kann es mit den Zinsen noch weiter nach unten gehen?

Schrade: Das war wirklich schon ein sehr gutes Angebot und da geht nach unten sicher nicht mehr viel. Sicherlich spiegelt sich in solchen Konditionen auch die sehr positive Einschätzung des jeweiligen

Objekts respektive unserer eigenen Bonität wider. Es ist aber sehr wichtig zu betonen, dass wir von günstigen Zinsen zwar profitieren, aber im Gegensatz zu anderen Geschäftsmodellen nicht darauf angewiesen sind.

Trotzdem finanzieren wir zur Vermeidung von Risiken grundsätzlich mit mindestens 10 Jahren Zinsbindung, um an dieser Front dauerhaft Ruhe zu haben. Entsprechend haben wir mit 7,6 Jahren die nach meiner Kenntnis längste durchschnittliche Zinsbindung aller börsennotierten Immobilienfirmen.

www.4investors.de: Zuletzt haben Sie selbst mehrfach Aktien von Defama gekauft. Gibt es eine Grenze, die Sie nicht überschreiten wollen?

Schrade: Da setzen meine persönlichen finanziellen Mittel von ganz alleine eine Grenze (lacht). Ich habe ja schon einmal in meinem privaten Blog erläutert, dass es aufgrund der gesetzlichen Vorgaben und zur Vermeidung von berechtigter Verstimmung bei Investoren nur wenige Zeitfenster gibt, innerhalb derer man als Vorstand problemlos eigene Aktien kaufen kann. Nach der Adhoc-Meldung vom 12. Februar und den vorläufigen Zahlen am 25. Februar ging ein solches Fenster auf – und glücklicherweise war unser Börsenkurs „dank“ der Corona-Krise gerade zurückgekommen, da war die Verlockung einfach zu groß.

www.4investors.de: Stichwort Corona. Ist das in Ihrem Umfeld in irgendeiner Form ein Thema? Gibt es Anfragen auf Mietpreisminderungen?

Schrade: Operativ spüren wir davon gar nichts, von unserem Geschäftsmodell her dürften wir – ebenso wie die meisten anderen Immobilienfirmen – so ziemlich die letzten sein, die irgendwie davon betroffen werden. Da sind beispielsweise Auto- oder Technologiefirmen eher gefährdet, weil sie auf intakte Lieferketten angewiesen sind. Trotzdem haben wir höchstvorsorglich ein paar Notfallpläne in der Schublade für den rein theoretischen Fall, dass unsere Hausverwaltung gezwungen wäre, ihren Bürobetrieb aufgrund eines Corona-Verdachtsfalls zeitweise einzustellen. Dafür sind wir mit der vollständigen Digitalisierung aller Dokumente und durchgängiger Homeoffice-Fähigkeit aller Mitarbeiter ohnehin bestens vorbereitet.

Aber selbst wenn ein Mieter temporäre Geschäftseinbußen hätte, würde das ja am bestehenden Mietvertrag nichts ändern. Das ist aber ohnehin nicht zu erwarten, im Gegenteil: unsere mit Abstand größte Mieterbranche sind ja die Lebensmittelhändler, und die erleben durch Hamsterkäufe bekanntlich gerade eine Sonderkonjunktur. Da wir vereinzelt Umsatzmietverträge haben, könnte es sein, dass wir rückwirkend hier noch einen hübschen Nachschlag ernten – das wissen wir allerdings erst in etwa einem Jahr, wenn die Umsatzmeldungen vorliegen. So gesehen könnten wir, wenn auch in bescheidenem Maße, letztlich sogar zu den Corona-Gewinnern gehören.

Ich bin aber einfach froh, wenn dieses Thema durch ist – egal ob wir davon profitieren oder nicht – und wir uns alle wieder mit schöneren Themen beschäftigen können.