

Transkript der Telefonkonferenz am 29.07.2020 anlässlich der Halbjahreszahlen 2020

Vortrag Matthias Schrade

Ich werde meinen Vortrag an die Präsentation anlehnen, die auf der Homepage abrufbar ist. Wir kaufen bestehende Fachmarkt- und Einkaufszentren mit bonitätsstarken Filialisten als Ankermietern, in der Regel ohne großen Leerstand oder Investitionsbedarf, meistens im Bereich zwischen 1 und 5 Mio. € Kaufpreis. Da wir die Objekte typischerweise zum 10-fachen der Jahresnettomiete kaufen, landen wir fast automatisch in kleinen bis mittelgroßen Städten in Nord- und Ostdeutschland. Wir kaufen die Objekte, um sie dauerhaft zu behalten, haben also keine Wiederveräußerungsabsicht und erzielen damit zweistellige Renditen.

Im ersten Halbjahr haben wir das Portfolio gegenüber dem Stand von Mitte des letzten Jahres um 32% ausbauen können. Der Umsatz hat sich parallel um 21% erhöht, das Nettoergebnis ist analog dazu um 20% gestiegen und die für uns zentrale Kennzahl, der FFO, die Funds From Operations, sogar um 26%. Ganz wichtig: Die Kennzahl ist pro Aktie von 0,56 auf 0,63 € gestiegen. Man muss in diesen Zahlen die Belastung aus dem derzeit laufenden Umbau in Radeberg berücksichtigen, deswegen ist der Anstieg vergleichsweise verhalten ausgefallen. Wenn das Objekt wie im Vorjahr enthalten gewesen wäre, dann wäre der FFO im ersten Halbjahr sogar um 40% gestiegen. Wir hatten hier aber natürlich deutlich geringere Mieten und andererseits deutlich erhöhte Finanzierungskosten. Das Ergebnis ist, dass der FFO „nur“ um 26% gestiegen ist.

Die Corona-Krise... ich würde nicht so weit gehen zu sagen, für uns ist das Thema beendet, aber auf Folie 5 sehen Sie, für uns ist das Thema schon sehr viel kleiner geworden, als es noch vor einigen Monaten schien. Wir haben über 90% aller April- und Mai-Mieten erhalten, für Juni sind bislang schon 97% eingegangen. Man muss erneut betonen, die ausgesetzten Mieten sind nur gestundet, d.h. es hat zunächst keine Ergebnisauswirkungen. Es sind derzeit insgesamt etwa 230 T€ aus Corona-Aussetzungen offen, davon entfallen ungefähr 180 T€ auf namhafte Non-Food-Filialisten. Bei den meisten sind Ratenzahlungen vereinbart und in einigen Fällen auch schon angelaufen. Kein einziger unserer Mieter hat bis jetzt Insolvenz anmelden müssen. Von daher sind wir sehr zuversichtlich, dass diese Außenstände zumindest zum allergrößten Teil am Ende reinkommen werden.

Wir können bisher keinerlei Änderung der Finanzierungspraxis bei den Banken erkennen. Wir haben auch in den letzten Wochen und Monaten während Corona weitere sehr gute Finanzierungsangebote erhalten oder abschließen können. Vor diesem Hintergrund keine erkennbaren Probleme.

Wir haben wie angekündigt planmäßig am 18. Juni 2020 den gesetzlich maximal möglichen Dividendenabschlag in Höhe von 0,20 € je Aktie ausgezahlt. Wir gehen unverändert davon aus, dass wir bei der HV im Herbst 2020 den Rest der 0,45 € ausschütten werden. Den Termin werden wir dann auch in den nächsten Wochen mitteilen und die Tagesordnung veröffentlichen.

Wir haben eine Gesamtliquidität einschließlich noch nicht ausgezahlter Darlehen und verfügbarer Kreditlinien von ca. 7 Mio. € und können damit Chancen, die sich im Markt ergeben, auch weiter nutzen.

Ein wichtiges Thema habe ich bereits angeschnitten: Der Umbau in Radeberg ist voll im Plan. Es gibt keinerlei Verzögerungen durch Corona. Fast alle Vergaben von Aufträgen sind bereits durch und die Baukosten sind wie man so schön sagt „in line“. Wir gehen davon aus, dass die

Eröffnung Anfang November stattfinden wird. Einige Impressionen dafür, wie umfassend hier gebaut wird, sind in der Präsentation ersichtlich. Es sind schon erhebliche Fortschritte vor Ort auch physisch zu beobachten, erste Mietereinbauten sind in einigen Flächen bereits vorhanden und die ersten Flächen werden dann in absehbarer Zeit schon an Mieter übergeben, so dass diese dann mit ihrem Innenausbau bereits beginnen können. Mit anderen Worten: Alles läuft wie geplant. Auf Seite 7 sehen Sie, wie das Silberberg Center künftig aussehen wird. Wer den alten Zustand geht, weiß, das ist ein Unterschied wie Tag und Nacht – wir stellen hier faktisch einen Neubauzustand des Objektes her.

Was wir dieses Jahr ebenfalls hatten, waren ein paar schöne Transaktionen. Wir haben das Einkaufszentrum in Zeitz gekauft mit Kaufland und Toom als Ankermieter, einer Jahresnettomiete von fast 1,3 Mio. € und einer Investitionssumme von gerade einmal 9 Mio. €. Es ist ein sehr sehr starker Standort, die Details können Sie auf der Folie nachzulesen. Dies war für uns die mit Abstand beste Transaktion in der Firmengeschichte bisher und zwar sowohl was die generierte Nettomiete als auch was den sehr attraktiven Kaufpreisfaktor angeht. Und wir sehen hier auf mittlere bis längere Sicht sogar noch eine Chance, die Erträge weiter zu steigern.

In Anklam haben wir – ganz frisch – den Toom-Baumarkt gekauft. Das ist der einzige Baumarkt in weitem Umkreis, es sind fast 40 km bis zum nächsten ernsthaften Wettbewerber. Entsprechend stark ist der Standort und funktioniert für den Mieter sehr gut. Toom hat vor einem Jahr in Zuge einer größeren Modernisierung auch langfristig verlängert. Wir haben vereinbart, dass der Kaufpreis und die genaue Nettomiete erst nach Kaufpreiszahlung veröffentlicht wird, denn der Verkäufer ist ein Fonds und dieser möchte, dass erst wenn die Transaktion abgeschlossen ist, die Kennzahlen dann erst in der Öffentlichkeit sind. Aber Sie dürfen davon ausgehen, dass die Konditionen unsere Renditekriterien erfüllen.

Parallel dazu haben wir eine Solaranlage erworben und zwar auf dem Dach des Objektes in Zeitz. Nicht weil wir unbedingt Solaranlagen kaufen wollen, sondern um hier die Sicherheit zu haben, dass nicht ein Externer auf dem Dach Dinge tut, die uns vielleicht nicht so gut gefallen. Wir haben in diesem Zuge mitgeteilt, dass die Investitionssumme für Solaranlage und der Baumarkt zusammen bei 8 Mio. € lag und die Erträge daraus zusammen bei über 800 T€ liegen.

Insgesamt haben wir Stand Ende Juli somit 39 Objekte mit einer Vermietungsquote von gut 96%. Wir haben im laufenden Jahr bereits über 2 Mio. € an Zusatzerträgen akquiriert, obwohl es nur zwei Objekte und die Solaranlage waren. Weiterhin haben wir kein Klumpenrisiko im Bestand; nur ein einziger Mietvertrag macht über 5% unserer Mieterträge aus, alle „Top 10“-Mietverträge zusammen gerade einmal 30%. Von daher ist dies aus unserer Sicht ein sehr risikoarmes Geschäft. Wichtig ist, dass nach wie vor 80% unserer Nettomieten von bonitätsstarken Filialisten kommen; das habe ich Ihnen auf der Folie 11 noch einmal aufgegliedert.

Wir haben den mit Abstand größte Block im Bereich Lebensmittel mit 47%. Durch die jüngste Transaktion ist der Bereich „Heimwerker“ – also Baumärkte, Hammer Fachmarkt u. ä. – auf 16% angestiegen. Mode/Schuhe macht lediglich 11% aus und hier wiederum haben wir, wenn Sie sich die Mieter anschauen, vor allem Deichmann, Takko, KIK, NKD, Ernesting's family und die Kienast-Gruppe (ein weiter großer Player im Bereich Schuhe) – also die preisgünstigen Discounter in diesem Segment, die auch bei Trends wie E-Commerce oder Corona weitaus weniger betroffen und demzufolge für uns auch solide Mieter sind.

Bei konjunkturunabhängigen Filialisten sind die Drogeriemärkte drin, aber auch Non-Food-Discounter wie TEDI und MäcGeiz sowie Dänisches Bettenlager. Gesundheit ist ein größerer Block. Wir haben viele Ärzte und Apotheken; auch das war ein wichtiger Sektor in den letzten Monaten durch die Corona-Zeit hindurch. Von daher haben wir insgesamt eine sehr konjunkturunabhängige und auch, wie sich gezeigt hat, eine Corona-unabhängige Mieterstruktur.

Die Finanzierungsstruktur hat sich nicht verändert. Wir haben weiterhin ca. 60% LTV (Verschuldungsgrad) bezogen auf die Objektwerte. Die Zinsbindung ist unverändert sehr lang mit ca. 7,8 Jahren. Hier habe ich die Baufinanzierung von Radeberg ausgeklammert, das ist auch der einzige größere Block im kurzlaufenden Bereich. Alle anderen Zinsbindungen laufen in der Regel bis 2025 oder deutlich länger, weil wir normalerweise zum Zeitpunkt des Kaufes mit 10 Jahren Zinsbindung oder länger finanzieren. Die Zinskonditionen haben sich vergünstigt und waren zuletzt bei 2,26% für das Gesamtportfolio.

Was auch wichtig ist zu wissen, dass keine einzige Bank hat bei uns über 12% Anteil an der Gesamtverschuldung. Das wird sich mit weiteren Objekten weiter reduzieren. Anklam ist hierbei noch nicht enthalten. Ich habe es noch nicht nachgerechnet, aber es könnte sein, dass wir danach schon unter 10% bei jeder einzelnen Bank sind. Wir haben grundsätzlich Annuitäten-Darlehen, haben dementsprechend langfristig gesicherte Zinsen und viele Jahre Ruhe an dieser Front.

Unsere Jahresprognose haben wir Anfang des Jahres vor Corona gegeben, haben sie während Corona mehrfach bestätigt und stellen jetzt fest, nachdem sich die Staubwolken gelegt haben, dass wir sie unverändert erreichen. Wir glauben aufgrund der derzeitigen Zahlen, dass wir vor allem beim FFO wohl eher über der Planung rauskommen könnten. Aufgrund der unverändert bestehenden Unsicherheiten des zweiten Halbjahres, was potenzielle Mietausfälle von Mietern angeht – die vielleicht jetzt noch zahlen, aber deren Geschäftsgang durch Corona entsprechend beeinträchtigt ist – sind wir jedoch nicht sicher, ob es nicht doch noch zu erhöhten Mietausfällen kommt, die sich derzeit nicht absehen lassen.

Deshalb verzichten wir per heute auf eine Anhebung unserer Prognose. Das halten wir nicht für opportun, solange diese Unsicherheiten noch nicht ausgeräumt sind. Unser Kurs hat sich erfreulicherweise auch schon wieder von Corona erholt und in den letzten Tagen neue Allzeithochs markiert.

Fragen der Analysten und Investoren

Andreas Pläsier (Warburg Research):

Ich habe drei Fragen. Zuerst zum FFO, da sind Sie gut unterwegs. Sie sagen für die 5,7 Mio. €, die Sie als Ziel haben, sehen Sie eine gute Chance, dass man dies übertreffen kann, soweit COVID-19 keinen weiteren Impact hat. Annualisiert sind wir bei 6,7 und sie wollt ja bei 7 Mio. € landen per Jahresende. Kann man davon ausgehen, dass die 7 Mio. € für 2021 eine Zielgröße ist, die Sie auf jeden Fall erreichen wollen?

Matthias Schrade:

Sofern wir Radeberg behalten, sind die 7 Mio. € naturgemäß auch die Untergrenze für das nächste Jahr. Dass hier eventuell noch eine Schippe draufkommen könnte auch durch Zukäufe, die erst in den nächsten Monaten oder im nächsten Jahr stattfinden, ist klar. Wir müssen noch ein bisschen was schaffen, diese Lücke von 300 T€, die wir jetzt noch haben. Das werden wir wohl erreichen durch eine Kombination aus Vermietungserfolgen und auf der anderen Seite die möglichen Zukäufe; ich gehe davon aus, da kommt dieses Jahr noch was. Wir haben ja erst gut die Hälfte des Jahres hinter uns und von dieser Hälfte sind ja zwei, drei Monate quasi Corona-Pause gewesen, was Transaktionen angeht. Insofern bin ich da sehr zuversichtlich, dass dieses Jahr noch ein paar Meldungen kommen

Andreas Pläsier (Warburg Research):

Sie sagten, Radeberg ist gut im Plan, was das Bauthema angeht, und soll planmäßig im November eröffnet werden. Wie sieht das mit Anfragen von möglichen Käufern aus und wie sind Ihre Gedanken überhaupt zu einem Verkauf? Gibt es hier irgendwelche Neuigkeiten?

Matthias Schrade:

Zu Radeberg hatten wir durch Corona und auch weil in den letzten Monaten die Prioritäten generell andere waren, die Gespräche ein Stückweit ausgesetzt. Neuigkeiten im meldefähigen Bereich gibt es da sicherlich noch nicht. Wir haben jetzt Gespräche wieder aufgenommen, haben allerdings keinen Zeitdruck, da das Produkt sich ja mindestens bis zur Eröffnung gar nicht ändert und auch danach in den ersten Wochen und Monaten noch mit sehr guten Laufzeiten problemlos verkäuflich wäre.

Umgekehrt haben wir erste Indikationen, was Banken sich bezüglich einer Refinanzierung vorstellen können. Das ist aber noch in einem sehr frühen Stadium. Aber die ersten Zurufe gehen durchaus in die Richtung, dass man auch über die Baukosten hinaus signifikant höher finanzieren könnte. Am Ende ist es für uns ein Dreisatz, was ist attraktiver: der Cash-Zufluss aus einem Verkauf, den wir dann aber neu investieren müssen, oder ein niedrigerer Cash-Zufluss und Behalten des Cashflows von Radeberg, der dann quasi eine Kompromisslösung wäre. Da ist nicht klar, in welche Richtung das Pendel am Ende wirklich ausschlägt.

Andreas Pläsier (Warburg Research):

Zum Thema Zinsen – das hatten sie ja schon angesprochen – die Zinsbelastung ist ja in Q2 noch einmal runtergegangen. Wie groß ist das Potenzial noch nach unten? Die Zinsen werden meines Erachtens nach länger unten bleiben und Sie sagten, in Neuverhandlungen haben Sie ja bessere Konditionen verhandeln können. Was wäre ein Niveau, wenn man alle Verträge in diesen Bereich bekommen könnte?

Matthias Schrade:

Wir haben zuletzt routinemäßig eine 1 vor dem Komma bei 10-jähriger Zinsbindung. Dies ist nicht immer so bei Angeboten, aber sehr häufig haben wir in letzter Zeit einige Darlehen so abschließen können. Es ist allerdings auch sehr stark vom Einzelobjekt abhängig. Für uns ist es eigentlich nicht ganz entscheidend, ob wir 1,5 oder 1,8 oder 2 Prozent oder gar 2,5 bezahlen. Sehr viel wichtiger ist für uns, dass wir wenig Eigenkapital für den Objektkauf einsetzen müssen, damit wir mit dem vorhandenen Kapital möglichst weit kommen, ohne wieder eine Kapitalerhöhung machen zu müssen. Das sieht derzeit recht gut aus, wir haben tatsächlich auch schon Vollfinanzierungen des Nettokaufpreises mit einer deutlichen 1 vor dem Komma erreicht. Da ist also offensichtlich tatsächlich noch ein bisschen Luft.

Ich sage mal aus dem Bauch heraus, wenn man unser heutiges Portfolio zur Gänze jeweils bei den gleichen Banken, bei denen es ursprünglich finanziert wurde, heute neu finanzieren würde: Gegenüber den 2,26%, die wir jetzt ausweisen... ich sage mal 30 bis 40 Basispunkte könnten vielleicht durchaus noch gehen. Es gibt aber auch Regionen, in denen die Banken sehr viel zurückhaltender sind. Oder auch Einzelobjekte, wo die Banken sagen, ich finanziere das Objekt, aber dann mit einem etwas höheren Zins. Wir sind nicht Zins-Optimierer; wir sind Eigenkapitalrendite-Optimierer. Insofern ist eine niedrigere Eigenkapitalkomponente und ein etwas höherer Zins mir allemal lieber als die Hälfte des Objekts mit Eigenkapital, aber mit 0,9% Zins finanzieren zu können.

Stefan Bonhage (Bankhaus Metzler):

Soweit mir bekannt ist, ist Anklam der erste reinrassige Baumarkt, den Sie im Portfolio haben. Ist das vielleicht eine Asset-Klasse, die Sie in Zukunft verstärkt adressieren wollen, wo Sie Potenziale sehen? Vielleicht können Sie einmal ein bisschen darauf eingehen, was so die Chancen/Risiken eines Baumarktes sind im Vergleich zum Fachmarkt.

Matthias Schrade:

Grundsätzlich ist es tatsächlich so, ich mochte Baumärkte schon immer. Dass dieses Segment einen eher schlechten Ruf hatte, lag glaube ich fast ausschließlich an Praktiker. Praktiker ist aber kein Beleg dafür, dass Baumärkte nicht funktionieren, Praktiker war eine individuelle Managementproblematik. Praktiker war auch schon vor vielen, vielen Jahren schon vor dem Börsengang immer schwierig. Jeder von uns weiß, außer „20% auf alles außer Tiernahrung“ hat man

mit dem Unternehmen nicht wirklich in der Öffentlichkeit etwas verbunden. Und nur mit billig, billig billig, das konnte auf Dauer nicht funktionieren.

Als Praktiker aus dem Markt ausgeschieden war, war zwar der Ruf dieser Immobilien und der Asset-Klasse ruiniert, aber de facto war der Preisdruck aus dem Markt raus. Die guten Praktiker-Standorte sind alle nachbelegt worden und die schlechten waren vorher auch schon schlecht, die wollte man weiterhin nicht haben. Ich kann mir gut vorstellen, dass wir dieses Segment tendenziell auszubauen, nachdem die Corona-Zeit gezeigt hat, dass Baumärkte offensichtlich konjunktur-resistent oder sogar antizyklisch sind.

Hornbach hat gerade Rekordzahlen gemeldet. Die ganze Branche wird ein Rekord-Jahr hinglegen, das steht jetzt schon fest. Insofern ist der Malus ein wenig gewichen. Wir hatten das in der Vergangenheit mit Rücksicht auf Investorenbedenken tatsächlich ein bisschen flacher gehalten. Ich kann mir aber vorstellen, nachdem jetzt jedem klar ist, Baumärkte sind auch ein interessantes Segment, dass man dieses tendenziell ein Stück höher gewichten kann.

Was ist der größte Nachteil von Baumärkten? Die Drittverwendung eines Baumarktes ist ein Baumarkt. Man kann einen Baumarkt im Gegensatz beispielsweise zu einem Discounter nicht so einfach in eine andere Richtung vermieten. Das heißt, wenn ein Baumarkt an einem Standort nicht mehr funktioniert, dann ist die Drittverwendung in Richtung Fachmärkte sehr sehr schwierig. Das ist in der Regel nur mit massivsten Investitionen und Umbauten möglich. Oftmals ist es auch baurechtlich kaum möglich.

Insofern muss man sich gut anschauen, wenn man einen Baumarkt kauft, vor allem einen einzelnen, ob der auch dauerhaft an dem Standort funktioniert. Denn wenn er nicht mehr dort mieten möchte, wird es normalerweise auch der Wettbewerber nicht tun und dann geht die Drittverwertung eher in Richtung Sonderpostenmarkt wie Thomas Philips oder Ähnliches. Wo bei der dann meistens weder die Mieten zahlt, noch die Flächengrößen benötigt – insofern hätte man dann sicherlich eine Abwertung. Wir haben nur Baumärkte im Bestand, bei denen wir überzeugt sind, dass sie auch in 20 Jahren noch als Baumarktstandort attraktiv sind, und das werden wir auch künftig im Einkauf so handhaben.

Christopher Mehl (SRC Research)

Kannst du vielleicht etwas zu deiner derzeitigen Einschätzung der Marktsituation sagen, auch hinsichtlich des Preisniveaus?

Matthias Schrade:

Ich sehe eigentlich keine Veränderung gegenüber den Vor-Corona-Zeiten, insbesondere nicht, dass es wieder billiger geworden ist. Unter dem Strich kann man sagen, es ist weitergegangen wie vorher. Man kann vielleicht sogar möglicherweise eine leichte Tendenz sehen, dass die Preise leicht gestiegen sind, weil in diesem Segment erkennbar die Corona-Probleme am kleinsten waren gegenüber beispielsweise dem Shopping-Center-Bereich oder auch dem Büro-Bereich. Hier ist es ja noch unklar, wie sich das auswirkt; Stichwort Home-Office. Von daher ist die Nachfrage nach dem sehr risikoarmen Produkt Fachmarktzentren, Nahversorgung, Supermärkte, auch Baumärkte möglicherweise sogar eher noch gestiegen.

Also unter dem Strich sehe ich jedenfalls nicht, dass es hier eine signifikante Veränderung gab. Ich sehe weder, dass wir jetzt hier Schnäppchenpreise erwarten dürfen durch Notverkäufe, wie es damals nach der Finanzkrise war, noch umgekehrt, dass sich die Preise nochmal deutlich nach oben entwickelt haben. Ich habe aber den Eindruck, dass es eher eine leichte Tendenz zu noch höheren Preisen gibt.

Thorsten Müller (Lighthouse Corporate Finance):

Ich habe zwei Fragen. Die erste bezieht sich auf die vorgenommenen Aufvalutierungen. Die sind ja im Prinzip ausschließlich liquiditätswirksam und nicht GuV-wirksam. Gibt es in dieser Betrachtung Teile, die gegebenenfalls auch Bilanz- oder GuV-wirksam sind?

Matthias Schrade:

Ich habe nicht ganz verstanden, was Sie mit Bilanz- und GuV-wirksam meinen. Grundsätzlich ist es sehr untechnisch gesprochen so: Das Objekt hat sich verbessert, deswegen ist die Bank bereit, uns noch einen zusätzlichen Kredit auf das Objekt zu geben. Das heißt, wir kriegen auf der Passiv-Seite der Bilanz – bezogen auf die letzte Meldung – gute 2 Mio. € zusätzliche Verbindlichkeiten, auf der Aktivseite gute 2 Mio. € Liquidität und haben, weil diese Verbindlichkeiten ja auch verzinst werden, in der künftigen GuV dann etwas höhere Zinsen, können aber mit diesen 2 Mio. € weiter auf Einkaufstour gehen.

Vereinzelt muss man auch Investitionen in das Objekt tätigen. Bei einer der drei Aufvalutierungen, die wir durchgeführt haben, haben wir bereits Teile der Summe, die wir jetzt bekommen, insbesondere über Baukostenzuschüsse reingesteckt und werden noch etwas nachlegen müssen für Umbaumaßnahmen. Aber unter dem Strich setzen wir hier Cash frei, ohne dass wir Verkäufe tätigen müssen oder sonstige größere Dinge tun müssen.

Thorsten Müller (Lighthouse Corporate Finance):

Dann bitte ich Sie in den nächsten Gesprächen oder auch in der Kommunikation darauf zu achten, dass das ausschließlich liquiditätswirksam ist, weil einige der Marktteilnehmer, mit denen ich in den letzten zwei, drei Wochen darüber gesprochen habe, das Ganze so interpretierten, dass das mit einer Aufwertung von Immobilien zu tun hat, die auch über die GuV läuft. Das habe ich jetzt schon zwei oder drei Mal gehört, und da ist glaube ich noch ein bisschen Aufklärungsarbeit notwendig.

Matthias Schrade:

Nach HGB gibt es keine Aufwertung von Bestandsimmobilien. Aber danke für den Hinweis, ich werde meinerseits diese Aufklärungsarbeit auch noch einmal unterstützen.

Thorsten Müller (Lighthouse Corporate Finance):

Sie hatten angedeutet, dass Sie sich um eine weitere Research-Coverage bemühen. Gibt es hier neue Meldungen oder neue Überlegungen?

Matthias Schrade:

Gestern ist Metzler mit einem Erst-Research online gegangen. Herr Bonhage hat ja gerade auch eine Frage gestellt. Das Research ist bereits auf der Homepage auf Englisch zu finden; die deutsche Version kommt die Tage noch hinterher.

Michael Köhler:

Ich habe noch eine Frage zum letzten Geschäftsbericht. Es konnten von Geschäftsjahr 2018 auf 2019 bei den meisten Objekten die Mieten gesteigert werden; vielen Dank übrigens für die gute Arbeit. Jedoch wurden bei einigen Objekten stärkere Mietrückgänge verzeichnet: Büdelsdorf -17,8%, Königsee -17,4% und Puderbach -19,4%. Können Sie hierzu und auch eventuell zu den Aussichten bei diesen drei Objekten etwas sagen, da möglicherweise mittlerweile etwas passiert ist und die Mieten wieder angepasst wurden? Und welche Besonderheit gab es in Sangerhausen, da dort die Mieteinkünfte um 26,6% gesteigert werden konnten?

Matthias Schrade:

Ich fange mal mit Puderbach an. Hier wurde die Miete eines Hauptmieters im Zuge einer Vertragsverlängerung reduziert. Es war beim Kauf damals schon absehbar, dass der Blick hier eher ein bisschen nach unten geht. Dort ist außerdem der Fleischer ausgefallen – ein Familienschicksal, der Inhaber hatte einen Herzinfarkt und die Firma war nicht zu retten. Wir hatten denselben Mieter auch in Gebhardshain, er hatte zwei Filialen bei uns. Fleischer nachvermieten ist gelinde gesagt schwierig aus Personalgründen, da Personal in diesem Bereich ganz schwer zu kriegen ist. In Puderbach hatte außerdem der Voreigentümer provisorisch den ehemaligen Schlecker – einfach damit er belegt ist – selbst als Drogeriemarkt betrieben, hat das aber natürlich logischerweise nicht dauerhaft fortgesetzt; auch das war beim Kauf schon bekannt. Hier arbeiten wir an einer potenziellen Projektentwicklung, haben auch Mietinteressenten für Teilflächen. Es ist aber ein Objekt, da ist noch einiges an Arbeit zu machen.

In Büdelsdorf war der wesentliche Effekt, dass der größte Mieter ein für uns atypischer Mieter, nämlich ein Laborunternehmen namens ISG Intermed, das gesamte OG im linken Flügel belegt hat und eine erhebliche Fläche im EG. Es war beim Kauf ebenfalls schon bekannt, dass der Mieter wahrscheinlich das Objekt verlässt. Wir konnten ihn immerhin für die EG-Fläche halten mit einem neuen langfristigen Vertrag. Das linke OG steht aber derzeit leer. Da wäre ein Fitnessstudio vermutlich zwischenzeitlich sogar schon eingezogen, wenn nicht Corona diese ganze Branche hart getroffen hätte und alle Gespräche auf Eis erst einmal gelegt worden wären. Ich bin aber zuversichtlich, dass wir diese Fläche, wenn sich alles ein bisschen normalisiert, an ein Fitnessstudio vermieten können. Dann hätten wir sogar einen signifikanten Anstieg gegenüber der früheren Situation beim Einkauf, weil wir die anderen Leerflächen alle inzwischen haben belegen können.

In Königsee ist ein inhabergeführter Drogeriemarkt nach einem kurz gesagt unbefriedigenden Mietverhältnis nach langem Kampf im letzten Jahr endlich rausgegangen. Diese Fläche hätten wir bereits durch einen namhaften Textiler nachbelegt. Er wollte eigentlich zum 01.06.2020 einziehen, der Vertrag liegt unterschriftsreif schon eine ganze Weile herum. Durch Corona wollte er aber nicht für eine Fläche unterschreiben, die er dann sofort wieder schließen muss. Nach aktuellem Stand wird der Vertrag aber nun doch geschlossen in den nächsten Wochen und der Einzug findet dann spätestens Anfang nächsten Jahres, vielleicht sogar doch noch dieses Jahr statt. Die Leereinheit wäre dann komplett zu. Die Miete ist dann auf dem Niveau, wo sie vorher auch war – nur mit dem Unterschied, dass der Textiler seine Miete sehr wahrscheinlich zahlen wird, der Vormieter hat sie nicht gezahlt.

In Sangerhausen hatten wir einige erfreuliche Mieterfolge. Unter anderem haben wir den TEDI-Mietvertrag signifikant verlängert und in dem Zuge die Miete auch deutlich erhöhen können durch eine kleine Investition. Und wir hatten hier auch ein paar kleine Einheiten, die wir gut vermieten konnten. Das sind in absoluten Zahlen keine riesigen Sprünge, aber in Prozent bezogen auf das Objekt war das natürlich eine schöne Wertsteigerung.

Wir haben allerdings in anderen Objekten deutlich wirtschaftlich bedeutendere Mieterfolge gehabt in den letzten Wochen und Monaten, da habe ich gelegentlich mal über Twitter einige Auszüge kommentiert und wir hatten ja auch in der Pressemeldung sehr ausführlich darauf hingewiesen, dass es hier in Summe zu Mietsteigerungen von rund 100 T€ jährlich gekommen ist durch Mieterfolge, teilweise einfach durch Nachverhandlung von kurzlaufenden Mietverträgen. Das setzen wir jetzt auch in den nächsten Monaten weiter fort. Hier sind noch einige Potenziale in den Objekten, weil teilweise Altverträge sehr schlecht dotiert waren und wir teilweise auch Investitionen tätigen.

Beispielsweise stehen wir unmittelbar davor, mit einem Bäcker abzuschließen, dessen Vertrag ausverhandelt ist – nur wegen Nachwuchs des Bäckers ist er noch nicht unterschrieben zurück. Er verdoppelt seine Fläche und die Quadratmeter-Miete erhöht sich schon im ersten Schritt um 50% auf die verdoppelte Fläche. Das hat dann schon erhebliche Auswirkungen auf die Miete. Und längerfristig wird die Miete dann in zwei Stufen noch weiter steigen. Also insgesamt steigt die Quadratmeter-Miete dann um 80% im Laufe einiger Jahre, weil er dann eine erheblich verbesserte Fläche hat. Und das betreffende Objekt wird dann ganz nebenbei auch noch aufgewertet. Das sind typische kleinere Maßnahmen, die in Summe – es wurde ganz am Anfang thematisiert – sukzessive zum steigenden FFO beitragen.

Johannes Schwarz:

Sie haben im Quartalsbericht geschrieben, dass die Aufstockung bei drei Krediten dadurch möglich wurde, dass in allen drei Objekten entweder Mietverträge verlängert oder neu abgeschlossen werden konnten bzw. – und das ist die interessante Sache – dass die Hauptmieter eigene Investitionen getätigt haben. Ich bitte Sie dies zu erläutern, weil ich bisher dachte, dass der Vermieter die Investitionen tätigen muss, damit die Mietverträge auch verlängert werden.

Matthias Schrade:

Es hängt immer ein wenig davon ab: An starken Standorten können wir den Mieter ein Stückweit stärker motivieren, selber zu investieren, weil er an dem Standort unbedingt bleiben möchte – auch dann, wenn er selber investieren muss. An schwachen Standorten sagt der Mieter eben: Entweder der Vermieter investiert oder ich bin raus. Ich kenne Fälle, wo der Mieter gesagt hat, es muss ein Betrag investiert werden, der entsprach quasi der Summe, die der Mieter dann bereit gewesen ist, innerhalb der nächsten 10 Jahre wieder an Miete zu zahlen. So einen Standort darf man natürlich nicht kaufen; da haben wir es dann damals auch nicht gemacht.

Wenn der Mieter selber investiert, dann ist das immer ein Zeichen, dass der Standort offensichtlich stark ist, dass er den so oder so halten möchte. Die Mieter versuchen aber natürlich immer, uns als Vermieter möglichst mit reinzuholen, indem sie mit längeren Laufzeiten, mit höheren Mieten oder auch mit anderen Goodies winken. Wenn wir aber sicher sind, dass der Mieter sowieso bleibt, dann müssen wir nicht unbedingt Baukostenzuschüsse geben oder eigene Investitionen tätigen, dann macht es der Mieter eben im Eigeninteresse. Das ist auf lange Sicht natürlich ein enormer Unterschied, ob ich mir die Laufzeiten immer durch Investitionen erkaufe oder ob der Mieter die Verlängerungsoptionen, die er hat, einfach ausübt und die Investitionen selbst vornimmt.

Johannes Schwarz:

Könnten Sie vielleicht bei Anklam sagen, ob der Mieter das selbst gemacht hat oder hat der Vermieter da investiert?

Matthias Schrade:

Das waren keine so großen Investitionen, hier hat Toom selbst auf sein neues Konzept umgestellt. Das sind dann Themen wie Regalierung oder Ähnliches. Das ist normalerweise natürlich Mietersache, aber auch hier kenne ich Fälle, wo es Baukostenzuschüsse dazu gibt... oder was heißt ich kenne Fälle – es ist gang und gäbe, dass der Mieter sagt, ich mache selber was, gib mir Geld dafür. Und wenn der Vermieter sich darauf einlässt, um einen neuen 10-Jahres-Vertrag zu kriegen, dann freut sich der Mieter. Manchmal ist es aber sonst aus Sicht des Mieters gar nicht lukrativ, den Standort überhaupt weiter zu betreiben, wenn er nicht einen solchen Zuschuss noch bekommt. Dann reden wir gar nicht über Umbaumaßnahmen im Gebäudesinne, sondern einfach nur salopp gesagt über neue Möbel oder neue Beleuchtung oder ähnliche Dinge.

In Anklam war es eine Kombination aus Sanierungs- und Vergrößerungsmaßnahmen. Es waren relativ gesehen nicht die riesigen Dimensionen, aber weil Toom den Standort offensichtlich ohnehin langfristig halten wollte, war Toom in dem Zuge durch diese Beteiligung des Vermieters bereit, einen neuen langfristigen Vertrag zu schließen. Man muss immer im Hinterkopf haben aus Sicht des Mieters: Wenn er die Investition sowieso tätigen würde und der Vermieter das auch genau weiß, dann muss sich der Mieter ganz genau überlegen, ab wieviel Beteiligung – und sei es auch nur eine relativ überschaubare Summe von vielleicht 100 T€, obwohl der Mieter womöglich selber eine Million in die Hand nimmt – ist er bereit, dann trotzdem etwas von sich aus zu geben, was ihn nichts kostet, nämlich die lange Laufzeit, wenn er sowieso weiß, in den nächsten 10 Jahren gehe ich hier nicht raus.

Das ist dann oft ein Abwägen. Wir haben teilweise uns bei vergleichsweise kleinen Summen trotzdem gegen einen Baukostenzuschuss entschieden, wenn wir einfach von der langen Laufzeit nicht wirklich etwas haben, denn dann sind selbst 50 T€ letztlich rausgeworfenes Geld, nur damit ich in der Präsentation auf der entsprechenden Seite vielleicht eine kleine Erhöhung des WALT vornehmen kann. Dann bringt uns das aber letztlich nichts. Wenn der Mieter von uns einen Baukostenzuschuss dafür verlangt, uns das zu geben, was er uns sonst in zwei Teilen in Form von 5-Jahres-Optionen den nächsten Jahre sowieso geben wird, hat das für uns einen sehr geringen Wert. Und die Verhandlung darüber ist am Ende dann eine Abwägungssache. Bei manchen Mietern kann man sehr gute Konditionen abschließen. Andere weigern sich aus Prinzip, für kleine Baukostenzuschüsse lange Laufzeiten zu vereinbaren.

Johannes Schwarz:

Sie hatten Anfang 2020 gemeldet, dass Sie den Ankauf von vier Objekten verhandeln. So wie ich gesehen habe, ist davon bisher nur einer gemeldet worden, nämlich Zeitz. Wie sieht es denn mit den restlichen drei Käufen aus?

Matthias Schrade:

Sehr gut aufgepasst. Diese drei Käufe sind unverändert in Verhandlung. Wir sind über Notarvertragsentwürfe schon weit hinaus. Der Haken liegt hier in einer verkäuferseitigen Bankthematik. Er will, wir wollen, aber diese verkäuferseitige Bank muss auch mitspielen. Es ist eine komplexe Geschichte. Wir hoffen, dass sich das Ganze innerhalb von Tagen, Wochen oder äußerstenfalls Monaten lösen lässt, aber in dem Stadium waren wir im Prinzip schon damals, sonst hätten wir das so nicht gemeldet. Es gibt hier Fortschritte, aber wann genau wir wirklich dann die Verträge unterschreiben können, wissen wir nicht.

Wir haben aber diese und letzte Woche jeweils Gespräche gehabt mit dem Verkäufer und er hat uns im Einzelgespräch immer wieder versichert, er möchte das mit uns machen. Die Objekte sind auch nicht mehr auf dem Markt und werden Dritten angeboten. Wie gesagt, die Kaufverträge liegen faktisch in der Schublade und müssen nur irgendwann unterzeichnet werden. Es gilt aber weiterhin, was ich immer wieder auch betone: Erst wenn der Notartermin war, ist man wirklich sicher. Theoretisch kann er auch vorher zurückziehen, kann doch noch an jemand anderen verkaufen oder sie behalten. Aber die Wahrscheinlichkeit, dass wir die Objekte über kurz oder lang bekommen, ist sehr hoch.

Johannes Schwarz:

Meine letzte Frage: Wie viel Liquidität sparen Sie jetzt eigentlich durch die Raten- und-Tilgungsaussetzung und wann muss das nachgezahlt werden?

Matthias Schrade:

Für die Tilgungs- oder Ratenaussetzungen – in den meisten Fällen war die Tilgung ausgesetzt; ich glaube nur zwei Banken haben die Rate komplett für ein paar Monate rausgenommen – ist nichts nachzuzahlen, d.h. die Kreditlaufzeit verlängert sich dann einfach ein Stück. Ich habe es ehrlich gesagt nicht genau ermittelt, weil es sich am Ende erwiesen hat, dass es eine relativ untergeordnete Bedeutung hat, nachdem die Mietaussetzungen weit kleiner waren, als ursprünglich einmal temporär befürchtet. Das dürften einige 100 T€ gewesen sein. Es kommt ja auch noch ein kleiner Schnaps oben drauf, weil die Mieten ja inzwischen wieder fließen und die Raten teilweise bis zu 12 Monate ausgesetzt wurden, im Durchschnitt für 6 Monate. Es ist aber am Ende des Tages angesichts der Gesamtdimension unserer Liquidität von untergeordneter Bedeutung.

Wir hatten das damals ja aus höchst vorsorglichen Gründen gemacht, weil wir die schöne Liquidität nicht unnötig, wenn man sie später brauchen könnte, schon durch Tilgung verloren haben wollten. Zwischenzeitlich ist das eine Thematik, wo wir keine ernsthaften Sorgen mehr haben. Selbst für eine eventuelle zweiten Welle ist davon auszugehen, dass es nicht wieder in diesem Umfang zu Schließungen kommt. Und wir haben ja erlebt, dass selbst in der absoluten Spitzen-Phase nicht mehr als 20% der Mieten ausgesetzt waren in einem Monat. Und davon ist ja mehr als die Hälfte inzwischen schon wieder zurück.

Dr. Hans-Jürgen Strasser:

Meine Frage hat sich erledigt. Mein Vorredner bezog sich auf das Thema, das mich auch interessierte, nämlich die Adhoc-Meldung mit den vier Objekten. Insofern bleibt mir nur noch, Ihnen zu gratulieren zu den erfreulichen Halbjahreszahlen.

Matthias Schrade:

Herzlichen Dank.