

4investors

Defama: „Wir bekommen laufend interessante Angebote auf den Tisch“



09.06.2021

(www.4investors.de) - In diesen Tagen schafft Defama regelmäßig neue Allzeithochs beim Kurs der Aktie. Vorstand Matthias Schrade dürfte dies freuen, ist er zugleich doch Großaktionär bei der Berliner Gesellschaft. Im Gespräch mit unserer Redaktion spricht Schrade

über die Zukunft der jüngsten Akquisitionen, blickt aber zugleich auf neue Projekte. Die Pandemie ist ebenso ein Thema im Interview mit Schrade wie auch die Elektromobilität. Schrade äußert sich klar zu Kapitalerhöhungen und erläutert, warum er kürzlich Defama-Aktien verkauft hat. Ein Notarbesuch am Vortag des Heiligen Abends findet ebenfalls Eingang in das Gespräch mit Schrade.

www.4investors.de: Vor wenigen Wochen haben Sie erstmals im Rahmen einer Zwangsversteigerung ein Objekt erworben. Wie kam es dazu?

Schrade: Wir wurden von einem Dienstleister, den die Gläubigerbank engagiert hat, auf den Termin hingewiesen und haben das HanseCenter Gardelegen daraufhin sehr intensiv geprüft. Insbesondere haben wir aufgrund des relativ großen Leerstands von etwa 38 Prozent der vermietbaren Fläche bei einer Reihe namhafter potenzieller Mieter sondiert, ob diese Interesse an einer Anmietung hätten – und aufgrund des positiven Feedbacks entschieden, an der Versteigerung teilzunehmen. Letztlich konnten wir das Objekt dann mit unserem Gebot von 8 Millionen Euro ersteigern. Angesichts des Mietpotenzials von über 1 Million Euro jährlich bei Vollvermietung aus unserer Sicht ein hochattraktiver Preis.

www.4investors.de: Ist das ein neuer Weg für Defama?

Schrade: Nur insofern, als wir hier erstmals tatsächlich erfolgreich waren. Wir haben schon bei etlichen anderen Zwangsversteigerungen mitgeboten, da kam aber jeweils ein anderer Käufer zum Zug. In Gardelegen hatten wir großes Glück, da es mehrere andere Bieter gab. Ein Kaufinteressent hatte uns sogar bereits überboten, aber sein Gebot wurde aus formellen Gründen nicht zugelassen.

www.4investors.de: Welche Pläne haben Sie mit dem neuen Center in Gardelegen?

Schrade: Ganz klar: das genannte Mietpotenzial von über 1 Million Euro schnellstmöglich heben. Im Prinzip ist es eine ähnliche Situation wie in Radeberg – es muss einiges an Arbeit in das Objekt gesteckt und natürlich auch investiert werden, aber dann hat man ein hervorragend positioniertes Fachmarktzentrum mit einem Quasi-Monopol in der Stadt. Bis wir in Gardelegen fertig sind, wird es aber noch eine ganze Weile dauern. Wobei wir optimistisch sind, schon binnen weniger Monate einen oder sogar mehrere neue Mietverträge schließen zu können. Die Umbauplanung, Baugenehmigung und die Baumaßnahmen selbst brauchen dann aber ja auch noch ihre Zeit.

www.4investors.de: Apropos Baumaßnahmen: Ist nach dem Umbau in Radeberg dort alles in Ordnung?

Schrade: Ja. Das Silberberg Center wurde ja schon vor mehr als sechs Monaten neu eröffnet und läuft wie erwartet sehr gut. Es sind nur noch die üblichen kleinen Restmängel und Abrechnungen im Hintergrund abzuarbeiten, aber das betrifft den Geschäftsbetrieb nicht. Insgesamt hätte das Projekt kaum besser laufen können, wenn man bedenkt, dass der Umbau voll in die Corona-Zeit fiel.

www.4investors.de: Welche Erfahrungen haben Sie aus dieser umfangreichen Maßnahme für weitere Projekte gesammelt?

Schrade: Dass wir es können (lacht). Ernsthaft: komplexere und größere Projekte werden wir in den nächsten Jahren kaum zu bewältigen haben. Wir haben in Radeberg ja das komplette Center entkernt, mit neuer Haustechnik ausgestattet, das Dach saniert und eine völlig neue Flächenstruktur entwickelt, bei der alles von allem abhing – jede Änderung bei einem Mieter hatte wiederum Auswirkungen auf die anderen Mieter. Auch die schiere Investitionssumme von rund 10 Millionen Euro werden wir so bald kaum wieder einmal bei einem Umbauprojekt erreichen.

Dagegen ist beispielsweise Gardelegen strukturell einfacher, da die meisten Mietflächen – insbesondere bei Kaufland als Ankermieter – nicht betroffen sind, das Dach gerade erst neu gemacht wurde und auch die Haustechnik erst vor kurzem modernisiert worden ist. Es ist trotzdem noch genug Arbeit, aber eben weniger komplex und auch die Investitionen werden erheblich kleiner sein. Auch andere Umbauprojekte wie etwa in Hamm, Löwenberg oder Lübbenau betreffen jeweils nur Gebäudeteile beziehungsweise einzelne Flächen und können ohne monatelange Komplettschließung der Objekte durchgeführt werden.

www.4investors.de: Wie läuft es denn aktuell beim Umbau in Löwenberg?

Schrade: Die ersten Maßnahmen sind bereits planmäßig abgeschlossen worden, insbesondere der Abriss des leerstehenden Wohnhauses und der vorderen Hälfte des ältesten Gebäudes auf dem Grundstück sowie die Renovierung der neu entstandenen Außenfassade. Jetzt geht es in Kürze weiter mit der Erstellung der um einige Meter nach Westen verlegten Zufahrt und der neuen Stellplätze, bevor im Sommer die Erweiterung des ALDI-Gebäudes startet.

Geplant war eigentlich, bis Ende Oktober fertig zu sein – momentan zeichnet sich allerdings ab, dass es etwas später wird. Das spielt hier aber eine untergeordnete Rolle, da der ALDI ja fast durchgängig geöffnet bleibt und nur wenige Wochen schließen muss. Wann das genau sein wird, ist deshalb letztlich (fast) egal.

www.4investors.de: Welche Summe soll im laufenden Jahr für Baumaßnahmen in bestehenden Objekten investiert werden?

Schrade: Vermutlich zwischen 2 Millionen Euro und 3 Millionen Euro. Wobei das maßgeblich davon abhängt, wann welches Projekt genau beginnt. Bei mehreren Maßnahmen ist unklar, ob sie noch im alten Jahr starten können oder doch erst 2022.

www.4investors.de: Kann man aktuell Mieterhöhungen durchsetzen?

Schrade: Jein. Wenn Mietverträge auslaufen und neu verhandelt werden können, geht das durchaus. Allerdings sichern die großen Filialisten sich meistens Verlängerungsoptionen über die bestehende Vertragslaufzeit hinaus. An solchen Standorten lässt sich die Miete langfristig nur sporadisch durch Indexanpassungen erhöhen oder wenn man gemeinsam mit dem Mieter in die bestehende Fläche investiert bzw. diese vergrößert, so wie beispielsweise in Löwenberg.

www.4investors.de: Mit welchen Folgen der Pandemie haben Sie weiterhin zu kämpfen?

Schrade: Im ersten Quartal 2021 hatten wir wie schon in der ersten Lockdown-Phase im April/Mai 2020 einige Mietaussetzungen bzw. Teilzahlungen von Mietern, die von behördlich angeordneten Schließungen betroffen waren. Außerdem musste ein mittelständischer Mieter aufgrund der Verzögerungen bei der Auszahlung von Corona-Hilfen Insolvenz anmelden. Hier hat sich nach kurzer Zeit aber schon ein Investor gefunden, der den Betrieb nun fortführt – wir hätten zwar mehrere Nachmietinteressenten für die Fläche an der Hand, aber so ist es natürlich optimal.

Insgesamt profitieren wir natürlich davon, dass allein 70 Prozent unserer Mieten von Lebensmittellern, Drogerien, Bau- und Drogeriemärkten, Apotheken, Ärzten etc. kommen. Entsprechend lag unsere Mieteingangsquote im ersten Quartal bei immerhin 92 Prozent. Wobei etwa zwei Drittel der offenen Forderungen bonitätsstarke Non-Food-Filialisten betreffen. In den letzten Wochen hat sich die Lage weiter entspannt und mit den

zunehmenden Öffnungen und der fortschreitenden Impfquote ist das Thema für unsere Mieter und deren Kunden wohl glücklicherweise bald abgehakt.

www.4investors.de: Ihr Leerstand hat sich zuletzt leicht erhöht. Ist das eine Folge der Pandemie?

Schrade: Nein, das lag einzig und allein an der Einbeziehung von Gardelegen, wo der Leerstand ja wie erwähnt recht hoch ist. Dort findet sich flächenmäßig mit rund 6.000 qm fast die Hälfte des Gesamtleerstands in unserem Portfolio, sonst steht nirgends auch nur ein Fünftel dieser Fläche in einem Objekt leer. Unsere Vermietungsquote liegt derzeit bei 94 Prozent, ohne Gardelegen wären es deutlich über 96 Prozent. Wir haben insgesamt nicht wirklich Leerstandsprobleme – selbst wenn doch mal ein Mieter auszieht, schaffen wir meistens einen „fliegenden Wechsel“ zum Nachmieter.

www.4investors.de: Beim jüngsten Kauf des Objekts im niedersächsischen Barsinghausen haben Sie mehr als das 10fache der Miete als Kaufpreis gezahlt. Für Defama ist das ein ungewöhnlicher Schritt. Wie kam es dazu?

Schrade: So ungewöhnlich ist das für uns nicht. Letztes Jahr haben wir vier Mal mehr als das 10fache bezahlt, einmal ziemlich genau die 10fache Nettomiete und nur einmal – nämlich in Zeitz – lagen wir deutlich darunter. Zwar streben wir stets eine zweistellige Nettomietrendite an. Es wäre aber töricht, gute Objekte bei unwesentlich niedrigeren Renditen „liegenzulassen“, wenn es starke Argumente für den Kauf gibt.

Für Barsinghausen sprach unter anderem die Lage im Speckgürtel von Hannover und da sind niedrigere Preise kaum denkbar. Zudem ist es innerhalb der Stadt sehr gut eingebettet in die umgebende Wohnbebauung. Hier gibt es im Umfeld faktisch keine Alternativstandorte für Nahversorger. Und überdies hat das Objekt mittelfristig noch gewisses Renditepotenzial, das die Voreigentümer aufgrund ihrer persönlichen Situation nicht ausschöpfen konnten.

Generell gilt: Wichtiger als die nominelle Mietrendite ist die erzielbare Eigenkapitalrendite, d.h. wie gut ist das Objekt finanzierbar, wie hoch sind die nicht umlagefähigen Kosten, wieviel künftiger Verwaltungsaufwand ist zu erwarten etc. etc. Und hier sieht das „Gesamtpaket“ unseres Erachtens in Barsinghausen exzellent aus.

www.4investors.de: Bisher gab es kaum Zukäufe in 2021. Die Pipeline ist aber gefüllt?

Schrade: Wir haben im laufenden Jahr zwar erst zwei Objekte gekauft. Die saldierten Kaufpreise von 11,6 Millionen Euro betragen aber schon 60 Prozent bis 75 Prozent unseres typischen Jahreseinkaufsvolumens von 15 Millionen Euro bis 20 Millionen Euro. Und ja: Die Pipeline ist in der Tat gut gefüllt, wir bekommen laufend interessante Angebote auf den Tisch. Bekanntlich kaufen wir jedoch sehr selektiv und machen lieber mal einen Deal weniger als einen, bei dem wir Bauchschmerzen haben.

Außerdem dauert es oft sehr lange, bis ein Objekt wirklich beim Notar landet. Barsinghausen hatten wir beispielsweise fast auf den Tag genau vor zwei Jahren angeboten bekommen und konnten die Transaktion erst jetzt abschließen.

www.4investors.de: Wie sehen Sie derzeit den Markt für Fachmarktimmobilien? Wie entwickeln sich die Preise für interessante Objekte in diesen Zeiten?

Schrade: Die Nachfrage speziell nach lebensmittel-geankerten Handelsimmobilien ist dank Corona laut Fachpresse wohl noch mehr gestiegen als schon in den Vorjahren zu beobachten war. In der Immobilienzeitung stand beispielsweise die schöne Schlagzeile „Corona war Ritterschlag für Fachmarktzentren“ – weil sie in der Krise eine enorme Ertragsstabilität gezeigt haben, wovon wir ja auch profitiert haben. Insofern nehmen wir durchaus tendenziell steigende Preise wahr.

Allerdings suchen Investoren immer noch eher Standorte mit langen Mietvertragslaufzeiten und moderner Ausstattung in größeren Städten, idealerweise in demographisch starken Regionen. Dort werden nach meinem Eindruck zwischenzeitlich teilweise tatsächlich Mondpreise bezahlt, sowohl von privaten Käufern als auch von manchen institutionellen Anlegern. Dagegen hat sich in unserem Segment – also nicht mehr ganz neue Immobilien mit kürzeren Laufzeiten und zumindest mittelfristigem Modernisierungsbedarf – relativ wenig getan. Diese Nische ist und bleibt eher etwas für Spezialisten wie uns und eine Handvoll Mitbewerber.

www.4investors.de: Wie sehr setzen Sie bei ihren Objekten auf erneuerbare Energien sowie auf E-Mobilität?

Schrade: Die meisten größeren Mietern, insbesondere die großen Lebensmittelkonzerne, behalten sich in der Regel vor, sich selbst um Strom und Ähnliches zu kümmern. Da können wir unsererseits keine Vorgaben machen, aber gerade Händler mit Endkundenkontakt wollen sich heute sehr „grün“ darstellen und kaufen daher oft Ökostrom ein. Ansonsten spielt Energieeffizienz vor allem bei größeren Umbaumaßnahmen eine wichtige Rolle. In Radeberg sind EDEKA und ALDI beispielsweise mit modernsten Wärmerückgewinnungssystemen ausgestattet, beim aktuellen Umbau in Löwenberg stellen wir die Parkplatzbeleuchtung auf LED um und bauen energieeffizientere Kühlmöbel ein.

E-Mobilität ist für unsere Mieter, speziell im ländlichen Raum, bislang noch nicht wirklich ein Thema – aber es kommt. Wir haben deshalb eine Kooperation mit EnBW geschlossen, die Schnellladestationen an 30 frequenzstarken Standorten unseres Portfolios errichten wird. So können die Kunden unserer Mieter während des Einkaufs bequem und schnell ihr Fahrzeug laden.

www.4investors.de: Im Februar haben Sie ein Objekt in Bleicherode verkauft. Ist das eine neue Strategie bei Defama?

Schrade: Wir sind und bleiben Bestandhalter, daran ändert sich nichts. In diesem

konkreten Fall wurden wir gezielt auf exakt dieses Objekt von einem Investor angesprochen, der früher in Bleicherode wohnte und den Standort bereits bestens kannte. Angesichts der bestehenden Capex-Themen, der nur mit signifikanten Investitionen und für uns schwierig zu beseitigenden Leerständen sowie des im Verhältnis dazu gebotenen wirklich hochattraktiven Preises mussten wir dann eben ausnahmsweise auch einmal verkaufen.

www.4investors.de: Sie wollen durch Revalutierungen sowie durch eine noch ausstehende Objektfinanzierung weitere Mittelzuflüsse in siebenstelliger Höhe generieren. Können Sie das konkretisieren?

Schrade: Wir haben für das laufende Jahr als Teil unserer Guidance die Zusage von Revalutierungen im Umfang von mindestens 2 Millionen Euro aufgenommen. Zudem ist das Objekt in Wurzen, für das wir 1,5 Millionen Euro bezahlt hatten, derzeit noch komplett mit Eigenkapital finanziert. Für den Großteil dieser Summe steht ein Darlehen in Aussicht, das wir bislang aber nicht benötigt haben und zur Vermeidung unnötiger Zinszahlungen entsprechend erst abschließen wollen, wenn sich abzeichnet, dass wir tatsächlich Verwendung für die Mittel haben.

www.4investors.de: Ansonsten liegen Ihre liquiden Mittel insgesamt bei rund 8 Millionen Euro. Finanzierungsmaßnahmen dürfte es bei Ihnen somit zunächst keine geben?!

Schrade: Nein. Unser erklärtes Ziel ist es, mit den vorhandenen Mitteln weiter zu wachsen und damit die Kennzahlen pro Aktie zu verbessern. Kapitalerhöhungen sind zwar nicht völlig ausgeschlossen, aber derzeit nicht nötig.

www.4investors.de: Analysten erwarten für 2021 eine Dividende von 0,56 Euro. Auch wenn es noch eine Weile bis dahin ist.... höre ich Widerspruch?

Schrade: Das ist die Schätzung von SRC Research. Bei Metzler und Warburg lautet die Prognose „nur“ auf 0,53 bzw. 0,55 Euro. Generell besagt unsere Dividendenpolitik, dass wir die Ausschüttung jährlich erhöhen wollen – zuletzt von 0,45 auf 0,48 Euro je Aktie. Zugleich legen wir großen Wert auf die Nachhaltigkeit und Kontinuität der Dividende. Daher achten wir stets darauf, dass Ausschüttungen aus dem Ergebnis des operativen Geschäfts erfolgen und nicht aus Buchgewinnen oder Einmaleffekten gespeist werden.

Wie hoch die Dividende für das laufende Jahr letztlich ausfallen wird, werden wir aber erst nach Vorliegen der vorläufigen Zahlen für 2021 mit dem Aufsichtsrat diskutieren und entscheiden.

www.4investors.de: Für 2022 gehen Analysten von einem sinkenden Gewinn je Aktie aus. Wie erklären Sie dieses?

Schrade: Ganz einfach: im laufenden Jahr ist ein positiver Sondereffekt von rund 2,6 Millionen Euro vor Steuern im Ergebnis enthalten, während die Ergebnisprognosen für das

kommende Jahr rein operativ aus den Mieterträgen resultieren. Ohne diesen Einmaleffekt in 2021 würde der Gewinn je Aktie in beiden Jahren deutlich steigen.

www.4investors.de: Sie haben privat gerade außerbörslich einige DEFAMA-Aktien verkauft. Sehen Sie kein weiteres Kurspotenzial mehr?

Schrade: Im Gegenteil, bezogen auf den FFO je Aktie bewegen wir uns momentan am unteren Rand der historischen Bewertungsbandbreite und auch unter dem Faktor, zu dem die meisten anderen Gewerbeimmobilien-Bestandshalter an der Börse bewertet sind. Mein Verkauf hatte lediglich den Hintergrund, dass ich einen Freund bei der Gründung seines eigenen Unternehmens als Investor unterstützen will. Käufer der Aktien war übrigens mein ehemaliger Vorstandskollege Dr. Carsten Müller, der uns ja immer noch als größerer Aktionär verbunden ist und immer wieder projektbezogen unterstützt. Es bleibt also sozusagen in der Familie.

www.4investors.de: Wenn man Ihr Vorgehen im weiteren Jahresverlauf als „business as usual“ bezeichnet, wäre das falsch?

Schrade: Ja und nein. Einerseits wissen wir heute noch gar nicht, was für Kaufgelegenheiten sich in den kommenden Monaten ergeben werden. Manche Transaktionen ziehen sich zwar ewig hin, andere gehen aber auch sehr schnell. Im letzten Jahr haben wir beispielsweise Zeitz als bisher größten Zukauf der Firmengeschichte binnen nur anderthalb Monaten ab der ersten Maklermail durchgeführt. Und 2019 haben wir am 30.12. einen Kaufvertrag für ein Objekt beurkundet, das uns am 9.12. erstmals auf den Tisch kam.

Andererseits haben Sie insofern Recht, als wir unseren Weg sehr konsequent weiter gehen werden: Den hochprofitablen Bestand weiterbetreiben und optimieren, gleichzeitig das starke Wachstum der vergangenen Jahre durch die Arbeit an weiteren Zukäufen fortsetzen. Außergewöhnliche Ereignisse wie der Komplettumbau von Radeberg stehen die kommenden Monate nicht an.

Aber wer weiß, ob uns nicht im Sommer, im Herbst oder gar in der Adventszeit noch ein „zweites Zeitz“ über den Weg läuft. Falls sich eine solche Chance bietet, werden wir sie nutzen – auch wenn ich dann mal wieder am Nachmittag vor Heiligabend beim Notar sitzen darf.