

Defama Deutsche Fachmarkt

„UNSERE STORY LÄUFT EINFACH WEITER“

Aktuell besitzt Defama ein Portfolio von 56 Fachmarktzentren mit mehr als 240000 qm Nutzfläche, die zu über 95 % vermietet sind. Die annualisierte Jahresnettomiete beläuft sich auf gut € 18,5 Mio. Wie es in den kommenden Jahren weitergehen kann, darüber sprach das Nebenwerte-Journal mit dem Vorstand und Großaktionär Matthias Schrade.

NJ: Herr Schrade, Sie haben gerade € 10 Mio. frisches Kapital eingesammelt, die wie eingesetzt werden sollen?

Schrade: Da muss ich ein wenig ausholen. Im Jahr 2021 haben wir Immobilien für fast € 30 Mio. erworben – deutlich mehr als geplant. Auch investieren wir zurzeit so viel in Umbaumaßnahmen wie noch nie in unserer Firmenhistorie, z. B. in Büdelsdorf, Rendsburg, Gardelegen, Sonnenfeld, Hamm etc. Hinzu kommt unsere weiterhin gut gefüllte Ankaufpipeline, wie unsere jüngsten Käufe in Wolfsburg und im Westerwald zeigen. Das alles will vernünftig finanziert sein. Daher haben wir Ende März unser Aktienkapital um 8,6 % aufgestockt und 380000 neue Aktien zu € 27 platziert, sprich brutto € 10,26 Mio. eingeworben. Darauf sind wir durchaus ein bisschen stolz, schließlich tobte der Ukraine-Krieg zu diesem Zeitpunkt bereits mehr als einen Monat. In einem solchen Umfeld bleiben Investorentaschen auch gerne einmal verschlossen.

NJ: Bisher haben Sie den Einkauf praktisch im Alleingang erledigt, seit Dezember 2021 werden Sie dabei von einem neuen Kollegen unterstützt. Das ist aber nicht der Anfang Ihres eigenen Ausstiegs, oder?

Schrade: Ganz und gar nicht. Zwei Köpfe schaffen einfach mehr als nur einer. Bisher lag unser jährliches Einkaufsvolumen typischerweise bei € 15 bis 20 Mio. Wie gesagt, 2021 waren es mit etwa € 30 Mio. deutlich mehr. Da mein Arbeitstag, flapsig gesprochen, auch nur 24 Stunden und die Nacht umfasst, freue ich mich über die Unterstützung. Jetzt kann ich in jedem Fall vermeiden sagen zu müssen: Du hast drei interessante Objekte gefunden, von denen wir mangels Liquidität nur eines kaufen können. Insofern haben wir uns auch einen finanziellen Puffer zugelegt.

NJ: Verstehe, zumal Sie ja nicht wissen können, wann ein notarieller Kaufvertrag zustande kommt, selbst wenn sich beide Parteien grundsätzlich einig sind?

Schrade: Stimmt. Auf meinem Schreibtisch liegen tatsächlich eine Reihe unterschrittsreifer Kaufvertragsentwürfe. Unser Rekordhalter datiert vom August 2020. Seit damals sind wir im Prinzip mit dem Verkäufer einig, aber die berühmte Unterschrift steht noch aus. Theoretisch könnte der

Verkäufer jeden Tag um einen Notartermin bitten. Es kann aber genau so gut sein, dass das gesamte Geschäft still und leise im Sand verläuft. Wir glauben an eine Transaktion immer erst, wenn die Tinte beim Notar trocken ist.

NJ: Anderes Thema: Die Zinsen sind gestiegen. Wie stark schlägt das bei Einkauf oder Bankgesprächen durch?

Schrade: Wir finden immer noch genügend Objekte mit zweistelliger Ankaufsrendite. Auch stelle ich in Bankgesprächen fest, dass die Finanzierungsbereitschaft nach wie vor gegeben, weil z. B. die Kapitaldienstfähigkeit der Objekte sehr hoch ist und die Banken sie nach wie vor als werthaltig ansehen. Insofern tun uns die gestiegenen Zinsen nicht weh. Vor allem deshalb nicht, weil in der Regel höhere Zinsen zu niedrigen Kaufpreisen führen und die Zahl der Kaufinteressenten tendenziell sinkt.

NJ: Warum sinkt bei zweistelligen Renditen die Zahl der Kaufinteressenten?

Schrade: Neu gebaute Supermärkte mit einem 10- bis 15-jährigen Mietvertrag eines namhaften Lebensmittelhändlers in größeren Städten sind bei Privatinvestoren ebenso wie Fonds und Family Offices derzeit sehr gefragt. Hier wird gerne die 18- bis 20-fache Nettojahresmiete oder noch mehr als Kaufpreis aufgerufen. Der Vorteil aus Investorensicht: Man muss sich viele Jahre lang um nichts kümmern – außer jeden Monat einen Haken an den Mieteingang setzen. Bei uns ist das nicht so. Wir erwerben bestehende Fachmarktzentren mit meist kurzen Restlaufzeiten der Mietverträge in ländlichen Regionen. Ein solches Objekt ist in der Regel mit viel Arbeit verbunden, die andere Investoren häufig weder leisten wollen noch können.

NJ: Heißt, die neuen Objekte von heute sind Ihre Objekte von morgen?

Schrade: In zehn bis zwanzig Jahren: Ja. Wer sich nicht professionell mit Immobilien beschäftigt, kommt schnell an seine Grenzen. Wenn sich beispielsweise die Umsatzerwartung eines Mieters nicht erfüllt, stehen zügig Gespräche über einen Mietnachlass ins Haus. Häufig können insbesondere private Eigentümer aber gar nicht einschätzen, ob der Markt wirklich schlecht läuft oder der Mieter nur blufft, um die Miete zu senken. Zudem merken private Besitzer irgendwann, dass solche Objekte keine reine Geldmaschinen sind, sondern durchaus Arbeit machen – gerade für ältere Eigentümer ist das dann zunehmend belastend. Oder es zeichnet sich ab, dass über kurz oder lang Investitionen erforderlich werden, um die Immobilie nachhaltig vermietbar zu halten. In solchen Fällen kommen wir häufig ins Spiel.



Matthias Schrade: „Wir können noch über viele Jahre ein hohes Wachstumstempo an den Tag legen.“

NJ: Im Kern läuft die Defama-Story wie in den Vorjahren einfach weiter?

Schrade: Ja. Wir sind optimistisch, noch über viele Jahre ein ordentliches Wachstumstempo an den Tag legen zu können. Und wichtig für die Investoren ist zu wissen, dass sich Geschäftsmodelle wie das unsere auch schon in Hochzinsphasen der Vergangenheit gerechnet haben.

NJ: Wäre es da nicht besser, weniger zu tilgen?

Schrade: Theoretisch ja, aber die Banken fordern hohe Tilgungsanteile ein, da sie Handelsimmobilien als Verbrauchsgut einstufen. Insofern ergibt sich die hohe Tilgung meist ganz automatisch. Aber: Wird ein Objekt gut verwaltet, können wir die alten Darlehen nach einigen Jahren oft aufstocken bzw. sind die Banken bereit, einen zusätzlichen Kredit herauszulegen. Mit diesen Mitteln können wir dann wiederum Umbauten finanzieren oder weitere Objekte kaufen. Im Idealfall ergibt sich daraus auf längere Sicht eine Art Kreislauf, durch den wir ohne zusätzliche Kapitalmaßnahmen wachsen können.

NJ: Wo steht Defama in fünf Jahren?

Schrade: Wir glauben, dass wir jährlich solide um 15 bis 20 % wachsen können. Davon dürften geschätzte 3 bis 5 % aus Investitionen und Mietsteigerungen im Bestand kommen, der Rest aus Zukäufen. Wenn uns dies gelingt, werden Aktionäre noch viel Freude mit unserer Aktie haben.

NJ: Und die Dividende bleibt der Ertrag des Aktionärs?

Schrade: Wir haben unsere Dividende seit der Firmengründung jedes Jahr gesteigert und wollen dies auch künftig tun – Punkt. Daran wird sich in den kommenden Jahren nichts ändern. Der starke Cashflow eröffnet uns diesen Spielraum.

NJ: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Carsten Stern.