

4investors

Defama: Hohes Ankaufstempo könnte sich fortsetzen



20.07.2022

(www.4investors.de) - In den vergangenen Monaten war Defama, die Deutsche Fachmarkt AG, auf dem Akquisitionssektor sehr aktiv. Acht Objekte hat man im bisherigen Jahresverlauf erworben. Im Interview mit der Redaktion von www.4investors.de spricht Defama-Vorstand Matthias

Schrade über die weiteren Expansionspläne aber auch über mögliche Verkäufe. Der Gründer von Defama geht ebenfalls auf die Inflation und auf steigende Mieten ein. Leerstände sind ebenso ein Thema im Interview mit Schrade wie die kommende Hauptversammlung. Angesprochen werden zudem der Themenbereich erneuerbare Energien und die stillen Reserven, die bei Defama schlummern.

www.4investors.de: Aktionäre von Defama sind eigentlich steigende Kurse gewohnt. Jetzt gibt die Aktie innerhalb von drei Monaten 12 Prozent nach. Und Sie kaufen zu. Warum?

Schrade: Ich war da ja in guter Gesellschaft, schließlich haben auch meine Frau, mein Vorstandskollege, zwei unserer Aufsichtsräte und eine weitere nahestehende Person gekauft. Und was den Grund angeht, sagen wir's mal so: Es ist schon eine ganze Weile her, dass unsere Aktie zum 12-fachen des annualisierten FFO oder sogar darunter zu haben war. Da juckt es dann schon ein wenig...

www.4investors.de: Steigende Zinsen sollten Immobilienunternehmen beunruhigen. Warum ist das bei Ihnen nicht der Fall?

Schrade: Wir hatten zuletzt eine durchschnittliche Zinsbindung von rund 7 Jahren, insofern haben wir hier im Bestand noch jahrelang „Ruhe“. Auch haben wir keinerlei Anleihen oder ähnliche Produkte begeben, durch die es Refinanzierungsrisiken gibt. Damit sind wir hier sehr solide aufgestellt.

www.4investors.de: Bisher haben Sie 2022 acht Objekte gekauft. Damit haben Sie eigentlich schon das Jahressoll erfüllt. Wie kommt es, dass das erste Halbjahr so intensiv verlaufen ist?

Schrade: Wir hatten ja schon im Herbst angekündigt, dass wir uns personell verstärkt haben und damit für ein potenziell erhöhtes Ankaufvolumen gerüstet sind. Das beginnt sich nun auszuzahlen. Zudem waren fünf der acht Objekte ein einzelnes Portfolio, das ist natürlich effektiver abwickelbar als lauter einzelne Transaktionen. Im Übrigen hatten wir auch in der Vergangenheit schon einmal eine Phase mit acht Zukäufen binnen sechs Monaten, damals allerdings nach einer vorherigen Dürreperiode ohne Akquisitionen – da fiel es den Investoren nicht so auf.

www.4investors.de: Für das zweite Halbjahr dürfte es weitere Objekte in der Kaufpipeline geben. Werden die Preise aufgrund der aktuellen Situation günstiger?

Schrade: Es ist noch zu früh, um das abzuschätzen. Tendenziell ist die allgemeine Wahrnehmung im Immobilienmarkt, dass die Verkäufer noch die gleichen Kaufpreisvorstellungen wie vor ein paar Monaten haben, aber nun keinen Abnehmer mehr finden. In unserem Segment sind die Preise weitaus weniger stark gestiegen, entsprechend dürften die Effekte auch nun in die andere Richtung kleiner sein.

Insgesamt ist aber zu erwarten, dass die Preise sukzessive etwas nachgeben werden bzw. es wieder mehr günstige Kaufangebote gibt. Oder anders ausgedrückt, es könnte uns daher leichter fallen, das hohe Ankauftempo fortzusetzen.

www.4investors.de: Normalerweise kaufen Sie maximal mit einem Faktor 10 der Jahresmiete. Davon sind Sie zuletzt teils abgewichen. Zeigt sich hier eine neue Strategie?

Schrade: Der Kaufpreisfaktor ist eine Richtschnur, aber längst nicht unser einziges Kriterium. Wir haben beispielsweise letztes Jahr in Köln einen frisch umgebauten REWE mit neuem, langfristigen Mietvertrag zum gut 13fachen der IST-Miete gekauft. Normalerweise wäre eine solche „Produkt-Qualität“ zu einem solchen Preis nicht zu kriegen. Umgekehrt haben wir auch schon Objekte zur 6fachen Miete nicht gekauft, wenn wir nicht von der Nachhaltigkeit des Standorts überzeugt waren.

Insgesamt sind für uns die Eigenkapitalrendite und die nachhaltige Vermietbarkeit der Objekte entscheidend. Und dafür sind auch Aspekte wie die Finanzierbarkeit, die Höhe der Kaufnebenkosten, die nicht umlagefähigen Betriebskosten, der Investitionsbedarf und mögliche Mietsteigerungspotenziale wichtig.

www.4investors.de: Jüngst haben Sie mehrere Mietverträge neu abgeschlossen. Gibt es derzeit noch irgendwo Probleme mit dem Leerstand?

Schrade: Probleme im Sinne von unvermietbare größere Leerstandsflächen haben wir nicht. Die beiden Objekte mit dem größten Leerstand per Ende des ersten Quartals waren Gardelegen und Wolfsburg-Nordsteimke. Beide hatten wir innerhalb der letzten 12 Monate gekauft, Nordsteimke sogar erst im Januar. Und bei Gardelegen haben wir bereits rund 800 qm an Futterhaus vermietet und jetzt noch einmal 1400 qm an tedox. Damit haben wir den beim Erwerb bestehenden Leerstand bereits fast halbiert.

Für die verbliebenen Leerflächen in Gardelegen und die noch unvermieteten Einheiten in Nordsteimke gibt es auch schon konkrete Gespräche mit Interessenten. Hier dürften wir bis Jahresende weitere Vermietungserfolge melden können. Auch an anderen Standorten führen wir Verhandlungen mit Mietinteressenten. Insofern ist Leerstand bei uns eher Potenzial als potenzielles Problem. Insgesamt ist unser Vermietungsstand mit rund 95 Prozent ohnehin sehr gut.

www.4investors.de: Dank der steigenden Inflation können Sie viele Mieten anheben. Was macht das im Jahresverlauf aus?

Schrade: Wir profitieren im aktuellen Umfeld davon, dass 89 Prozent unserer Mieterträge vertraglichen Wertsicherungsklauseln unterliegen. Das bedeutet, wir können aufgrund der Inflation tatsächlich Mieterhöhungen durchführen. Im ersten Halbjahr spielte das keine größere Rolle, auch weil die Klauseln vielfach einen Zeitversatz für die Anpassung vorsehen. Inzwischen haben sich diese Effekte aber insgesamt auf einen niedrig sechsstelligen Betrag addiert. Und sofern der Verbraucherpreisindex nicht zurückfällt, sind weitere signifikante Erhöhungen für die nächsten Monate bzw. im kommenden Jahr vorprogrammiert.

www.4investors.de: Durch die Inflation dürfte das Geschäft so mancher Unternehmen, die bei Ihnen Mieter sind, schwächeln. Sehen Sie hier Probleme für die Zukunft?

Schrade: Nein. Die großen Lebensmittelkonzerne, die bei uns den mit Abstand größten Mieterblock darstellen, können etwaige Mietanpassungen problemlos weitergeben. Bei deren Kostenstruktur spielen die Erzeugerpreise auch sicherlich eine größere Rolle als die im Verhältnis zum Umsatz relativ geringe Miete. Ähnlich sieht es auch bei Drogerien, Baumärkten, Non-Food-Discountern und unseren übrigen größeren Mietern aus.

Lediglich bei dem einen oder anderen kleinen Mieter könnte es vielleicht einmal solche Probleme geben. In solchen Fällen finden wir dann aber in der Regel partnerschaftliche Lösungen, so etwas kam ja auch in der Vergangenheit immer wieder mal vor und gehört zum normalen Geschäft bei Einzelhandelsimmobilien.

www.4investors.de: Viele Immobilienbesitzer klagen, dass Handwerker kaum zu bekommen sind oder die Preise massiv aufschlagen. Bei Defama laufen aktuell mehrere Bauprojekte. Wie sieht es da mit den Kosten aus?

Schrade: Unsere größten Baustellen haben wir glücklicherweise alle planmäßig schon vor der aktuellen Marktphase abschließen können – also beispielsweise den Umbau für ALDI in Löwenberg, für Penny in Hamm, für Futterhaus in Gardelegen oder für eine Gemeinschaftspraxis in Rendsburg. Insofern betrifft uns dieses Thema nur in kleinem Umfang. Aber ja, natürlich spüren auch wir diese Effekte und müssen dies bei laufenden Planungen für künftige Umbaumaßnahmen berücksichtigen, etwa durch entsprechende Gleitklauseln mit den Mietern.

Sehr froh bin ich aktuell, dass unser 10-Millionen-Komplettumbau in Radeberg bereits im Jahr 2020 stattgefunden hat. Hätten wir diesen statt im Februar 2020 erst zwei Jahre später gestartet, hätte das Projekt vermutlich deutlich mehr gekostet – und wäre schwerlich pünktlich Anfang November fertig geworden. Für Eigentümer, die vor Beginn des Kriegs in der Ukraine alle Mietverträge unterschrieben haben und jetzt mit ganz anderen Kosten



bauen müssen, kann es dagegen richtig teuer werden.

www.4investors.de: Sind Solaranlagen oder andere Formen der erneuerbaren Energien für Ihre Liegenschaften ein Thema?

Schrade: Ja, natürlich. Auf mehreren Objekten der DEFAMA sind bereits

Photovoltaik-Anlagen installiert. Grundsätzlich stehen wir der Errichtung weiteren PV-Anlagen offen gegenüber. Jedoch ist dies aus verschiedenen Gründen meist nicht bzw. nicht sinnvoll möglich – Stichworte hierzu sind Statik, Schneeräumung oder Abriss-Neubau-Überlegungen. So haben wir beispielsweise im Zuge der Umbaumaßnahmen von Radeberg und Löwenberg eine solche Maßnahme geprüft, sie erwies sich aber als undurchführbar.

Ansonsten ist auch die Installation über den Parkplätzen und/oder der Verkauf an die Mieter der Objekte nicht so trivial, da müssen vor allem die Mieter mitspielen. Als Themen zu beachten sind hier unter anderem die Problematik von Anfahrschäden durch anliefernde LKW, die schlechtere Sichtbarkeit der Geschäfte und dass Filialisten eigene Rahmenverträge für Strom haben, wodurch eine Nutzung der Energie direkt im Objekt nicht ohne weiteres möglich ist.

Wir haben das Thema „Energie/Nachhaltigkeit“ jedoch auf dem Schirm und prüfen ständig, was sich hier machen lässt. Es ist aber deutlich einfacher, das direkt beim Neubau zu integrieren als erst im Nachhinein bei Bestandsobjekten, wie wir sie erwerben.

www.4investors.de: Sie haben angedeutet, dass es mit den Halbjahreszahlen im August eine neue Prognose geben wird. Hängt das nur mit den Zukäufen zusammen?

Schrade: Nicht nur. Wir hatten ja auch diverse Vermietungserfolge und Mietsteigerungen im Bestand. Zudem arbeiten wir sowohl an selektiven Verkäufen als auch an Akquisitionen und an neuen Mietverträgen. Es gibt hier weitere kurz vor Abschluss stehende Verhandlungen, vor diesem Hintergrund überarbeiten wir aktuell unsere Planzahlen. Wir gehen davon aus, nach den Halbjahreszahlen eine erhöhte Prognosen vorlegen zu können.

www.4investors.de: Sie hatten zuletzt eine Eigenkapitalquote von 22,7 Prozent. Wo liegt hier Ihr perfekter Wert, in welchem Bereich sollte sich dieser Wert bewegen?

Schrade: Bei dieser Kennzahl ist zu beachten, dass wir nach HGB bilanzieren und nicht wie praktisch alle anderen börsennotierten Immobilien-AGs nach IFRS. Das bedeutet, dass unsere Immobilien in der Bilanz lediglich zum Anschaffungspreis bewertet sind und zusätzlich kontinuierlich abgeschrieben werden – selbst dann, wenn die Mieten seit dem Kauf deutlich gestiegen sind.

Nehmen wir das Beispiel Pasewalk: Wir haben das Objekt 2016 gekauft für fast 6,5 Millionen Euro inklusive Nebenkosten bei damals gut 630.000 Euro Nettomiete jährlich. Inzwischen beträgt die Nettomiete fast 800.000 Euro. Der gutachterlich ermittelte Verkehrswert lag dementsprechend per 31.12.2021 schon bei 9,47 Millionen Euro. In der Bilanz steht Pasewalk aber nur noch mit 5,2 Millionen Euro.

Allein hier schlummern also mehr als 4 Millionen Euro an stillen Reserven. Würde man diese zum bilanziellen Eigenkapital hinzuaddieren, so würde sich die Eigenkapitalquote von 22,7 auf 24,5 Prozent erhöhen – allein durch Pasewalk! Um daher auf Ihre Frage direkt zu antworten: Wir haben keine „Zielquote“, weil diese bei unserer Buy-and-Hold-Strategie keinen Sinn ergibt.

www.4investors.de: Um die höheren Verbraucherpreise zu kompensieren, zahlen Sie Sonderbeträge an Ihre Mitarbeiter aus. Wie teuer kommt Defama das?

Schrade: Wir haben in der Tat im April beschlossen, unseren Mitarbeitern einen Inflationsausgleich zu zahlen – konkret eine Sonderzahlung in Form von je 5% auf das Bruttogehalt im April bis August, wobei das Management davon ausgenommen war. Die Gesamtsumme bewegt sich im deutlich fünfstelligen Bereich, liegt somit aber immer noch deutlich unter den Zusatzerträgen durch die Indexmieterhöhungen.

Hintergrund ist, dass wir es als unfair und paradox empfanden, dass unsere Mitarbeiter zwar reihenweise Mieterhöhungen an ALDI, Netto, Penny, toom & Co. versenden mussten, sich gleichzeitig aber von ihrem Gehalt bei ihren eigenen Einkäufen in eben diesen Geschäften aufgrund der Inflation weniger leisten hätten können.

www.4investors.de: Obwohl Sie Bestandhalter sind, sind auch Verkäufe von Objekten nicht völlig ausgeschlossen. Gibt es hier eine neue Entwicklung?

Schrade: Wir haben ja ausdrücklich erklärt, dass wir auch selektive Verkäufe prüfen – etwa nach Umbaumaßnahmen und damit verbundenen Mietvertragsverlängerungen. Hier laufen zu dem einen oder anderen Objekt auch entsprechende Gespräche. Ob und wann es hier zu einem Vertragsschluss kommt, ist jedoch naturgemäß ebenso wie auf der Einkaufsseite erst dann mitteilungsfähig, wenn die Tinte beim Notar trocken ist.

www.4investors.de: Am 22. Juli findet die Hauptversammlung von Defama als Hybridveranstaltung statt. Ist das für Sie das Aktionärstreffen der Zukunft?

Schrade: Ja, definitiv. Wobei wir technisch gesehen eine Präsenzveranstaltung abhalten, die lediglich per Livestream zusätzlich ins Internet übertragen wird. Die Abstimmung findet dabei ausschließlich vor Ort statt, wobei Aktionäre natürlich eine Weisung an den von uns benannten Stimmrechtsvertreter erteilen können. Eine virtuelle HV, bei der die Aktionäre ihre Stimme live abgeben können, wäre wesentlich teurer gewesen – wobei ich persönlich hierin keinen wirklichen Mehrwert für die außenstehenden Aktionäre sehe.

Wesentlich wichtiger war uns, auch Möglichkeiten zur Interaktion zu schaffen. Denn was eine Hauptversammlung eigentlich ausmacht, ist die allgemeine Diskussion. Genau die fällt bei den meisten virtuellen Hauptversammlungen jedoch aus, da in der Regel nur schriftliche Fragen vorab eingereicht werden können und auch Nachfragen zu den Antworten des Vorstands oder dessen Ausführungen in der Präsentation nicht möglich sind.

Daher haben wir uns entschieden, lieber eine möglichst lebendige HV zu schaffen durch die Option, während der Versammlung Fragen per Live-Chat, per Audio-Kanal oder durch Video-Zuschaltung zu stellen. Formal besteht zwar hierfür kein Fragerecht für die Internet-Zuschauer, da diese quasi nur Gäste bei der HV sind. Dies ist aber lediglich aus rechtlichen Gründen höchstvorsorglich so festgelegt; in der Praxis beabsichtigen wir, wenn irgend möglich sämtliche Fragen auf allen Kanälen umfassend zu beantworten. Auch vor Ort haben wir in früheren HVs auch Gästen die Möglichkeit gegeben, Fragen zu stellen.

www.4investors.de: Aufgrund der zuletzt wieder verschärften Corona-Situation haben Sie Ihre Aktionäre aber vor wenigen Tagen gebeten, die Internetübertragung zu nutzen und nicht zur HV vor Ort anzureisen...

Schrade: Das stimmt. Auch meine Familie und mich hat es erst vor kurzem erwischt, wobei die Infektion bei uns relativ glimpflich verlief. Bei offiziellen Inzidenzen von rund 700 und einer mutmaßlich sehr hohen Dunkelziffer – die Positivrate lag in den letzten Wochen bei 55 Prozent, was auf dramatische Untertestung schließen lässt – hielten wir es für keine gute Idee, fünfzig oder mehr Teilnehmer stundenlang in einem geschlossenen Raum zu versammeln.

In den letzten beiden Jahren haben wir dies durch eine „vorgeschaltete“ Telefonkonferenz gelöst und die Aktionäre gebeten, ihre Fragen in dieser zu stellen. Das hat auch gut funktioniert, vor Ort waren dann lediglich eine Handvoll Aktionäre anwesend und die

eigentliche HV dauerte nur wenige Minuten. Insofern ist es Glück im Unglück, dass wir diesmal ohnehin eine Hybridveranstaltung durchführen und diese Zweiteilung damit entfällt.

www.4investors.de: Sind Ihre Aktionäre da nicht sauer, dass sie quasi „ausgeladen“ werden?

Schrade: Im Gegenteil. Das Feedback war durchweg positiv. Und auch wenn sich viele Aktionäre ebenso wie ich selbst auf ein persönliches Treffen gefreut hatten, haben uns reihenweise verständnisvolle Antworten und Lob für unsere Fürsorge erreicht, verbunden mit der Ankündigung, dann eben doch nicht zu kommen und die Live-Übertragung zu nutzen. Insofern hoffen wir, bei wenigen Anwesenden einerseits Gesundheitsrisiken für die Aktionäre zu vermeiden und andererseits trotzdem alle Fragen ausführlich beantworten zu können. Das persönliche Treffen in großer Runde holen wir dann nächstes Jahr nach.