

„Wir kaufen!“

Interview mit Matthias Schrade, Vorstand, DEFAMA Deutsche Fachmarkt AG

Inflation, steigende Bauzinsen, Krieg und Energiekrise lassen die Immobilienpreise fallen – eine Gemengelage, die vielen am Markt die Schweißperlen auf die Stirn treibt. Nicht bei Matthias Schrade. Er blickt mit seinen auf Fachmärkte spezialisierten Berliner Immobilienunternehmen optimistisch in die Zukunft und kauft weiter ein. Die Zahl großer Bestandsmieter ist angewachsen, das operative Ergebnis in den ersten neun Monaten 2022 deutlich gestiegen.



GoingPublic: Es ist jetzt gute sechs Jahre her, dass Sie mit DEFAMA das Börsen debüt gegeben haben. Der Wert des Bestandsportfolios des Unternehmens bezifferten sie damals auf rund 34 Mio. EUR mit einer Gesamtnutzfläche von knapp 50.000 m². Was ist daraus bis heute geworden?

Schrade: Wir besitzen aktuell 62 Einzelhandelsimmobilien mit einer vermietbaren Fläche von rund 250.000 m² und einem Portfoliowert von mehr als 250 Mio. EUR.

Wie beurteilen Sie vor diesem Hintergrund die bisherige Kapitalmarktkarriere von DEFAMA? Wurden Ihre Erwartungen erfüllt?

Wir sind mit der Entwicklung seit dem Börsenlisting sehr zufrieden. Angesichts einer Performance von mehr als 500% einschließlich Dividenden seit der Erstnotiz

und einer insgesamt sehr stabilen Kursentwicklung selbst in unruhigen Zeiten gilt das sicher auch für unsere Aktionäre.

Mit den steigenden Zinsen und der drohenden Rezession in Deutschland hat sich auch die Entwicklung an den Immobilienmärkten deutlich abgekühlt, in manchen Gegenden gibt es auch regelrechte Preiseinbrüche. Wirkt sich das auf Ihr Geschäft der Vermietung von Fachmarktimmobilen aus?

Nicht wirklich. Mehr als 89% unserer Mieterträge sind durch Wertsicherungsklauseln geschützt, wir können also bei anziehender Inflation automatisch Mieterhöhungen durchführen. Die steigenden Zinsen sind für uns im Bestand kein Problem, da unsere Finanzierungen per 30. September 2022 eine durchschnittliche Zinsbindung von 6,3 Jahren aufwiesen. Bei Akqui-

sitionen gleichen die sinkenden Kaufpreise die erhöhten Zinsen mehr oder weniger aus, sodass die resultierenden Renditen auf das Eigenkapital sich kaum ändern.

Trotzdem ist das Ergebnis vor Steuern der DEFAMA AG in den ersten neun Monaten 2022 um rund 40% auf 3,3 Mio. EUR gesunken. Woran lag das?

Im Vorjahr war der Verkaufsgewinn des Objekts in Bleicherode enthalten. In der für Immobilien-AGs maßgeblichen Kennzahl, nämlich den FFO (Funds from Operations = operatives Ergebnis; Anm. d. Red.), werden solche Effekte herausgerechnet. Unsere FFO haben in den ersten neun Monaten 2022 erneut um 19% auf 6,2 Mio. EUR zugelegt.

In der Pandemie hat sich der Wandel der Einzelhandelsbranche beschleunigt, Läden öffnen und schließen vielerorts in regem Wechsel. Bekommen Sie von solcher Fluktuation bei Ihrem Geschäfts-



ZUM INTERVIEWPARTNER

Matthias Schrade ist Gründer und Alleinvorstand der **DEFAMA Deutsche Fachmarkt AG**. Bis 2014 war er im Vorstand der FCR Immobilien AG. Davor war er als Finanzanalyst (CEFA) tätig sowie Gründer und Geschäftsführer bzw. Vorstand des Analysehauses GSC Research.

modell mit mehreren großen Fachhandelsketten etwas mit?

Wenig. Sowohl die Effekte aus dem E-Commerce als auch aus der COVID-19-Pandemie betreffen vor allem große Einkaufszentren und Innenstädte, nicht jedoch die von uns fokussierten Nahversorgungsstandorte. Wir hatten rückblickend kaum Mietausfälle durch die Pandemie und es musste auch nur ein einziger Mieter Insolvenz anmelden. Dessen Fläche ist aber schon längst – und mit einer höheren Miete – wieder langfristig nachvermietet.

Kaufen Sie momentan Gebäude zu oder stoßen Sie eher ab?

Wir kaufen! Bis jetzt haben wir im Jahr 2022 zwölf Immobilien für insgesamt 29 Mio. EUR erworben. Umgekehrt haben wir lediglich einen Verkaufsvertrag über eines unserer kleineren Objekte geschlossen. Auch künftig wollen wir stark wachsen und kontinuierlich weitere Zukäufe durchführen. Wir prüfen aber selektiv auch einzelne Verkäufe, wenn diese zu attraktiven Konditionen möglich sind, beispielsweise nach dem Abschluss neuer langfristiger Mietverträge.

Zu Ihren Mietern gehörten zum Börsenstart vor allem große Lebensmittelketten wie ALDI, LIDL, Netto, NORMA, PENNY und REWE. Große Ankermieter machten mehr als 95% der Mieteinnahmen aus.

Hat sich daran etwas geändert?

Alle genannten Namen gehören unverändert zu unseren großen Mietern. Hinzugekommen sind seither aber auch noch viele andere – im Lebensmittelsektor beispielsweise EDEKA, Kaufland und tegut. Daneben sind aber auch bonitätsstarke Non-Food-Filialisten wie Deichmann, DM, KiK, JYSK, Rossmann, TEDI und toom in vielen unserer Objekte vertreten.

(Wie) können Sie den Energiepreisanstieg in Ihren Verträgen kompensieren?

Das betrifft im Wesentlichen „nur“ unsere Mieter, wobei die großen Ketten in den meisten Fällen direkte Verträge mit den Versorgern abgeschlossen haben und hier in der Regel günstigere Konditionen aushandeln können. Natürlich unterstützen wir diese soweit möglich, beispielsweise im Zuge von Umbau- und Modernisierungsmaßnahmen durch energetische Sanierun-

gen, bessere Dämmung oder Ähnliches. Dass die erhöhten Energiekosten indirekt Druck auf unsere Mieten ausüben, können wir bislang nicht feststellen.

Der Krieg in der Ukraine läuft weiter, die Zeiten werden auch deshalb vermutlich bis auf Weiteres volatil und unsicher bleiben. Wagen Sie dennoch eine Prognose für die Geschäftsentwicklung 2023?

Wir haben zwar noch keine offizielle Prognose für 2023 abgegeben – jedoch dürfen Sie aus der Tatsache, dass wir erst Ende Oktober unsere Mittelfristziele für 2025 erhöht haben, durchaus einen gewissen Optimismus entnehmen. Allein schon das im Jahr 2022 stark gestiegene annualisierte operative Ergebnis lässt für diese Kennzahl erahnen, dass wir auch im nächsten Jahr wieder eine neue Bestmarke setzen werden.

Wir sind gespannt! Danke für Ihre interessanten Einschätzungen, Herr Schrade.

Das Interview führte Simone Boehring.