

„Wir schätzen Drogeriemärkte ähnlich hoch ein wie den LEH“



Anfang 2025 mit rund 30% Leerstand erworben: Fachmarktzentrum mit Edeka in Havelberg (Sachsen-Anhalt).
Quelle: Defama Deutsche Fachmarkt AG

Fachmärkte. Die Deutsche Fachmarkt (Defama) hat ehrgeizige Ziele. Bis 2030 soll der Portfoliowert um 55% vergrößert und der FFO pro Aktie verdoppelt werden. Für Vorstand Matthias Schrade ist seine Firma ein Profiteur der Zinswende. „Wir sehen weitaus weniger Käufer, die verlässlich und schnell agieren können.“

IZ: Immobilien Zeitung: Der Bau lahm. Auch Händler, die dem Bau nachgelagerte Sortimente verkaufen, bekommen das zu spüren. Jüngst hat mit der Brüder Schlu Group ein Renovierungsspezialist Insolvenz in Eigenverwaltung beantragt. Die Baumarktkette Hellweg schließt zehn Standorte, das Möbelhaus Roller geht Vermieter hart an, um die Mieten zu drücken. Wie sehen Sie als Fachmarktvermieter diesen Sektor?
Matthias Schrade: Ich weiß nicht, ob man die von Ihnen genannten Branchen wirklich zu einem Sektor zusammenfassen kann. Die Probleme von Brüder Schlu scheinen eher unternehmensspezifisch. Bei Hellweg liest man von Problemen, das stimmt, aber Hornbach geht es gut.

IZ: Wie viele Hammer-Filialen gehören Defama?
Schrade: Drei, der Anteil an unseren Jahresnettomieten liegt unter 2%. Unseren einzigen Baywa- bzw. Hellweg-Markt in Templin haben wir verkauft. Möbel Roller ist bei uns gar nicht vertreten.

IZ: Dafür haben Sie unter anderem vier Stand-alone-Märkte von Jysk gekauft. Die verkaufen auch Möbel.
Schrade: Um Jysk mache ich mir wenig Sorgen. Die haben 2023/24 einen Rekordumsatz erzielt und ihr Ergebnis deutlich gesteigert. Denen geht es eindeutig nicht schlecht. Im Übrigen ist Jysk vom Sortiment her deutlich breiter aufgestellt.

IZ: Rollierend über die vergangenen zwölf Monate hat Defama 27 Immobilien gekauft, das ist mehr als das Doppelte des bisherigen Rekords. Wie bewältigen Sie das Wachstum personally?
Schrade: Wir haben in den vergangenen 18 Monaten unsere Mitarbeiterzahl auf rund 50 verdoppelt. Zudem haben wir eine zweite Führungsebene aufgebaut und Teamleitungen für die Bereiche kaufmännische Verwaltung, Technik, Personal und Buchhaltung eingestellt.

IZ: Von wem kauft Defama vor allem?
Schrade: Viel Angebot kommt von Privatpersonen und geschlossenen Fonds. Häufig sind es auch Family-Offices, zum Teil aus dem Ausland, die nach einer zehnjährigen Halteperiode ihre Objekte abstoßen. Seit etwa einem Jahr ist auch der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) auf dem Transaktionsmarkt sehr aktiv, sowohl auf der Verkäufer- als auch auf der Käuferseite.

IZ: Warum?
Schrade: Viele Projektentwickler haben finanzielle Probleme und können geplante Projekte nicht fertigstellen bzw. neu beginnen. Hier springt der LEH ein und bringt die Märkte selbst zu Ende oder baut neu. Die dafür nötige Liquidität kommt auch aus Immobilienverkäufen.

IZ: Sind Fachmarktimmobilien ohne LEH überhaupt noch finanzierbar?

Schrade: Für uns war das noch nie ein Problem. Die Qualität des Standorts ist entscheidend. Bei einigen unserer Non-Food-Märkte ist ein Lebensmittel direkt nebenan. Das ist aus Kundensticht sehr wichtig.

IZ: Wer sind die typischen Kreditgeber von Defama?
Schrade: Lokale Banken und Sparkassen. Dadurch haben wir gleichzeitig eine Art Qualitätskontrolle. Wenn eine lokale Bank einen Standort nicht finanzieren will, lassen wir lieber die Finger davon.

IZ: Wie viel liquide Mittel stehen Ihnen für Zukäufe zur Verfügung?
Schrade: Einschließlich Dispolinien, noch nicht ausgezahlten Darlehen und in Kürze erwarteten Zuflüssen aus dem Verkauf des Fachmarktzentrum Templin rund 10 Mio. Euro.

IZ: Im Handel erleben wir eine Verengung der Mieterstruktur. Im LEH gibt es noch vier Konzerne, bei Tiernahrung dominieren Futtermittel und Fressnapf, bei Drogeriemärkten beschränkt sich die Auswahl auf dm und Rossmann. Wie gehen Sie mit diesen oligopolistischen Strukturen um?

Im Juni 2025 erworben: Koppelstandort von Aldi und dm in Dresden.
Quelle: Defama Deutsche Fachmarkt AG

Schrade: Das ist doch schon lange so. Wenn vor zehn Jahren irgendwo ein Lebensmittel-discounter ausgezogen ist, hatte der Vermieter auch nicht die große Auswahl. Im Drogeriesegment würde ich auch Budni und Müller nicht ganz vergessen. Übrigens sind Drogeriemärkte sehr stabile Mieter. Weder Rossmann noch dm haben bei uns bisher jemals einen Standort verlassen.

IZ: Ich habe den Eindruck, ein neu geplantes Fachmarktzentrum ohne Drogeriemarkt gibt es gar nicht mehr.

Schrade: Drogeriemärkte sind heute deutlich größer, kein Vergleich mit der Zeit, als noch Schlecker-Standorte den Markt prägten. Sie sind gerade in kleineren Städten letztlich mehrere Fachgeschäfte in einem. Drogerie, Parfümerie, Spielzeugladen, Tierbedarf, Reformhaus. Sie haben damit eine ganz andere Versorgungsfunktion.

IZ: Defama hat jüngst ein Portfolio gekauft, zu dem auch acht Drogeriemärkte gehören. Bewegen sich Drogeriemärkte aus Vermieter-sicht auf Augenhöhe mit dem LEH?

Schrade: Wir schätzen Drogeriemärkte von der Bonität und der Frequenzkraft ähnlich hoch ein wie den LEH. Drogeriemärkte sind ein viel größerer Kundenmagnet als noch vor 20 Jahren. Als Immobilienprodukt bleiben LEH-Märkte aber eine Klasse für sich. Für neuwertige, langfristig vermietete LEH-Märkte werden Spitzenpreise gezahlt. Die sind für uns jenseits von Gut und Böse. Dafür investieren wir meist in ältere Objekte oder in Single-Tenant-Immobilien (*Gebäude, die nur an einen Mieter vermietet sind, d. Red.*) mit Mietern wie Jysk, AWG oder einem Getränkehändler. Die wiederum scheiden bei institutionellen Investoren aus.

IZ: Sie kaufen relativ gerne Fachmarktzentren mit einem oder wenigen Mietern, richtig?

Schrade: Ja, wir bevorzugen Objekte mit wenigen Mietern, da sie einfacher zu prüfen und zu verwalten sind. Eine Mindestgröße bei den Nettokalmieten muss aber gegeben sein.

IZ: Die da wäre?

Schrade: Unsere offizielle Untergrenze liegt bei 100.000 Euro, wobei es dann auch wirklich nur ein oder zwei Mieter sein sollten. Einen gewissen Sockelaufwand für die Verwaltung gibt es pro Standort und Mieteinheit ja immer, deshalb dürfen einzelne Objekte nicht zu kleinteilig sein.

„Wenn eine lokale Bank einen Standort nicht finanzieren will, lassen wir lieber die Finger davon.“

Matthias Schrade
Quelle: Defama



IZ: Wie haben sich die gestiegenen Zinsen auf Defama ausgewirkt?

Schrade: Für uns ist das positiv, wir sind langfristig finanziert. Unsere durchschnittliche Zinsbindung liegt bei rund acht Jahren. Seit der Zinswende sehen wir außerdem in unserem Segment weitaus weniger Käufer, die verlässlich und schnell agieren können.

IZ: Welche Ziele hat Defama?

Schrade: Unsere Planung „Defama 2030“ sieht vor, den Portfoliowert von 323 Mio. Euro (Ende 2024) auf 500 Mio. Euro zu steigern, die annualisierten Mieteinnahmen von 26,8 Mio. Euro auf 42 Mio. Euro und die Funds From Operations (FFO) von 10 Mio. auf 19 Mio. Euro bzw. 4 Euro pro Aktie (2024: 2,09 Euro) zu erhöhen. Wir wollen unser Wachstum der vergangenen Jahre linear fortschreiben.

IZ: Herr Schrade, wir danken Ihnen für das Gespräch. Das Interview führte Christoph von Schwanenflug.

