

*Über 10 Jahre erfolgreiche Immobilienentwicklung
EYEMAXX Immobilien Anleihe-Investment 2012-2017*

Disclaimer

Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren der EYEMAXX Real Estate AG dar und ersetzt keinen Wertpapierprospekt. Das Angebot erfolgt ausschließlich durch und auf Basis des Prospektes der EYEMAXX Real Estate AG, der von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht am 15. März 2012 gebilligt wurde. Der Wertpapierprospekt ist gemäß § 14 Abs2 Nr.3a) WpPG auf der Website des Unternehmens unter www.eyemaxx.com verfügbar und wird bei der EYEMAXX Real Estate AG, Auhofstr. 25, 63741 Aschaffenburg zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten.

Deutscher Rechtsrahmen - Die vorgestellten Informationen richten sich ausschließlich an Personen, die ihren Wohn- bzw. Geschäftssitz in Deutschland haben. Nur diesen Interessenten ist der Zugriff auf die vorstehenden Informationen gestattet. Die vorstehenden Informationen dürfen in anderen Rechtsordnungen nur in Einklang mit den dort geltenden Rechtsvorschriften verteilt werden und Personen, die in Besitz dieser Informationen gelangen, haben sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften zu informieren und diese zu befolgen. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr.

Zukunftsansagen - Soweit in den vorgestellten Informationen Prognosen, Einschätzungen, Meinungen oder Erwartungen geäußert oder Zukunftsansagen getroffen wurden, können diese Aussagen mit bekannten sowie unbekannten Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Die EYEMAXX Real Estate AG übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren, sofern dies gesetzlich nicht erforderlich ist.

Vertraulichkeit - Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen sind streng vertraulich. Sie sind nur für den jeweiligen Adressaten bestimmt und dürfen nicht ohne vorherige Zustimmung der EYEMAXX Real Estate AG verbreitet werden. Bei Fragen wenden Sie sich an: EYEMAXX Real Estate AG, Auhofstr. 25, 63741 Aschaffenburg

Inhalt

- 1. Investment Highlights**
- 2. Auf einen Blick**
- 3. Unternehmenskonzept und Produktstrategie**
- 4. Marktsituation und Wettbewerb**
- 5. Private Equity Finanzierung vs. Eigenfinanzierung**
- 6. Finanzkennzahlen**
- 7. Analystenprognosen**
- 8. Projektpipeline**
- 9. EYEMAXX – Anleihe 2012-2017**
- 10. EYEMAXX – Stärken in der Zusammenfassung**

1. Investment Highlights

7,75 Prozent Zinskupon mit BBB+ Rating von Creditreform
und Bestnote der GBC AG „**stark überdurchschnittlich attraktiv**“ bei 3-facher Sicherheit

Profitables Geschäft

Positiver Jahresüberschuss durch erfolgreiche Immobilienentwicklung auch in der Krise

Investition in Sachwerte

Klar definierte Projektpipeline für Investments in Fachmarktzentren, Logistik, Factory Outlet und Hotels in Zentraleuropa

Zusätzliche, externe Besicherung

Besicherung der Anleihe durch zusätzliche Bestandsimmobilien ganz überwiegend aus dem Privateigentum des Firmengründers und Alleinvorstands

1. Investment Highlights

Starke Märkte

Fokus auf Zentraleuropa mit überdurchschnittlichen Wachstumsperspektiven

Schwacher Wettbewerb

Im Kernbereich Fachmarktzentren gibt es in den Zielregionen Zentraleuropas in kleinen und mittleren Städten nur wenige Wettbewerber

Starke Partner

Internationale Handelsketten mit erstklassiger Bonität als Ankermieter und langjährige Partner

Große Erfahrung

Bewährte Konzeption und Bautechnik, allein seit 2006 mehr als 200 Mio. EUR Volumen realisiert und veräußert

Starke Marken

Eigene Marken wie BIG BOX sowie MyBOX

Solide Zahlen

Profitables Geschäft, 14,85 Mio. EUR Eigenkapital

2. Auf einen Blick

Gründung

1996 Gründung der operativen Tochter,
EYEMAXX International Holding & Consulting GmbH in Österreich

Einbringung

Einbringung der Eyemaxx International im 2. Quartal 2011 in den Börsenmantel (General Standard) der Amictus AG (ISIN DE000A0V9L94) im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung. Umfirmierung als **EYEMAXX Real Estate AG**

Fokus

Spezialist für Entwicklung, Vertrieb und Verwertung von Immobilien im Bereich Fachmarktzentren, Logistik und nach Kundenwunsch errichteten Objekten mit Schwerpunkt in Polen, Tschechien, Slowakei, Serbien, Deutschland und Österreich

2. Auf einen Blick/ Jüngste Meilensteine

- Allein seit 2006: Entwicklung und Veräußerung von Immobilien im Volumen von über **200 Mio. EUR**
- November 2011: Veräußerung von Fachmarktzentren in der **Slowakei**, vermietbare Fläche von 20.000 Quadratmetern

In konkreter Planung:

- Fertigstellung voraussichtlich ab Herbst 2013: Gewerbeimmobilien-Projekte bei **Belgrad in Serbien**, rund 40 Mio. Euro Gesamtvolumen, Fachmarktzentrum mit vermietbarer Fläche von 10.000 Quadratmetern, Logistikzentrum mit 24.000 Quadratmetern und Factory Outlet Center mit 8.000 Quadratmetern Nettonutzfläche in der ersten Phase
- Fertigstellung voraussichtlich im Spätherbst 2012: Kleines Fachmarktzentrum in **Polen**, Baubeginn im Frühjahr 2012 vorgesehen
- Fertigstellung voraussichtlich im Frühjahr 2013: Fachmarktzentrum in **Österreich** mit Gesamtvolumen von rund 13 Mio. EUR und einer vermietbaren Fläche von 10.000 Quadratmetern, Baubeginn im Sommer 2012 vorgesehen

2. Auf einen Blick/ Erfahrenes Managementteam



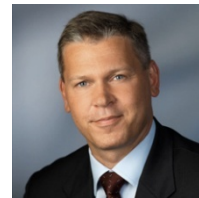
Mag. Dr. Michael Müller
CEO und Gründer

langjährige Erfahrung im
Projekt- und Generalmanagement



KR Ing. Norbert Adelman
GF Marken

35 Jahre Erfahrung
bei Akquisition, Planung,
Projektmanagement von Immobilien



Mag. Christian Künzl
GF EYEMAXX Finance

langjährige Erfahrung
im Bereich Banken und
Finanzdienstleistungen



Mag. Max Pasquali LL.M.
Prokurist
General Counsel EYEMAXX Gruppe

umfassende Expertise
im Wirtschafts-, Handels-,
und Kapitalmarktrecht



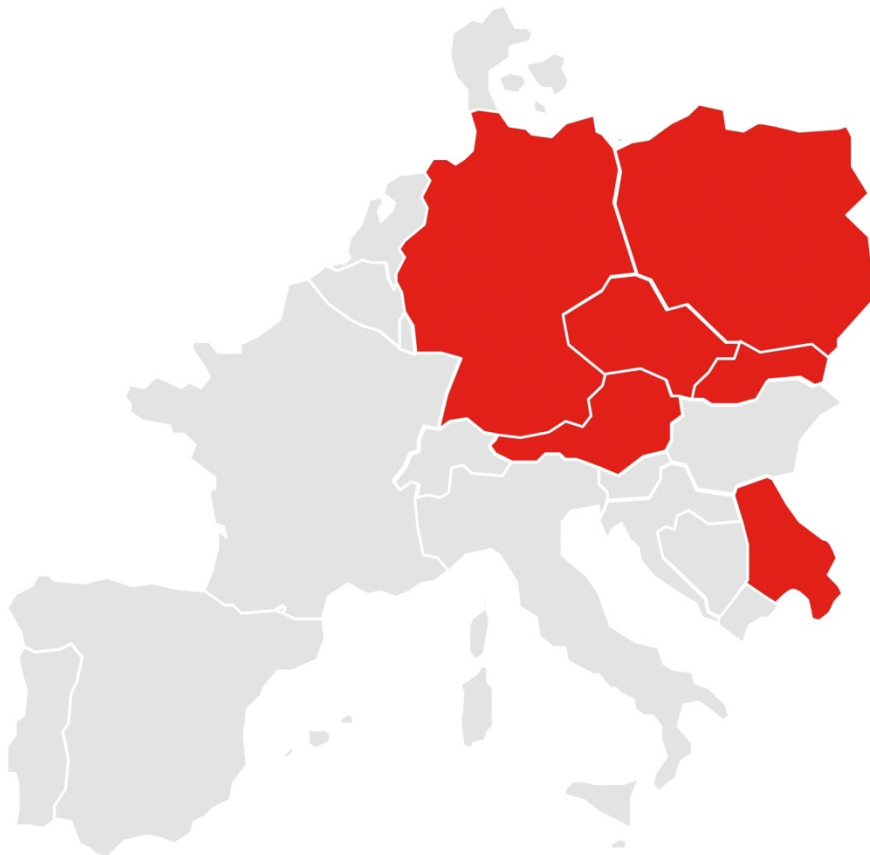
Mag. Georg Dobler
GF Projektgesellschaften

Über 10 Jahre Erfahrung
in Akquisition, Planung,
Bauüberwachung, Controlling

3. Unternehmenskonzept und Produktstrategie



3. Unternehmenskonzept, Schwerpunktmärkte und Produktstrategie



Fachmarktzentren



**Sonstige
Geschäftsbereiche**

Taylormade Solutions
(Baumärkte, Budgethotels)

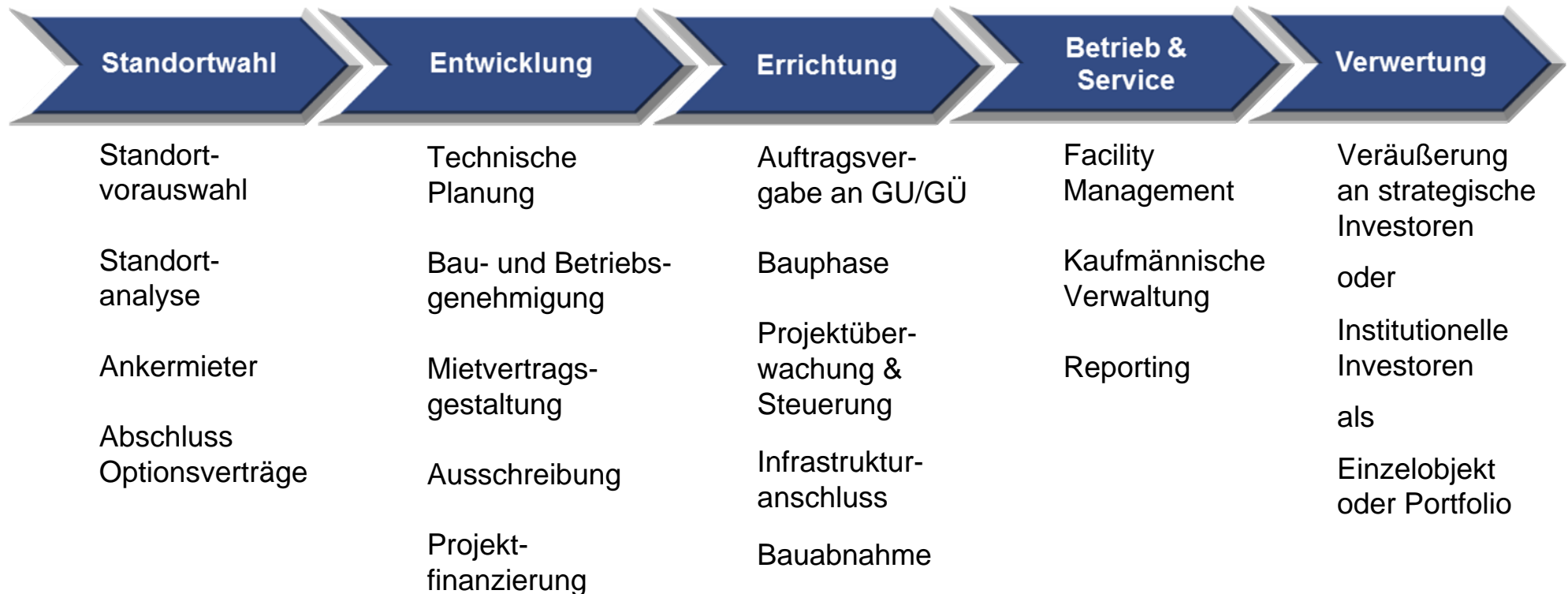


Logistikzentren

Factory Outlet Center

3. Unternehmenskonzept und Produktstrategie

Abdeckung der kompletten Wertschöpfungskette



3. Unternehmenskonzept und Produktstrategie

Starke Ankermieter und Frequenzbringer



3. Unternehmenskonzept und Produktstrategie

(1) Fachmarktzentren

Marktführer in Zentraleuropa

- Marktführende Stellung bei Nahversorgung von Konsumenten über eigene Fachmarktkonzepte
- Langjährige Partnern als Ankermieter unter den Marken BIG BOX, MyBOX

Geringes Risiko in der Planung der Investitionskosten

- Geringe Planungs- und Errichtungsrisiken durch vielfach bewährte Konzeption und Bautechnik
- Kurze Realisierungszeiträume durch hohe Standardisierung
- Derzeit noch weitgehend stabile Grundstückspreise in den Zielmärkten

Hohe Sicherheit hinsichtlich der erzielbaren Mieteinnahmen / Cashflow

- Bewährte Marken als verlässliche Mietpartner mit hoher Bonität und mit i.d.R. langfristiger Mietvertragsbindung
- Indexierte Mietverträge in Abhängigkeit der allgemeinen Preisentwicklung als dauerhafter Inflationsschutz
- Umfassende bankbürgschaftsunterlegte Gewährleistungsgarantien der die Immobilien errichtenden GUs

Hohe Planungssicherheit bezüglich der laufenden Betriebskosten

- Falls zusätzlicher Einsatz von Bankdarlehen erfolgt dieser mit Zinsfestschreibung über die gesamte Laufzeit
- Langfristig geschlossene Verträge für umfassendes Facility Management für Pflege und Instandhaltung

3. Unternehmenskonzept und Produktstrategie

(2) Sonstige Geschäftsbereiche

Taylormade Solutions – Budgethotels, Baumärkte

Umfangreiche Erfahrung aus anderen Taylormade Solutions z.B. für BAUHAUS

Budgethotel Segment

- Weitgehend standardisierte kundenspezifische Baukonzepte
- Standardisierte Vertragskonzepte hinsichtlich Wartung und Instandhaltung
- Indexierte 15-jahres Mietverträge mit Betreibern mit Konzerngarantie
- Risikominimierung durch Projektbeginn erst nach Unterzeichnung Mietvertrag, anschließend Veräußerung

Maßgeschneiderte Projekte für Betreiber und Investoren

- Mietverträge zur langfristigen Investitionssicherheit mit mind.15-jähriger Laufzeit
- Taylormade Solutions – kein Blind Pool Development

Neue Projekte in Planung

- 2 deutsche Hotelprojekte

3. Unternehmenskonzept und Produktstrategie

Logistikzentren und Factory Outlet Center (FOC)

Langjährige Erfahrung im Logistikbereich

- 12 Logistikzentren in Deutschland und Österreich im mehrheitlichen Bestand des Firmengründers Dr. Müller
- Mieter sind zum Beispiel: LOGWIN, RABEN, QUEHENBERGER

Wettbewerbsvorteile im Logistikmarkt

- Kurze Realisierungszeiträume durch hohe Standardisierung und bewährte Konzeption
- Kundennähe zu potenziellen Mietpartnern durch Bestandsimmobilien des Firmengründers Dr. Müller

Maßgeschneiderte Projekte für Betreiber und Investoren

- Hohe Renditesicherheit durch sachlich und zeitlich budgettreue Abwicklung
- Betreiber konzentriert sich auf operatives Geschäft - EYEMAXX plant, finanziert und errichtet
- Keine Blind Pool Entwicklung

Neue Projekte in Planung

- Logistic & Retail Center mit Factory Outlet Center und Fachmarktzentrum in Stara Pazova bei Belgrad auf einem Teil des ca. 40 Hektar großen eigenen Grundstücks

4. Marktsituation und Wettbewerb

Unterwegs in Wachstumsmärkten

BIP Wachstum	2012 ^e	2013 ^e
Eurozone ges.	+0,5%	+1,3%
Polen	+2,5%	+2,8%
Slowakei	+1,1%	+2,9%
Tschechien	+0,7%	+1,7%
Österreich	+0,9%	+1,9%
Deutschland	+0,8%	+1,5%

Quelle: EU-Herbstprognose 2011

- ▶ Konsumausgaben steigen überproportional (Polen +9,9% p.a. von 2009 – 2012)
- ▶ Bislang Unterversorgung mit Fachmarktzentren und Hotels
- ▶ Wirtschaftswachstum in den Zielmärkten merklich über dem Durchschnitt der Eurozone
- ▶ Stabiler Rechtsrahmen in Mittel- und Zentraleuropa schafft Sicherheit

4. Marktsituation und Wettbewerb

Wettbewerbssituation Fachmarktzentren

- Besonderer Fokus auf Städte mit 20.000 – 50.000 Einwohnern → hier geringerer Wettbewerb und großes Nachholpotenzial in den Zielregionen
- Investitionsvolumen pro FMZ bei 5 – 15 Mio. EUR je nach Standort → zu gering für große internationale Immobilienentwickler
- Allenfalls regionale Entwickler im Einzelfall als Wettbewerber
- Marktpotenzial alleine in Polen bei 200 FMZ gesehen

4. Marktsituation und Wettbewerb

Wettbewerbssituation Logistik

- Flächenwachstum in Deutschland 2011 um 30% über den Jahren 2005 - 2009
(Quelle: JLL)
- Besondere Dynamik bei Logistikimmobilien in Polen und Tschechien
(Quelle: Colliers)
- Erfahrung als klarer Wettbewerbsvorteil
- Partnerschaften von Immobilienentwicklern und Logistikunternehmen

5. Private Equity Finanzierung vs. Eigenfinanzierung

Typisierte Projektkalkulation FMZ im Vergleich (mit/ohne Private Equity PE)

Private Equity vs. Eigenfinanzierung: Beispiel Projektverkaufspreis 10,0 Mio. EUR

(Ertrag PE-Partner: 8,25% Zinsen auf EK-Anteil + 50% Gewinn der SPV)

	<i>mit PE (Forward Sale)</i>		<i>Eigenfinanzierung</i>	
	TEUR	%	TEUR	%
Exit Price bei Nettomiettertrag von 850.000 p.a.	10.000	100,0	10.625	106,25
(PE yield = 8,5% bzw. multiple 11,76 / Eigenfinanzierung yield = 8,0% bzw. multiple 12,5)				
Herstellkosten incl. Grundstück und NK	7.800	78,0	7.800	78,0
+ Baufinanzierung Anteil 70% bei Forward Sale (18 Monate zu 6%)	246	2,5	-	-
+ Eigenanteil 30% (Verzinsung 24 Monate zu 8,25%/ davon 10% EYEMAXX)	386	4,0	-	-
Vergleich: 100% Eigenfinanzierung (24 Monate zu 7,5% / Durchschn. 3,9 Mio. EUR)	-	-	585	5,5
Gesamtinvestitionskosten GIK	8.432	84,3	8.385	83,5
Gewinn Ebene SPV	1.568	15,7	2.243	22,8
Gewinnverteilung (50% bei PE bzw. 100% bei Eigenfinanzierung)	784	7,8	2.243	22,8
+ in Herstellkosten enthaltener DB Eyemaxx i.H. von 3,7% bzw. 3,3%	372	3,7	333	3,3
Gesamtdeckungsbeitrag EYEMAXX Real Estate AG	1.156	11,5%	2.576	25,8%



Verdoppelung des Ertragspotenzial bei Eigenfinanzierung

6. Finanzkennzahlen im Vergleich *in Mio. EUR*

	2007	2008	2009	2010	2011*
Anlagevermögen	10,8	11,5	9,1	6,5	23,8
Umlaufvermögen	13,8	15,2	14,5	28,0	11,2
Eigenkapital	10,6	12,6	13,5	14,2	14,8
EBITDA	3,8	3,4	1,2	1,2	2,0
Jahresüberschuss EAT	4,0	2,0	1,3	0,8	1,3

* Das Geschäftsjahr 2011 war ein Rumpfgeschäftsjahr und endete am 31.10.2011

7. Analystenprognosen für ausgewählte Kennzahlen

	2012e	2013e	2014e
Umsatz (in Mio. Euro)	2,94	4,46	3,56
Gesamtleistung (in Mio. Euro)	6,89	11,81	14,96
EBITDA (in Mio. Euro)	3,69	6,83	9,23
Jahresüberschuss (in Mio. Euro)	2,73	5,46	7,96

Schätzungen der GBC AG, jeweils zum 31.10.

8. Projektpipeline

	Gesamtinvestitionsvol.	Voraussichtl. Fertigstellung
1. FMZ Olawa (PL)	2,1 Mio. EUR	NOV 2012
2. FMZ Pelhrimov (CZ)	2,4 Mio. EUR	NOV 2012
3. FMZ Kittsee (Ö)	12,6 Mio. EUR	APR 2013
4. FMZ Malbork (PL)	6,5 Mio. EUR	MAI 2013
5. FMZ Krnov (CZ)	4,0 Mio. EUR	SEP 2013
6. FMZ Belgrad (SRB)	12,8 Mio. EUR	SEP 2013
7. Factory Outlet Belgrad (SRB)	12,0 Mio. EUR	SEP 2013
8. FMZ Louny (CZ)	6,7 Mio. EUR	OKT 2013
9. FMZ Kolin (CZ)	3,0 Mio. EUR	OKT 2013
10. FMZ Polen III (PL)*	7,0 Mio. EUR	NOV 2013
11. FMZ Tschechien (CZ)*	7,5 Mio. EUR	NOV 2013
12. Hotel Neunkirchen (DE)	8 Mio. EUR	AUG 2013
13. Hotel Deutschland II (DE)*	9 Mio. EUR	NOV 2013
14. Logistikzentrum Belgrad (SRB)	12,7 Mio. EUR	SEP 2013
15. Logistikzentrum NIS (SRB)	10,4 Mio. EUR	SEP 2013

* Standort bekannt, aus Konkurrenzgründen keine Detailangaben

9. **EYEMAXX** Real Estate AG – Unternehmensanleihe 2012-2017

Volumen / Zinskupon:	bis 15 Mio. EUR/ 7,75 % p.a.
Zeichnungsfrist:	19. März 2012 bis voraussichtlich 5. April 2012 Zeichnung über Zeichnungsbox der Deutsche Börse AG sowie über nahezu alle führenden Direktbanken
Laufzeit:	11. April 2012 bis 31. Oktober 2017 , Rückzahlung am 1. November 2017, Zinstermin jeweils am 11. April (erstmals 2013, am 1. November 2017 letzte Zinszahlung)
Börsennotiz:	Entry Standard der FWB am 11. April 2012 geplant
ISIN/WKN:	ISIN DE000A1MLWH7 / WKN A1MLWH
Mittelverwendung:	Investition überwiegend in ertragsstarke Sachwerte entsprechend Projektpipeline, Mittelverwendung erst nach Herstellung dingliche Besicherung kontrolliert durch einen Rechtsanwalt, der als Treuhänder für Besicherung fungiert
Besicherung der Anleihe:	Verpflichtung keine Gewinne auszuschütten, durch die das Konzerneigenkapital unter 14 Mio. EUR sinken würde, Besicherung durch akzessorische Hypotheken in Österreich und Briefgrundschuld in Deutschland in Höhe von insgesamt 16 Mio. EUR (bei einem aktuellen Verkehrswert von insgesamt 24 Mio. EUR)
Rating:	BBB+ von Creditreform, Bestnote „ stark überdurchschnittlich attraktiv “ der GBC AG

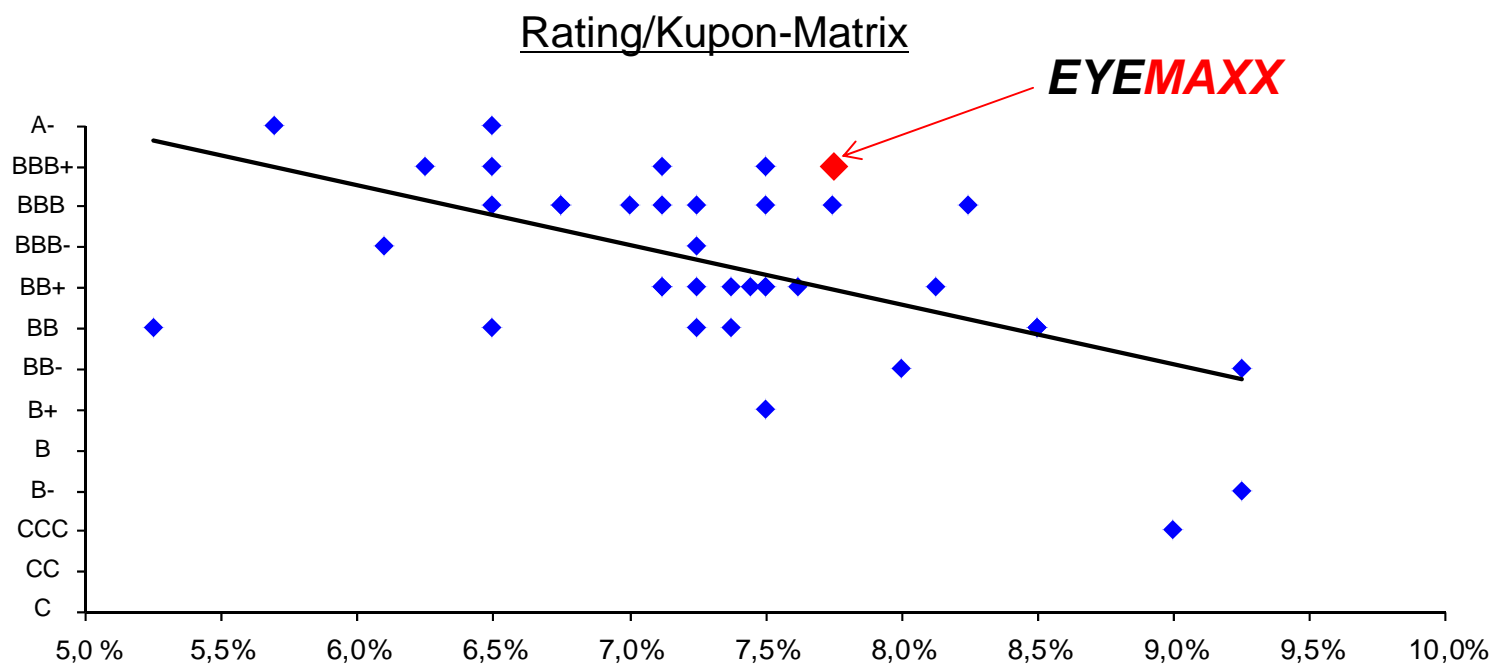
9. EYEMAXX Real Estate AG – Unternehmensanleihe 2012 - 2017

Weitere Sicherheit durch weitestgehend externes Immobilienportfolio

- Zusätzliches Immobilienportfolio aus Besitz des EYEMAXX-Gründers ergänzt die Sicherheiten für Anleihegläubiger
- Portfolio gehört ganz überwiegend zum Privateigentum des Firmengründers und Alleinvorstand Dr. Michael Müller, das heißt nicht zur EYEMAXX = kein Zugriff Dritter bei wirtschaftlichen Problemen der EYEMAXX
- Konservative Verkehrswertgutachten bestätigen Portfoliowert (aktueller Verkehrswert von insgesamt 24 Mio. EUR)
- Absicherung von rund 8,9 Mio. EUR im ersten Rang/ weitere 7,1 Mio. EUR im zweiten Rang
- Zusätzliche Verpfändung von 0,6 Mio. Euro pro Jahr an Mieteinnahmen aus Besicherungsobjekten für Absicherung der Zahlungsansprüche der Anleger








9. **EYEMAXX** Real Estate AG – Unternehmensanleihe 2012 - 2017

EYEMAXX-Anleihe im **Marktvergleich** hervorragend aufgestellt



Quelle: GBC AG, Credit Research EYEMAXX Real Estate AG, 15. März 2012

10. **EYEMAXX** – Stärken in der Zusammenfassung

- Hochwertige Baukonzepte unter strenger Beachtung von Nachhaltigkeitskriterien (taylormade Solutions)
- Skalierbares Geschäftsmodell mit hohem Standardisierungsgrad
- Langjährig erfolgreiche Partnerschaften mit namhaften Mietpartnern
wie z.B.        etc.
- Hohe Akzeptanz der standardisierten eingeführten Fachmarktkonzepte **BIG BOX, MyBOX**
- Fokussierung auf bedeutende Nische der “Verbraucher Nahversorgung“ mit GIK von 5 - 15 Mio. EUR pro Fachmarktzentrum
- First Mover Advantage erlaubt frühe, kostengünstige Standortsicherung gemäß Mieterkriterien
- Track Record: Allein seit 2006 wurden Immobilien im Volumen von mehr als 200 Mio. EUR geplant, errichtet und veräußert
- Umfangreiche Pipeline mit Projekten im Volumen von ca. 100 Mio. EUR

Vielen Dank