

EYEMAXX Real Estate AG

Im Company – Talk: Dr. Michael Müller, Vorstand

„Anleiheumtausch ist Win-Win-Situation für Anleger und EYEMAXX“

Datum: 05.07.2017

Aktiendaten:

Branche: Real Estate
Marktsegment: General Standard
ISIN: DE000A0V9L94
WKN: A0V9L9
Börsenkürzel: BNT1
Aktueller Kurs: 14,63 € (4. Juli 2017)
Aktienzahl: 4.289.720
Market Cap.: 62,76 Mio. €
Freefloat: 49,92 %

Eckdaten Umtauschangebot:

Anleihe 2013/2019 in Anleihe 2014/2020

ISIN Anleihe 13/19: DE000A1TM2T3
ISIN Anleihe 14/20: DE000A12T374
Volumen des Umtauschs: bis zu 4,999 Mio. €
Umtauschfrist bis: 12.07.2017 (24:00 Uhr)
Umtausch im Verhältnis 1:1
Auf einen Nominalbetrag von bis zu 4,999 Mio. Euro beschränkt

Finanzkalender:

31.07.2017 Halbjahresbericht 2016/2017

Coverage Aktie:

21.06.2017
GBC AG: Kaufen
Kursziel: 19,00 € (bisher: 15,00 €)

03.07.2017

SRC: Buy
Kursziel: 18,00 € (bisher: 14,00 €)

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555

Ein Produkt der mainvestor GmbH

Eschersheimer Landstraße 42-44

60322 Frankfurt am Main

kontakt@mainvestor.de

V.i.S.d.P. Axel Mühlhaus, Dr. Sönke Knop

Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



- „8 Prozent Zinsen bis März 2020 für Anleger im aktuellen Niedrigzinsumfeld sehr attraktiv“
- „Die Mittel zur Rückzahlung unserer Anleihe 2012/2017 liegen bereits auf Treuhandkonto“
- „Der Umtausch erhöht die zeitliche Flexibilität für die Umsetzung neuer Projekte“
- „Unsere Projektpipeline liegt momentan bei über 550 Mio. Euro“
- „Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir eine weitere deutliche Gewinnsteigerung“

	EBIT	EBITDA	Jahresüberschuss
2014/2015	9,61	9,84	4,03
2015/2016	10,24	10,45	5,85
2016/2017*	13,38	13,59	7,87
2017/2018*	14,98	15,20	10,59

In Mio. Euro

*Schätzungen der GBC AG vom 21.06.2017

EYEMAXX Real Estate AG

Hintergrund

Die EYEMAXX Real Estate AG ist ein Immobilienunternehmen mit den Schwerpunkten Wohnen und Gewerbe sowie langjährigem Track Record. EYEMAXX ist hauptsächlich in den Kernmärkten Deutschland und Österreich aktiv und verbindet dort Entwicklungsprojekte und Bestandsinvestments. Der Fokus liegt auf Wohnimmobilien in Deutschland und Österreich. Darüber hinaus realisiert EYEMAXX Pflegeheime in Deutschland und Gewerbeimmobilien in Zentraleuropa. Noch bis zum 12. Juli 2017 können Inhaber der Anleihe 2013/2019 (ISIN DE000A1TM2T3) ihre Anteile in die Anleihe 2014/2020 (DE000A12T374) tauschen. Der Umtausch im Verhältnis 1:1 ist auf einen Nominalbetrag von bis zu 4.999.000 Euro beschränkt.

mainvestor Company Talk sprach mit dem Mehrheitsaktionär und Alleinvorstand der EYEMAXX Real Estate AG, Dr. Michael Müller, über die Gründe für das Umtauschangebot, über aktuelle Entwicklungen des operativen Geschäfts sowie über den Ausblick.

mainvestor: Herr Dr. Müller, bitte erläutern Sie kurz, warum Sie den Umtausch der Anleihe 2013/2019 in die Anleihe 2014/2020 anbieten.

Dr. Michael Müller: Wir machen das Umtauschangebot, weil es eine Win-Win-Situation für die Anleiheinvestoren und für EYEMAXX bietet. Beide Seiten haben nur Vorteile davon. EYEMAXX kann auf Marktopportunitäten mit sehr attraktiven Projekten schneller reagieren, neue Projekte rein nach Attraktivität und Renditepotenzial auswählen, ohne in einem zu engen zeitlichen Finanzierungskorsett zu stecken. Bei vollständigem Umtausch reduzieren wir das im März 2019 fällige Anleihevolumen von rund 11 Mio. Euro auf ca. 6 Mio. Euro.

mainvestor: Und was haben die Anleger davon?

Dr. Michael Müller: Die Vorteile sind schnell beschrieben: Die Anleger erhalten einen üppigen Zins für ein weiteres Jahr. Denn die Anleihe 2014/2020 bietet einen Zins in Höhe von 8,0 Prozent bis März 2020 im Vergleich zu 7,875 Prozent der Anleihe 2013/2019 bis März 2019. Und diesen Zins können sich die Inhaber der Anleihe 2013/2019 bereits jetzt, weit vor Fälligkeit der Anleihe, sichern. Also 8,0 Prozent bis März 2020 dürfte für Anleger insbesondere im vorherrschenden Niedrigzinsumfeld sehr attraktiv sein. Beide Anleihen haben zudem einen Inflationsschutz.

mainvestor: Und wenn der Umtausch nicht oder nicht im gewünschten Umfang stattfindet...?

Dr. Michael Müller: Dann machen wir vorerst eben ein oder zwei neue Entwicklungsprojekte weniger. Ich möchte betonen, dass dies ein freiwilliges Umtauschangebot von uns ist und wir nicht unter Druck stehen, die Anleihe umtauschen zu

müssen. Wir verfügen auch so über zahlreiche Möglichkeiten für die Ablösung des Bonds. Wir generieren ja immer wieder Mittel aus unseren Projekten und sind auch so sehr komfortabel finanziert. Das heißt, auch ohne den Umtausch werden wir die Anleihe 2013/2019 selbstverständlich pünktlich zurückzahlen. Aber ich bin sehr zuversichtlich, dass der Umtausch im maximal möglichen Volumen erfolgen wird. Die Argumente dafür liegen auf der Hand.

mainvestor: Was müssen Anleger jetzt konkret tun, um das Umtauschangebot anzunehmen?

Dr. Michael Müller: Anleger der Anleihe 2013/2019 sollten von ihrer jeweiligen Depotbank schriftlich über den Umtausch informiert worden sein. Sie können noch bis zum Ende der Umtauschfrist, also bis zum 12. Juli 2017 um 24:00 Uhr, ebenfalls schriftlich gegenüber ihrer Depotbank erklären, dass sie das Angebot annehmen. Also müssen sie innerhalb dieser Frist einen Umtauschauftrag erteilen. Allerdings möchte ich noch einmal darauf hinweisen, dass der Umtausch insgesamt auf einen Nominalbetrag von bis zu 4.999.000 Euro beschränkt ist.

mainvestor: Im November 2017 wird ja eine weitere Anleihe fällig, wie ist die Situation dort?

Dr. Michael Müller: Da gibt es natürlich nur ein Szenario: Pünktliche Rückzahlung – wie immer bei EYEMAXX. Das ausstehende Volumen unserer Anleihe 2012/2017 in Höhe von 11,6 Mio. Euro haben wir bereits vollständig auf ein Treuhandkonto eingezahlt. Sie sehen, wir sind ein sehr verlässlicher Partner. Das haben wir ja auch in der Vergangenheit bewiesen und bereits eine Unternehmensanleihe im Juli 2016 im Volumen von rund 10,7 Mio. Euro zurückgezahlt.

mainvestor: Wie sieht es momentan mit neuen Projekten bei EYEMAXX aus?

Dr. Michael Müller: Wir konnten in den vergangenen Monaten sehr attraktive neue Projekte starten. Unsere Projektpipeline liegt momentan bei über 550 Mio. Euro. Das bedeutet, dass wir in etwa 15 Monaten das Volumen unserer Projekte, die wir realisieren, nahezu verdreifacht haben. Anfang 2016 lagen wir noch bei rund 200 Mio. Euro. Zu den neuen Projekten, die wir erst kürzlich akquiriert haben, gehört das Großprojekt in Schönefeld im Volumen von rund 170 Mio. Euro. Es ist übrigens das zweitgrößte Immobilienprojekt unserer Firmengeschichte. Nur das „Postquadrat“ in Mannheim übertrifft mit über 170 Mio. Euro das Schönefelder Projekt. Aber auch in unserem zweiten Kernmarkt, im Wohnbereich in Österreich, haben wir im Juni 2017 mit einem Immobilienprojekt begonnen – übrigens in Wien-Hietzing, in einer der gefragtesten Wohngegenden. Dort kommen wir auf ein Projektvolumen von rund 10 Mio. Euro.

mainvestor: Was genau planen Sie in Schönefeld?

Dr. Michael Müller: In Schönefeld, direkt angrenzend an Berlin und nördlich des Flughafens Schönefeld, realisieren wir gemeinsam mit einem Partner, die Deutsche Immobilien Entwicklungs AG, Wohn- und Büroimmobilien in einem neuen Stadtentwicklungsgebiet. Auf einem etwa 73.000 Quadratmeter großen Areal sollen insgesamt 17 Gebäude mit 450 Wohneinheiten mit einer Wohnfläche von über 29.300 Quadratmetern entstehen. Dazu kommen 23.400 Quadratmeter Büroflächen sowie rund 690 Stellplätze.

mainvestor: Bis wann wollen Sie das Projekt abschließen und mit welcher Marge rechnen Sie?

Dr. Michael Müller: Einen Teil des Projektes werden wir bis zum Frühjahr 2020 abschließen. Bis zu diesem Zeitpunkt wollen wir ca. 6.000 Quadratmeter Wohnfläche und ca. 4.000 Quadratmeter Bürofläche realisieren. Mit dem Abschluss des gesamten Projekts rechnen wir bis zum Jahr 2022. Dabei erwarten wir eine sehr attraktive Eigenkapitalrendite, die im mittleren zweistelligen Prozentbereich liegen dürfte.

mainvestor: Auffallend ist, dass die Größe der Einzelprojekte bei EYEMAXX steigt...

Dr. Michael Müller: In der Tat ist es unsere Strategie, die Volumen der Projekte zu erhöhen. Unsere Vorhaben in Mannheim und in Schönefeld sind gute Beispiele dafür. So können wir bei nur leicht höheren personellen Ressourcen absolut höhere Deckungsbeiträge erzielen. Auch haben wir ja bei den genannten beiden Großprojekten starke Partner mit an Bord.

mainvestor: Wie teilt sich Ihre Projektpipeline auf die Segmente Wohnen, Pflege und Gewerbe auf?

Dr. Michael Müller: Mit mehr als 60 Prozent ist der Bereich Wohnen unser absoluter Schwerpunkt. Auf Pflegeimmobilien entfallen rund 5 Prozent und auf Gewerbeimmobilien das restliche Volumen.

mainvestor: Sehen Sie auch bei Pflegeimmobilien weiteres Potenzial?

Dr. Michael Müller: Dieses Segment schätzen wir weiterhin als klaren Wachstumsmarkt ein, in dem wir auch künftig aktiv sein werden. Wir profitieren dabei vom steigenden Bedarf an Pflegeplätzen in Deutschland. Die Nachfrage soll in den kommenden Jahren weiter signifikant steigen. Und wir reduzieren das Risiko deutlich, weil wir erst mit der Umsetzung eines Pflegeimmobilien-Projektes starten, wenn wir einen Pachtvertrag mit einem bonitätsstarken Betreiber abschließen konnten. Erst vor kurzem haben wir ein

Pflegeheimprojekt in Niedersachsen planmäßig abgeschlossen und die Immobilie an den Betreiber übergeben. Das Objekt hatten wir bereits vor Baubeginn im Jahr 2016 verkauft. Das zeigt, wie hoch das Investoreninteresse an dieser Asset-Klasse ist.

mainvestor: Werden Sie künftig noch Immobilien im Bestand halten?

Dr. Michael Müller: Bestandsimmobilien bleiben unser zweites Standbein und gehören zu unserem ausbalancierten Geschäftsmodell. Dieser Bereich hat für uns eine wichtige Bedeutung, um stetige Zahlungsströme durch Mieteinnahmen zu generieren. Unser Fokus liegt aber nach wie vor auf renditestarken Entwicklungsprojekten.

mainvestor: Werfen wir noch einen abschließenden Blick auf Ihre Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr.

Dr. Michael Müller: Wir sind für unseren weiteren Wachstumsweg bestens aufgestellt und verfügen wie beschrieben über eine sehr umfangreiche Pipeline mit attraktiven Projekten. Für das laufende Geschäftsjahr 2016/2017 erwarten wir daher eine weitere deutliche Gewinnsteigerung. Das ist für alle Beteiligten eine gute Entwicklung, für die Aktionäre und für unsere Anleihegläubiger. Denn unsere Eigenkapitalquote, die mit rund 32 Prozent bisher bereits sehr solide ist, wird dadurch weiter steigen.

mainvestor: Vielen Dank, Herr Dr. Müller.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.