

10.03.16

„Unsere Pipeline in der Projektentwicklung beläuft sich momentan auf rund 200 Mio. Euro und wird stetig erweitert“, Dr. Michael Müller, EYEMAXX Real Estate AG



Der Projektentwickler EYEMAXX Real Estate AG hat zurzeit eine Projektpipeline im Volumen von rund 200 Mio. Euro. Parallel soll aber auch eine zweite Säule – die Bestandshaltung – sukzessive ausgebaut werden, um laufenden Cashflow aus den Mieteinnahmen zu erzielen, wie CEO Dr. Michael Müller im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert.

BOND MAGAZINE: Bitte erläutern Sie die Eckdaten der Anleihe.

Dr. Michael Müller: Die geplante Anleihe, die übrigens grundpfandrechtlich besichert ist und von Creditreform mit BBB, also Investmentgrade, bewertet wurde, hat eine Laufzeit von 5 Jahren und einen Kupon von 7,00%. Die Zinsen werden wir halbjährlich zahlen, jeweils im März und September. Wir visieren ein Emissionsvolumen von bis zu 30 Mio. Euro an, da wir unter anderem die Anleihe 2011/2016 und auch schon die Anleihe 2012/2017 refinanzieren wollen. Verbleibende Erlöse wollen wir auch zur Wachstumsfinanzierung nutzen und unser Bestandsportfolio mit gut rentierlichen Gewerbeobjekten optimieren. Wir sind ebenfalls daran interessiert, die Anleihe 2011/2016 gegen die neue Anleihe zu tauschen und laden Anleihegläubiger deshalb zum Umtausch ein. Neben dem Tausch von einer bisherigen Schuldverschreibung in eine neue zahlen wir die aufgelaufenen Stückzinsen der Anleihe 2011/16 sowie eine Prämie von 10 Euro. Wir begrenzen den Umtausch allerdings auf insgesamt 3 Mio. Euro. Das öffentliche Angebot in Deutschland und Österreich und auch die Umtauschfrist starten am 9. März und werden voraussichtlich am 16. März enden, bei Überzeichnung natürlich früher. Ab 18. März wird die Anleihe im Quotation Board der Frankfurter Börse gelistet.

BOND MAGAZINE: Wie ist die Anleihe besichert?

Dr. Müller: Mit der Besicherung der neuen Anleihe heben wir uns signifikant von anderen Emittenten ab. Zum einen ist der Bond mit Grundpfandrechten von Immobilien in Deutschland und Österreich besichert, deren Wert mit 34,9 Mio. Euro das geplante Emissionsvolumen deutlich übersteigt. Auch werden die Mieteinnahmen der Besicherungsobjekte mit erstrangigen Sicherheiten für die Zinszahlungen abgetreten. Darüber hinaus haben wir zahlreiche Schutzrechte für die Anleihegläubiger vereinbart. Dazu gehören eine Change-of-control-Klausel in Verbindung mit einer Ratingherabstufung, eine Negativverpflichtung und eine Pari-passu-Klausel. Auch haben wir uns dazu verpflichtet, während der Laufzeit der Anleihe keine Gewinnausschüttungen vorzunehmen, wodurch das Eigenkapital unter 20 Mio. Euro sinken würde – zum Stichtag unseres Geschäftsjahres 2014/2015 am 31. Oktober 2015 lagen wir bei 28,5 Mio. Euro. Gewinnausschüttungen sind bis zu 40% des IFRS-Jahresüberschusses begrenzt. Die Eigenkapitalquote soll bei mindestens 20% liegen, momentan kommen wir auf eine grundsolide Quote von 30,3%.

BOND MAGAZINE: Fließen die Mieten auf ein Treuhandkonto?

Dr. Müller: Das ist richtig. Die Mieteinnahmen aus den erstrangigen Besicherungsobjekten werden an einen Treuhänder gezahlt. Damit treten wir diese Einnahmen aus unseren Immobilien für die halbjährlichen Zinszahlungen ab, was zusätzlich als Sicherheit für die Anleihegläubiger dient.

BOND MAGAZINE: Sie positionieren sich zunehmend auch als Bestandshalter. Sehen Sie EYEMAXX künftig eher als Projektentwickler oder als Bestandshalter?

Dr. Müller: Wir haben unser Geschäftsmodell auf zwei Säulen aufgebaut, um uns noch breiter aufzustellen. Der Schwerpunkt wird auch künftig ganz klar auf einer margenstarken Projektentwicklung in den Bereichen Wohnen, Pflege und Gewerbe liegen. Wir profitieren dabei insbesondere von der hohen Nachfrage nach Wohnraum in unseren Kernmärkten Deutschland und Österreich und auch vom großen Bedarf an modernen Pflegeimmobilien. Unsere Pipeline in der Projektentwicklung beläuft sich momentan auf rund 200 Mio. Euro und wird stetig erweitert. Die zweite Säule umfasst die Bestandshaltung, die wir ebenfalls sukzessive ausbauen wollen, um den laufenden Cashflow aus Mieteinnahmen zu erhöhen. Zum Ende Oktober 2015 verfügten wir bereits über ein Bestandsportfolio im Wert von rund 22 Mio. Euro, das Mieten von 2,3 Mio. Euro pro Jahr erwirtschaftet. Erst im Februar 2016 haben wir weitere Immobilien in den Bestand übernommen und die jährlichen Bestandsmieten auf 3,9 Mio. Euro erhöht.

BOND MAGAZINE: Welche Objekte wollen Sie im Bestand halten?

Dr. Müller: Für uns sind stabile Miet-Cashflows wichtig. Deshalb haben wir gut vermietete Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich im Blick. Dabei liegt der Fokus auf dem renditestarken Logistikbereich. Wir legen großen Wert auf langfristige Mietverträge und damit sichere und gut planbare wiederkehrende Einnahmen.

BOND MAGAZINE: Welche Projekte sind bei der Projektentwicklung in Ihrem Fokus?

Dr. Müller: Wichtig ist, dass wir als Teil unseres risikoaversen Geschäftsmodells keine spekulativen Entwicklungen angehen. Wir starten eine Projektentwicklung erst, wenn alle Bau- und sonstigen Genehmigungen sowie eine angemessene Vorvermietung vorhanden sind. Wir legen hohe Priorität auf Mieter mit ausgezeichneter Bonität. Der Schwerpunkt im Projektbereich liegt ganz klar auf den margenstarken Segmenten Wohnen und Pflege. Wir werden aber auch weiterhin aussichtsreiche Gewerbeprojekte realisieren. Unsere Kernregionen sind dabei Deutschland und Österreich. Ziel ist natürlich, bei einem überschaubaren Risiko hohe Renditen zu erwirtschaften. Im Gewerbebereich streben wir 15 bis 20 Prozent ROI an und bei Wohnen und Pflege 10 bis 15 Prozent. Das ist ebenfalls entscheidend.

BOND MAGAZINE: An der Börse werden fokussierte Geschäftsmodelle i.d.R. höher bewertet. Weshalb sind Sie in so vielen Bereichen tätig?

Dr. Müller: Wir haben uns bewusst breiter aufgestellt, um ein ausbalanciertes Geschäftsmodell zu haben, mit der Kombination von attraktiven Entwicklerrenditen und stetigen laufenden Einnahmen durch die Bestandsobjekte. Mit den neuen Geschäftsbereichen Wohnen und Pflege sind wir in nachhaltigen Wachstumsmärkten aktiv und der Bestand gibt uns Stabilität und Sicherheit.

BOND MAGAZINE: Bilanzieren Sie bei der Projektentwicklung nach Baufortschritt?

Dr. Müller: In diesem Punkt haben wir keine Wahlmöglichkeit. Nach internationaler Rechnungslegung IFRS müssen wir die Projekte je nach Fertigstellungsgrad bilanzieren.

BOND MAGAZINE: Die Anleihen 3 und 4 sind nicht besichert und notieren deutlich unter 100%. Gibt es schon Überlegungen, wie diese Anleihen refinanziert werden können?

Dr. Müller: Auch diese Anleihen werden wir selbstverständlich pünktlich zurückzahlen. Wir nutzen generell einen breiten Finanzierungsmix und verlassen uns nicht nur auf den Kapitalmarkt als Refinanzierungsinstrument. Unser Plan ist, die Anleihen, die erst 2019 und 2020 auslaufen, zu einem erheblichen Teil aus dem laufenden Cashflow zu refinanzieren. Unsere kontinuierliche Gewinnsteigerung, die umfangreiche Pipeline, unsere langjährige Erfahrung und das starke Netzwerk mit einem sehr guten Marktzugang stimmen uns dabei sehr zuversichtlich.

BOND MAGAZINE: Wo sehen Sie EYEMAXX am Laufzeitende der neuen Anleihe – also in fünf Jahren?

Dr. Müller: Unser Ziel ist es, die positive Geschäftsentwicklung auch in den kommenden Jahren fortzusetzen und stetig weiter zu wachsen. Um das zu erreichen, verfügen wir über eine stabile Basis mit einem funktionierenden und profitablen Geschäftsmodell. Dazu gehören eine erfolgreiche Entwicklung von Gewerbeimmobilien, Pflegeheimen und Wohnimmobilien sowie eine verstärkte Bestandshaltung vorrangig im Logistikbereich. Wir sind also bestens gerüstet und sehr optimistisch für die künftige Entwicklung.

Das Interview führte Christian Schiffmacher, www.fixed-income.org