



Eyemaxx Michael Müller Interview // Wir treffen den Nerv des Immobilienmarkts

by Wolfgang Raum • 5. April 2017 • Feature, Time_Is_Money • Comments (0) • 161

Time is Money // Schnell ein paar Fragen an Michael Müller, Mehrheitsgesellschafter und CEO der Eyemaxx Real Estate, zu den Kurszielen der Aktie, die Rückzahlung der Mittelstandsanleihe, wichtige Meilensteine und den Immobilien-Markt.

Bei der aktuellen Eyemaxx-Wandelanleihe liegt der Wandlungspreis unterhalb des aktuellen Aktienkurses. Warum?

Die Regel ist das am Kapitalmarkt nicht, aber für die Anleger ist das eine sehr vorteilhafte Situation. Schließlich erhalten sie die Möglichkeit, unsere Aktie schon im Juli 2018 oder bei den darauf folgenden Wandlungszeiträumen mit einem Abschlag zum aktuellen Kurs zu beziehen. Und bis zu einer möglichen Wandlung erhält der Investor sogar noch 4,5 Prozent Zinsen pro Jahr, die zweimal jährlich ausgezahlt werden. Der erste Zinstermin ist bereits in gut zwei Monaten.

In jüngster Zeit ist der Aktienkurs von Eyemaxx kräftig gestiegen, was waren die Gründe?

Unsere Aktie ist seit rund einem Jahr nun im Aufwärtstrend und wir haben immer noch Luft, bis die Kursziele unserer Analysten erreicht würden. Warum unsere Aktie im März 2016 und nicht drei Monate früher oder später angesprungen ist, vermag ich offen gestanden nicht zu sagen. Insgesamt honoriert die Börse aber offenkundig, dass wir unsere Strategie konsequent und sehr erfolgreich umsetzen.

Können Sie das konkretisieren?

Zuerst ist natürlich – schon rein von der Größe her – unser *Postquadrat* in Mannheim zu nennen. Auf einem Areal von rund 20.000 Quadratmetern realisieren wir ein Projekt mit einem Gesamtvolumen von ca. 170 Millionen Euro. Der Baubeginn ist erfolgt und im 4. Quartal 2019 wollen wir dann fertig damit sein. Dieses Projekt ist für uns ein großer Meilenstein in unserer Firmengeschichte.

Ein Teil soll jetzt schon wieder verkauft werden ...

Wir haben uns mit einem Investor über einen Teilverkauf geeinigt. Die Verträge müssen noch ausgefertigt und unterschrieben werden. Verkauft werden sollen die beiden Hotels auf dem Postquadrat-Gelände und die dazu gehörenden Serviced Apartments. Insgesamt hat diese Transaktion ein Volumen von rund 45 Millionen Euro, dies entspricht also rund einem Viertel des gesamten Projektvolumens.

Warum wollen Sie schon so früh einen Teilverkauf vornehmen?

Eyemaxx kann einen attraktiven Preis erzielen und somit sehr schnell Gewinne durch den Verkauf sichern. Uns bleibt dann ja immer noch ein sehr stattliches Projektvolumen von etwa 125 Millionen Euro. Diese Gewinnsicherung mag einer der Gründe für die positive Aktienentwicklung der vergangenen Quartale sein. Denn wir haben auch bei zahlreichen anderen Projekten gezeigt, dass wir nicht nur Deals akquirieren, sondern auch profitabel verkaufen können. In den vergangenen etwas mehr als zwölf Monaten haben wir unser Pflegeimmobilienprojekt in Klein-Lengden verkauft, jeweils zwei Fachmarktzentren in Tschechien und Polen veräußert, ein Wohnprojekt in Potsdam verkauft und die Mixed-Used Immobilie *Thomasium* in Leipzig veräußert. Man sieht, diese Verkaufserfolge gelingen uns in den verschiedenen Assetklassen innerhalb der Immobilienbranche und sie dürften ein Indiz dafür sein, wie sehr unsere Projekte den Nerv des Markts treffen.

Neue Projekte an Land zu ziehen ist kein Problem?

Banal ist das nicht. Ein gutes Projekt zu bekommen, erfordert Expertise, Netzwerk, Erfahrung und Kapitalzugang. All das besitzt Eyemaxx und deshalb haben wir eine hervorragende Deal-Pipeline, die in den vergangenen Quartalen noch deutlich gewachsen ist und über deren künftige Entwicklung ich mir auch keinerlei Sorgen mache.

Für die Umsetzung dieser Projekte will Eyemaxx nun frisches Kapital einwerben?

Genau. Mir ist sehr wichtig zu betonen, dass es sich hier um eine Wachstumsfinanzierung handelt. Wir wollen – neben einem kleinen Teil für die Modernisierung und Aufwertung unserer Bestandsimmobilien – vor allem bestehende und bereits gesicherte Projekte damit finanzieren, aber auch künftige, neue Projekte. Ziel ist es, mit den frischen Mitteln unsere Erfolgsstory weiter zu schreiben. Wir wollen ausdrücklich nicht bestehende Verbindlichkeiten mit der neuen Wandelanleihe refinanzieren.

Anfang November wird die 2012 emittierte Mittelstandsanleihe fällig. Alles im grünen Bereich bei der Rückzahlung?

Aus unserem laufenden Cashflow haben wir das entsprechende Rückzahlungskonto bereits heute zu gut drei Viertel des benötigten Kapitals aufgefüllt. Und wir generieren ja laufende weitere Einnahmen, so dass wir zur Ablösung der 2012er Anleihe mit einem Volumen von rund 11,6 Millionen Euro über eine solide finanzielle Basis verfügen.

Sie kassiert ja auch Mieten ...

Es ist Teil unserer ausbalancierten Unternehmensaufstellung, dass Eyemaxx nicht nur auf Projekterlöse setzt, sondern regelmäßige und wiederkehrende Einnahmen aus der Vermietung unserer Gewerbeimmobilien generiert. Das glättet unsere Erlösströme und verbessert noch einmal das Risiko- und Renditeprofil unseres Unternehmens.