

29.03.17

„Wir haben die Zielsetzung, dass gewandelt wird“, Dr. Michael Müller, CEO, EYEMAXX Real Estate AG



Die EYEMAXX Real Estate AG emittiert eine Wandelanleihe mit einem Kupon von 4,50% und einem anfänglichen Wandlungspreis von 11,89 Euro. Der Wandlungspreis ist bewusst niedrig angesetzt, wie CEO Dr. Michael Müller im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert, da man die Zielsetzung hat, dass die Wandelanleihe auch gewandelt wird.

BOND MAGAZINE: Mit dem „Postquadrat“ in Mannheim realisieren Sie das größte Projekt der Firmengeschichte. Was ist konkret geplant?

Dr. Müller: Das „Postquadrat“, direkt am Hauptbahnhof in Mannheim, hat ein Projektvolumen von rund 170 Mio. Euro. Es besteht aus mehreren Teilabschnitten – einer Tiefgarage, die auf dem kompletten 20.000 m² großen Gelände entsteht, sowie zwei Hotels, ein Boardinghouse, Bürogebäude sowie rund 230 Wohnungen. Zurzeit wird die Tiefgarage gebaut, die 400 Parkplätze bieten wird. Danach werden die Hotels und das Boardinghouse erstellt. Das gesamte Projekt dürfte im vierten Quartal 2019 abgeschlossen sein. Mit einem Investor (dem künftigen Betreiber) haben wir auch schon eine zunächst mündliche Einigung über den Verkauf der beiden geplanten Hotels sowie der angeschlossenen Serviced Apartments geschlossen. Bei dem Käufer handelt es sich um eine internationale Hotelgruppe. Der voraussichtliche Kaufpreis liegt bei rund 45 Mio. Euro und entspricht somit etwa einem Viertel des gesamten Projektvolumens in Höhe von rund 170 Mio. Euro. Die Unterzeichnung des notariellen Kaufvertrags wird noch zu Beginn des zweiten Quartals 2017 erwartet.

BOND MAGAZINE: Und in welcher Kategorie werden die Hotels angesiedelt sein?

Dr. Müller: Es handelt sich um „3 Sterne plus“-Hotels sowie ein Boardinghouse.

BOND MAGAZINE: Bitte erläutern Sie die Eckpunkte der neuen Wandelanleihe.

Dr. Müller: Die Wandelanleihe wird ein Volumen von 20,376 Mio. Euro haben bei einem Wandlungspreis von 11,89 Euro. Der Kupon der Wandelanleihe beträgt 4,50% p.a., zahlbar halbjährlich. Mitte Dezember 2019 wird die Wandelanleihe fällig. Es gibt vier Wandlungsfenster: im Juli 2018, Oktober 2018, Juli 2019 und Oktober 2019.

BOND MAGAZINE: Weshalb haben Sie eine Laufzeit von nur 2¼ Jahren gewählt?

Dr. Müller: Wir haben diese Laufzeit natürlich mit der zeitlichen Struktur unserer Projekte abgestimmt. 2019 werden wir wie erwähnt zum Beispiel das Projekt in Mannheim fertigstellen. Zudem ist der Wandlungspreis geringfügig unter dem aktuellen Aktienkurs, denn wir haben die Zielsetzung, dass gewandelt wird. Die Wandlung würde entsprechend unser Eigenkapital erhöhen und dies sollte in nicht allzu ferner Zukunft passieren. Denn dies ermöglicht uns eine zusätzliche Ausweitung der Aktivitäten, zudem möchten wir trotz der Expansion die Eigenkapitalquote über 30% halten.

BOND MAGAZINE: Wenn die im Dezember 2016 emittierte Wandelanleihe und die neue Wandelanleihe wirklich gewandelt werden, dann haben Sie aber nicht mehr die Aktienmehrheit.

Dr. Müller: Ja, das stimmt. Aber dabei stehen das Wohl und die Weiterentwicklung der Gesellschaft im Mittelpunkt, nicht meine Mehrheit. Und Großaktionär werde ich auch weiterhin bleiben. Der Kapitalmarkt sieht dies durchaus positiv. Bislang haben viele Investoren befürchtet, dass weitere Kapitalmaßnahmen durch den Großaktionär blockiert werden würden. Ich bin aber bereit, die Aktienmehrheit in absehbarer Zeit abzugeben.

BOND MAGAZINE: Innerhalb der Assetklasse Wandelanleihen bilden Immobilienunternehmen den mit Abstand größten Sektor. Was macht Wandelanleihen für Immobilienunternehmen so attraktiv?

Dr. Müller: Wandelanleihen bieten viele Vorteile, denn sie haben aufgrund der Wandlungsmöglichkeit üblicherweise einen niedrigeren Kupon als Corporate Bonds des gleichen Emittenten. Das heißt, die Finanzierungskosten sind niedriger und dies bei einer kapitalintensiven Branche. Zudem hoffen wir, wie erläutert, auf eine Wandlung, so dass die Wandelanleihe nicht zurückgezahlt werden muss. Wandelanleihen haben aber auch deutliche Vorteile für Investoren, nicht nur für uns Emittenten: Wenn alles gut läuft, ist der Investor Aktionär und profitiert von steigenden Aktienkursen. Läuft es hingegen nicht so gut, wovon wir bei uns nicht ausgehen, dann ist der Investor Gläubiger und erhält sein Kapital am Laufzeitende zurück. Der Investor ist also in beiden Szenarien besser gestellt.

BOND MAGAZINE: Und wie wollen Sie die Mittel aus der Emission verwenden?

Dr. Müller: Wir wollen das Kapital für die Finanzierung von bereits gesicherten und auch neuen Projekten verwenden. Im Fokus dabei stehen Wohnungsneubauten in Deutschland und in Wien. Damit wollen wir weiter expandieren. Unser Projektvolumen haben wir dabei in den letzten zwei Jahren von 200 Mio. Euro auf 400 Mio. Euro verdoppelt und wir prüfen derzeit eine Reihe weiterer Projekte. Wir wollen einen Teil der Mittel auch für die Modernisierung ausgewählter Bestandsimmobilien nutzen.

BOND MAGAZINE: Aber steigt nicht auch das Risiko entsprechend dem Projektvolumen?

Dr. Müller: Wir gehen keine hohen Risiken ein, wir entwickeln ja nicht spekulativ. Wir prüfen die Projekte sehr genau – insbesondere die Marktseite. Unsere Kunden sind die Mieter bzw. Käufer. Wir beginnen mit dem Bau unserer Projekte erst, wenn schon ein Vertrag mit einem Pächter vorliegt oder eine gewisse Vorvermietungsquote erreicht wurde. Wohnungen können Sie natürlich nicht vom Plan weg vermieten. Aber es gibt von professionellen Dienstleistern Mietgutachten, dies auch für einzelne Stadtteile. Die Projekte sind damit von der Vermietungsseite stark abgesichert, aber auch von der Finanzierungsseite. Zudem sind wir mit eigenen Mitarbeitern vor Ort. Unser Team in Ludwigshafen, das sich vorwiegend um das Projekt in Mannheim kümmert, umfasst beispielsweise sechs Mitarbeiter. **BOND MAGAZINE:** In welchen Segmenten planen Sie weitere Projekte? **Dr. Müller:** Vorwiegend im Wohnungsbereich. In Ballungszentren ist bei den Objekten im Erdgeschoss oft Gewerbe angesiedelt. Bei großen Stadtquartieren, wie in Mannheim, kann auch ein Hotel- oder Büroanteil dabei sein. Bei kleineren und mittleren Projekten liegt der Schwerpunkt eindeutig im Wohnungsbereich. **BOND MAGAZINE:** Sie haben aber auch Bestandsobjekte. Bleiben Sie ein Projektentwickler oder werden Sie sich mehr zum Bestandhalter entwickeln? Wie ist Ihre Strategie? **Dr. Müller:** Unser klarer Schwerpunkt liegt im Bereich Projektentwicklung. Wir werden aber auch künftig als zweite Säule unseres Geschäftsmodells Bestandsimmobilien halten, um neben attraktiven Entwicklerrenditen einen kontinuierlichen Cashflow aus Mieteinnahmen zu erzielen.

Das Interview führte Christian Schiffmacher, www.fixed-income.org
Foto: Dr. Michael Müller, EYEMAXX Real Estate