

08.12.16

„Unsere Projektpipeline ist mittlerweile auf rund 390 Mio. Euro angewachsen“, Dr. Michael Müller, CEO, EYEMAXX Real Estate AG

Die EYEMAXX Real Estate AG emittiert eine dreijährige Wandelanleihe mit einem Kupon zwischen 4,25% und 4,75% und einem anfänglichen Wandlungspreis zwischen 9,50 Euro und 10,00 Euro. Im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert CEO Dr. Michael Müller die Hintergründe der Transaktion und erläutert die aktuelle Geschäftsentwicklung.

BOND MAGAZINE: In den letzten Wochen gab es einige News bei EYEMAXX. Sie haben das Wohnimmobilienprojekt „Park Apartments Potsdam“ für 18 Mio. Euro im Rahmen eines Forward Sale an einen institutionellen Investor verkauft. Wann fließt der Kaufpreis und welche Marge erzielen Sie mit dem Projekt?

Dr. Michael Müller: Wir haben das Projekt sogar noch vor dem geplanten Baubeginn im ersten Quartal 2017 verkauft. Dies zeigt das große Interesse von Investoren in diesem Marktsegment und an unseren Immobilien. Wie üblich beim Forward Sale erhalten wir den Kaufpreis bei Fertigstellung und Übergabe, also voraussichtlich im dritten Quartal 2018. Wir haben durch den Verkauf aber bereits jetzt, in diesem frühen Stadium des Projektes, Planungssicherheit. Üblicherweise erzielen wir bei Wohnbauprojekten ein Return on Investment (ROI) von 10 bis 15 Prozent und auch bei den Park Apartments Potsdam liegen wir in diesem Bereich.

BOND MAGAZINE: Sie planen aktuell die Emission einer Wandelanleihe mit einem Volumen von 4,0 bis 4,3 Mio. Euro, einem Kupon von 4,25% bis 4,75%, einer Laufzeit von drei Jahren und einem anfänglichen Wandlungspreis der zwischen 9,50 Euro und 10,00 Euro liegen soll. Bitte erläutern Sie den Hintergrund der Transaktion.

Dr. Michael Müller: Wir sehen aktuell hervorragende Marktopportunitäten, die wir mit den Mitteln aus der Wandelanleihe nutzen wollen und generieren somit zusätzlichen Spielraum für weitere Immobilienprojekte. Wir stehen momentan bereits in fortgeschrittenen Verhandlungen für die zeitnahe Umsetzung von neuen Wohnprojekten in Wien und im Rhein-Main-Gebiet.

BOND MAGAZINE: Weshalb haben Sie sich für eine dreijährige Laufzeit entschieden? Eine längere Finanzierung hat doch erhebliche Vorteile für Sie.

Dr. Michael Müller: Wir haben das ganz bewusst so entschieden und dies mit den Fristen und Laufzeiten unserer Projekte abgestimmt. Zum Beispiel wollen wir in 2019 unser größtes Projekt der Firmengeschichte abschließen, das „Postquadrat“ in Mannheim mit einem Volumen von 160 Mio. Euro.

BOND MAGAZINE: Wenn die Wandelanleihe gewandelt wird, verlieren Sie die Aktienmehrheit, oder? Aber wollten Sie das nicht bislang vermeiden?

Dr. Michael Müller: Es geht mir vor allem um das Wohl und die Perspektiven der Gesellschaft und dass Marktchancen bestmöglich genutzt werden. Die Mehrheit der Aktien steht dabei nicht im Vordergrund. Obwohl ich betonen möchte, dass ich auch weiterhin Großaktionär bleiben will.

BOND MAGAZINE: Welche Projekte wollen Sie als nächstes realisieren und auf welche Segmente wollen Sie sich bei den Projektentwicklungen konzentrieren?

Dr. Michael Müller: Unsere Projektpipeline ist mittlerweile auf rund 390 Mio. Euro angewachsen und wird stetig erweitert. Wir fokussieren dabei Wohnimmobilien in unseren Kernmärkten Deutschland und Österreich. Wir realisieren aber auch weiterhin Pflegeimmobilien in Deutschland und Gewerbeimmobilien in Zentraleuropa. Einige Großprojekte erstrecken sich über einen längeren Zeitraum, wie das „Postquadrat“ in Mannheim, bei dem wir wie geplant vorankommen und mit einem namhaften Hotelbetreiber eine Grundsatzvereinbarung für einen Teil des Projektes abgeschlossen haben. Auch sind wir bei den Verhandlungen über den Verkauf der dort geplanten zwei Hotels und des Boardinghouses sehr gut unterwegs und entsprechend optimistisch.

Darüber hinaus wollen wir zum Beispiel im ersten Quartal 2017 mit den Bauarbeiten für die parkähnliche Wohnanlage mit sechs Stadtvillen mit 95 Wohneinheiten bei unseren „Park Apartments Potsdam“ starten oder auch einige Projekte abschließen, wie das „Thomasium“ in Leipziger Toplage mit Wohn- und Gewerbeflächen oder auch das Pflegeheim in Klein-Lengden in Deutschland. Diese beiden Projekte haben wir übrigens ebenfalls bereits an institutionelle Investoren verkauft.

BOND MAGAZINE: Sie möchten zunehmend Immobilien auch im eigenen Bestand halten. Wollen Sie sich mittelfristig eher als Bestandhalter oder als Projektentwickler positionieren?

Dr. Michael Müller: Wir sehen das als zwei wichtige und starke Standbeine. Unser ganz klarer Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung von renditestarken Immobilienprojekten. Allerdings wollen wir unser Bestandsportfolio mit vermieteten Gewerbeimmobilien auch weiterhin ausbauen, um stetige Zahlungsströme durch Mieteinnahmen zu erzielen.

BOND MAGAZINE: Wie hoch sind die Mieterlöse, die Sie mit Objekten erzielen, die Sie selbst im Bestand halten wollen?

Dr. Michael Müller: Wir haben in 2016 unser Bestandsportfolio mit fünf vollständig vermieteten Logistikimmobilien in Deutschland bereits signifikant erweitert und die jährlichen Bestandsmieten damit auf 3,9 Mio. Euro verdoppelt. Insgesamt halten wir momentan 13 Gewerbeimmobilien in unserem Bestand mit einer Nutzfläche von über 82.000 Quadratmetern - und wohlgemerkt keinem Leerstand.

BOND MAGAZINE: Das Jahr neigt sich langsam dem Ende zu, Zeit nach vorn zu blicken – welchen Ausblick können Sie uns geben?

Dr. Michael Müller: Wir sind für das weitere profitable Wachstum sehr gut aufgestellt. Wir haben ertragsstarke Entwicklungsprojekte in der Pipeline und neue attraktive Projekte in Aussicht. Dazu kommt die verstärkte Bestandshaltung mit einem stetigen Cashflow aus Mieteinnahmen. Das alles macht uns sehr zuversichtlich, dass der Gewinn im Geschäftsjahr 2015/2016 merklich über dem Vorjahr liegen wird.