



Neue Eyemaxx-Anleihe 2020/25 – vollgepackt mit Sicherheiten

Dienstag, 7. Juli 2020



„Wenn die Straße kurvig wird, kann auch bei einem sehr sicheren Fahrer ein zusätzlicher Airbag nicht schaden“, sagt Dr. Michael Müller. Der CEO und Gründer der Eyemaxx Real Estate AG meint das im übertragenen Sinn mit Blick auf die Kapitalmärkte. Der „sichere Fahrer“ ist das von ihm gegründete Unternehmen: Seit über zwei Jahrzehnten erfolgreich und mit bewährtem Geschäftsmodell. Bei den Immobilieninvestments und -entwicklungen konzentriert sich Eyemaxx schon längst auf die stabilen Märkte in Deutschland und Österreich. Und auch als Emittent ist Eyemaxx ein verlässlicher Partner, der in den vergangenen Jahren bereits sechs Anleihen und Wandelanleihen mit einem Volumen von insgesamt rund 84 Millionen Euro pünktlich zurückgezahlt hat.

5,50% mit zusätzlichem Airbag per Grundbuch

5,50% Zinsen pro Jahr zahlt Eyemaxx nun für die neue Anleihe 2020/25. Ein im Wettbewerbsumfeld ohnehin schon sehr ordentlicher Kupon. Und zusätzlich hat der Eyemaxx-CEO in die neue Anleihe des Unternehmens in Corona-Zeiten noch einen dicken Airbag eingebaut. Das komplette Volumen der neuen 30-Millionen-Euro Anleihe (ISIN: DE000A289PZ4) ist grundpfandrechtl. abgesichert. Bei vollvermieteten Logistikimmobilien in Deutschland und Österreich werden für die Anleihegläubiger Sicherheiten über mehr als 20 Millionen Euro sogar im 1. Rang – da wo normalerweise die finanzierenden Banken stehen – ins Grundbuch eingetragen. Zusätzlich erhalten die Anleger noch Sicherheiten über rund 10 Millionen Euro im zweiten Rang des Grundbuchs einer Immobilie. Für alle Objekte liegen aktuelle Wertgutachten vor, keines älter als rund 8 Monate, die meisten sogar von Ende Mai 2020. Und weil man schon mal dabei ist, wurden die millionenschweren Mieteinnahmen der Sicherungsobjekte auch gleich noch zu Gunsten der Anleihegläubiger verpfändet, um so die vierteljährlichen Zinszahlungen an die Anleiheinvestoren per Airbag zusätzlich abzusichern. „Wir tun alles dafür, damit die Anleihegläubiger auch in den aktuellen Corona-Zeiten verlässlich auf die Anleiherendite bauen können“, begründet Müller das umfangreiche Sicherungskonzept.

Selbst ist der Emittent...

Dass Müller trotz der Besicherung nicht am Kupon spart, dürfte auch daran liegen, dass der erfahrene Manager an anderer Stelle auf die Kostenbremse tritt und sich so das eine oder andere Zehntelprozent mehr bei den Zinsen leisten kann. Denn Eyemaxx verzichtet bei dieser Emission auf teure Konsortialbanken. Bei der nunmehr zehnten Anleihebegebung (Wandelanleihen eingeschlossen) und den attraktiven Konditionen traut das Unternehmen sich die Platzierung offenkundig auch in Eigenregie zu. Mit den Mitteln will Eyemaxx eine andere Anleihe, die noch bis März 2021 läuft, vorzeitig ablösen. Den Inhabern der Eyemaxx-Anleihe 2016/21 (ISIN: DE000A2AAKQ9) macht das Unternehmen deshalb jetzt schon ein Tauschangebot in den neuen Bond. Pro Schuldverschreibung gibt es beim Tausch die aufgelaufenen Stückzinsen der alten Anleihe, eine neue Anleihe mit 1.000 Euro Nominalwert und zusätzlich noch eine Tauschprämie von 15 Euro.

2-Säulen-Geschäftsmodell

Vor lauter Anleihe-Airbag sollte das Geschäftsmodell von Eyemaxx nicht in den Hintergrund gedrängt werden. Denn das deutsch-österreichische Unternehmen hat operativ einiges zu bieten. Im Jahr 1996 als klassischer Projektentwickler gestartet, hat CEO Dr. Michael Müller früh die Zeichen der Zeit erkannt und zunehmend auch in Bestandsimmobilien investiert. Dieses zweite Standbein hat die üppigen aber schwankenden Einnahmen aus Immobilienentwicklungen durch laufende Cashflows aus Mieteinnahmen geglättet und sorgt für eine stabile Basis. Dass neben dem prosperierenden Wohnbereich ein weiterer Schwerpunkt auf Logistikimmobilien liegt, stellte sich im Laufe der Jahre vor dem Hintergrund des boomenden Onlinehandels mit entsprechender Logistknachfrage als Glücksgriff heraus. Insgesamt 3,8 Millionen Euro an Mieteinnahmen generieren die Bestandsimmobilien pro Jahr derzeit. Die Tendenz dürfte steigen, denn erklärtes Ziel ist es, den Bestand perspektivisch auszubauen. Notwendigen Nachschub generiert dabei fallweise auch die Entwicklungs-Pipeline des Unternehmens, sitzt Eyemaxx damit doch quasi an der (eigenen) Quelle.

Forward Sales bei Entwicklungsprojekten – sicher ist sicher

Auf rund 900 Millionen Euro summiert sich das aktuelle Volumen der vertraglich fixierten Entwicklungsprojekte. Und auch da kann CEO Müller seine Vorliebe für Airbags nicht verleugnen. Mit dem Verkauf der Projekte wartet er oft nicht bis zur Fertigstellung, sondern – sicher ist sicher – ist sogenannten Forward Sales nicht abgeneigt. Dabei werden die Projekte zum Festpreis veräußert, der dann mit Baufortschritt stufenweise fällig wird. Bei solchen Forward Sales verzichtet der Entwickler auf das letzte Renditequäntchen, eliminiert dafür frühzeitig das Risiko, keinen adäquaten Verkaufspreis zu erzielen. Rund ein Drittel aller Entwicklungsprojekte hat Eyemaxx so bereits aus dem Risiko genommen. Die gesamte Pipeline soll übrigens bis Ende 2023 abgearbeitet und abgerechnet sein. Kleine Verzögerungen bei einzelnen Projekten durch die Corona-Pandemie musste laut Firmenlenker Müller auch Eyemaxx im 1. Halbjahr 2020 hinnehmen, aber insgesamt sei das Unternehmen langfristig gut auf Kurs und auch Mietausfälle gab es keine.

Manchmal riskiert der CEO doch einen heißen Reifen

Operativ und bei seiner neuen Anleihe verfährt der 66-jährige Eyemaxx-Chef nach dem Motto „Safety first“. Aber manchmal verzichtet auch er auf den Airbag – bewusst und mit Freude. Dann nämlich, wenn er in das Golfcart steigt, das zur Fortbewegung auf dem Firmengelände parat steht. Es hat keinen Airbag, kein ABS, aber ein Gaspedal, das Müller gerne voll durchtritt – bei einer Höchstgeschwindigkeit von 25 Kilometern pro Stunde letztlich wohl ein kalkulierbares Risiko!

Anleihen Finder Redaktion.

Foto: pixabay.com