



BONDGUIDE INTERVIEW

mit
Dieter Müller,
CEO,
CoBu Neustadt

„Schritt an den Kapitalmarkt ergibt sich aus konkreter Opportunität in der Metropolregion Stuttgart“

Mit der **CoBu Neustadt** platziert derzeit ein weiterer Debütemittent ein Anleihevorhaben über bis zu 8 Mio. EUR. BondGuide sprach mit dem Menschen hinter der Emission, mit **CEO Dieter Müller**.

BondGuide: Herr Müller, Sie kommen aus der Immobilienpraxis und nicht aus der Welt der Kapitalmarktprofis. Was hat Sie zum Schritt an den Kapitalmarkt veranlasst?

Müller: Tatsächlich komme ich ursprünglich aus einer anderen Richtung. In den 1990er Jahren hatte ich in Frankfurt eine eigene Börsengesellschaft und habe damals eng mit Banken zusammengearbeitet. Die Banklandschaft kenne ich deshalb sehr gut. Der Kapitalmarkt in seiner heutigen Form ist für mich allerdings Neuland. Der Schritt an den Kapitalmarkt ergibt sich aus der konkreten Opportunität in der Metropolregion Stuttgart. Für ein Projekt dieser Größenordnung ist eine Kombination aus Senior-Finanzierung und Kapitalmarkt eine sinnvolle Struktur. Gleichzeitig eröffnet sie Investoren die Möglichkeit, an der Entwicklung eines außergewöhnlichen Gewerbestandorts teilzuhaben.

ANSPRUCHSVOLLE LIGHT INDUSTRIAL FLÄCHEN MIT HOHEM EIGENINVESTMENT



BondGuide: Das Quartier in der süd-deutschen Metropolregion ist vielen in der Region ein Begriff. Was hat Sie an diesem Objekt besonders gereizt?

Müller: Der Kontakt entstand über langjährige Geschäftspartner. Der heutige Eigentümer hatte das Areal 2019 übernommen und seitdem bereits erhebliche Fortschritte erzielt. Die

Mieteinnahmen wurden von damals rund 1,7 Mio. EUR auf inzwischen knapp 4 Mio. EUR gesteigert. Für mich entscheidend war das noch vorhandene Entwicklungspotenzial. Seit dem Verkauf unseres Projekts in Neustadt bei Coburg war ich rund drei Jahre auf der Suche nach einem geeigneten Nachfolgeprojekt. Aber entweder waren die

Objekte zu teuer, zu alt oder die Mieterstruktur passte nicht. Beim besagten Quartier habe ich dagegen sofort gesehen, dass sich hier mit überschaubarem Aufwand enorme Werte heben lassen. Nach der Prüfung war für mich klar: Dieses Objekt möchte ich erwerben.

„Für ein Projekt dieser Größenordnung ist eine Kombination aus Senior-Finanzierung und Kapitalmarkt eine sinnvolle Struktur.“

BondGuide: Und dies auf Basis eines Kaufpreises von 63 Mio. EUR, während ein vorliegendes Gutachten einen Marktwert von 94 Mio. EUR attestiert. Woher resultiert diese Differenz?

Müller: Diese erklärt sich im Wesentlichen durch den aktuellen Vermietungsstand und die bereits eingeleiteten Entwicklungsmaßnahmen. Der Kaufpreis von 63 Mio. EUR basiert auf den heutigen Mieteinnahmen von rund 3,9 Mio. EUR pro Jahr. Im Gutachten sind dagegen die Effekte der bereits begonnenen Revitalisierung berücksichtigt. Für zwei Gebäude sind Investitionen von rund 7

Mio. EUR vorgesehen, die im Kaufpreis bereits enthalten sind. Nach Fertigstellung dieser Maßnahmen und dem Einzug der bereits vertraglich gesicherten Mieter steigt die Jahresmiete auf gut 5,0 Mio. EUR. Erst dadurch entsteht der höhere Bewertungsansatz und damit die Differenz, die Sie zitieren. Ferner bezieht sich der vereinbarte Kaufpreis auf den Erwerb von 89,9% der Gesellschaftsanteile.

BondGuide: Die Strategie sieht demnach vor, diese Jahresmieten mittelfristig von demnächst rund 5 Mio. EUR auf sogar bis zu 7 bis 8 Mio. EUR zu steigern. Welche Hebel wären dafür entscheidend?

Müller: Der erste Hebel sind die bereits laufenden Revitalisierungsmaßnahmen in zwei Gebäuden. Die entsprechenden Mietverträge wurden bereits abgeschlossen, die Anforderungen der Mieter sind definiert und die Bauaufträge in der Vergabe. Gleichzeitig modernisieren wir die Gebäude umfassend, auch im Hinblick auf Energieeffizienz und ESG-Anforderungen. Nach Abschluss der Maßnahmen verfügen wir über praktisch neuwertige und ESG-konforme Gewerbeflächen. Entscheidend ist – auf jeden Fall für mich! – zudem die Drittverwendungsfähigkeit: Wir entwickeln

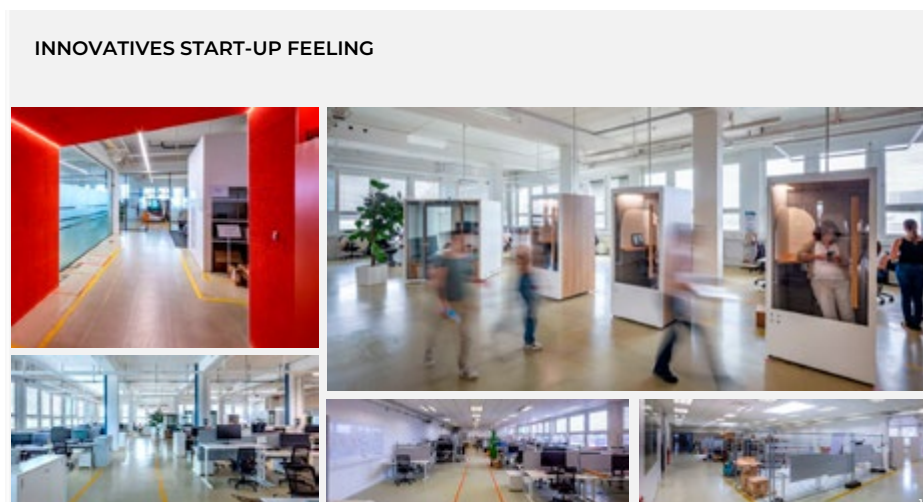
die Flächen so, dass sie auch bei einem späteren Mieterwechsel mit überschaubarem Aufwand vermarktbar bleiben.

BondGuide: So planen Sie weitere Entwicklungsschritte auf dem Areal: Welche Rolle spielen dabei Parkhaus und Rechenzentrum?

Müller: Bis Mitte 2027 sollen die erwähnten zwei Gebäude vollständig fertiggestellt sein. Parallel bereiten wir bereits ein weiteres Gebäude für eine Umnutzung als Parkhaus vor. Hintergrund ist, dass wir auf heutigen Parkplatzflächen perspektivisch ein Rechenzentrum entwickeln möchten. Langfristig wären weitere Ausbaustufen denkbar. Rechenzentren zählen derzeit zu den gefragtesten Nutzungsarten überhaupt und würden einen zusätzlichen, sehr attraktiven Mietbaustein für das Quartier schaffen. Die hierfür erforderlichen Investitionen sollen überwiegend über die Anleihe finanziert werden. Je nach Entwicklung können wir die Maßnahmen flexibel anpassen und den Kapitalbedarf entsprechend steuern.

„Entscheidend ist die Drittverwendungsfähigkeit: Wir entwickeln die Flächen so, dass sie auch bei einem späteren Mieterwechsel mit überschaubarem Aufwand vermarktbar bleiben.“

BondGuide: Im Gutachten werden insbesondere die erwähnten beiden Gebäude als Entwicklungsschwerpunkte genannt. Was unterscheidet diese denn?



Müller: Die Gebäude standen bislang leer. Inzwischen wurden langfristige Mietverträge abgeschlossen. Die neuen Nutzer haben ihre Wünsche hinsichtlich Ausbau, Gestaltung und Nutzung genau definiert, und diese Vorgaben werden derzeit umgesetzt. Wichtig ist uns dabei, dass die Flächen nicht zu stark auf einen einzelnen Nutzer zugeschnitten werden. Trotz langfristiger Mietverträge achten wir darauf, dass die Gebäude auch künftig flexibel und für andere Interessenten attraktiv bleiben.

BondGuide: Das Quartier liegt mitten in einer der stärksten Wirtschaftsregionen Deutschlands. Wie wichtig ist der Standortfaktor für Ihre Pläne?

Müller: Der Standort ist für uns einer der größten Pluspunkte überhaupt. Die Metropolregion Stuttgart gehört zu den wirtschaftlich stärksten Deutschlands. Wer dort moderne und marktgerechte Gewerbeflächen anbietet, findet schnell entsprechende Nachfrage. Ich rede das Projekt keineswegs schön, sondern sehe die Situation sehr pragmatisch: Aus meiner Sicht wäre adäquater Mietraum vor Ort heute schon kurzfristig vermietbar. Allein die Lage macht den Standort für Unternehmen äußerst attraktiv. Das zeigt auch unsere Erfahrung aus früheren Projekten. Gewerbeflächen an guten Standorten werden selbst in schwierigeren Marktphasen nachgefragt. Genau deshalb ist der Standortfaktor für uns so interessant.

BondGuide: Viele Projektentwickler haben in den vergangenen Jahren unter höheren Zinsen und schwächeren Immobilienmärkten gelitten. Warum halten Sie gerade jetzt den Zeitpunkt für attraktiv, wo stehen wir da aktuell innerhalb des Marktzyklus?

Müller: Wir konzentrieren uns bewusst nicht auf klassische Büroimmobilien. Unser Schwerpunkt liegt auf Gewerbe-

Die Fabrikation nutzt

NACHHALTIGKEIT BIS INS DETAIL

ZERTIFIZIERTER ÖKOSTROM
Bezug von 100% zertifiziertem Ökostrom von der EnBW

COMMITMENT DURCH MIETER
Ein Großteil der Mieter hat Green Lease-Klauseln unterschrieben

GRÜNE PRODUKTION
Die Fabrikation nutzt den Ökostrom, um seine energieintensiven Öfen zu betreiben

FERNWÄRME
Fernwärmeanschluss für das gesamte Areal
(0 g pro kWh CO₂ eq. Ausstoß)

SCHON JETZT NACHHALTIG
Objekt erfüllt bereits heute das 1,5 °C Ziel des Pariser Klimaabkommens

und Produktionsflächen sowie logistischen Nutzungen. Genau dort sehen wir weiterhin eine stabile Nachfrage. Natürlich befindet sich der Immobilienmarkt derzeit nicht in einer Hochphase. Dennoch werden hochwertige Gewerbeflächen an guten Standorten weiterhin gesucht. Nach meiner Erfahrung entscheidet am Ende die Qualität des Standorts. Und genau hier punktet auch die Lage des Quartiers mit außergewöhnlich guten Voraussetzungen. Aus meiner Sicht würden wir daher selbst bei einem Mietersausfall vergleichsweise schnell Ersatz finden. Deshalb sehe ich den aktuellen moderaten Marktzyklus nicht als Hindernis, sondern eher als Gelegenheit für einen attraktiven Einstieg. Im Übrigen laufen die bestehenden Mietverträge alle noch über 7 Jahre.

Im Worst-Case-Szenario liegen wir in fünf Jahren bei rund 7 Mio. EUR Jahresmiete. Im Best Case, den aber selbst ich nicht als gesichert annehme, halte ich perspektivisch auch 8 bis 8,5 Mio. EUR für erreichbar.

BondGuide: Wenn also alles nach Plan läuft: Wo steht das Quartier in fünf Jahren?

Müller: Im Worst-Case-Szenario liegen wir in fünf Jahren bei rund 7 Mio. EUR Jahresmiete. Im Best Case, den aber selbst ich nicht als gesichert annehme, halte ich perspektivisch auch 8 bis 8,5 Mio. EUR für erreichbar, wobei dies einen längeren Entwicklungshorizont erfordern dürfte. Bis Mitte 2027 sollen die beiden Gebäude vollständig fertiggestellt sein. Damit steigt die Miete zunächst auf rund 5,0 Mio. EUR.

BondGuide: Die Anleihe ist mit einem festen Zins und einer erfolgsabhängigen Bonuskomponente ausgestattet. Warum haben Sie sich für diese Struktur entschieden?

Müller: Mit dem festen Kupon von 7,5% p.a. bewegen wir uns auf einem Niveau, das für Investoren im aktuellen Marktumfeld attraktiv ist. Gleichzeitig wollten wir Anleger am wirtschaftlichen Erfolg des Projekts beteiligen. Wenn wir unsere Planungen umsetzen und die Mieteinnahmen wie vorgesehen steigern, entsteht ein erheblicher Mehrwert. Von diesem Wertzuwachs sollen nicht nur wir als Projektentwickler profitieren, sondern auch unsere Investoren. Deshalb haben

wir uns für die Kombination aus laufender Verzinsung und Exit-Bonus entschieden. Die Ertragskraft des Investments gewährleistet eine vollständige Deckung des Kapitaldienstes aus dem operativen Cashflow – ohne dass zusätzliche Mittelzuführungen erforderlich sind.

BondGuide: Zum Abschluss: Sie verfügen über jahrzehntelange Erfahrung im Immobiliengeschäft. Was war rückblickend die wichtigste Lektion, die Sie in dieser Zeit gelernt haben?

Müller: Die wichtigste Lektion lautet: Kaufe niemals eine Immobilie, die Du nicht bis ins Detail geprüft hast. Ich habe einmal ein Gewerbeparkprojekt in Hannover kurz vor dem Abschluss wieder abgesagt, obwohl die Finan-

zierung bereits weitgehend stand und erhebliche Vorbereitungskosten angefallen waren. Erst sehr spät stellte sich heraus, dass eine etwaige Drittverwendungsfähigkeit des Standorts deutlich schlechter war als ursprünglich angenommen. Das hat Geld gekostet. Trotzdem war es die richtige Entscheidung. Lieber verliere ich am Anfang etwas Geld, als später über Jahre ein strukturelles Problem mit mir herumzutragen.

BondGuide: Herr Müller, ganz herzlichen Dank an Sie!

*Das Interview führten
Falko Bozicevic und Michael Fuchs.*

Premiumbox CoBU Invest Bond 2026-30



COBU Neustadt
Immobilienverwaltung GmbH

Emittent:	CoBU-Neustadt Immobilienverwaltungs GmbH
ISIN/WKN:	DE000 A46Z8W 3
Zielvolumen:	bis zu 8 Mio. EUR
Kupon:	7,5% p.a. (jährl. Zahlung); ggf. Bonus
Stückelung:	100 EUR
Laufzeit:	2026–30
Zeichnungsfrist:	läuft; Zeichnung über invest.cobuneustadtimmobilien
Börse:	–
Rating:	–
Banken/Sales:	Eigenemission

Anzeige



Viva con Agua
engagiert sich für
sauberes Trink-
wasser, Sanitärver-
sorgung und
Hygiene weltweit.

Informationen zur
Spendenverwen-
dung:

www.vivaconagua.org



INWARUN 4WATER

GEMEINSAM FÜR DAS WASSER

01. - 30. Juni 2026

VIRTUELLER SPENDENLAUF

Nehmen Sie am **INWARun 4water** teil und laufen Sie für den guten Zweck.

Mit etwas Glück gewinnen Sie zudem eine Smartwatch.



Alle Infos &
Teilnahme-
bedingungen

2026

#INWARun4water