

VIEWS

EINE RUNDE SACHE

Einstieg ins Fondsgeschäft - Gründung der
2CP CUBE CAPITAL PARTNERS AG

ICH LIEBE BAUSTELLEN

Ein Interview mit Behnam Afshar,
Bereichsleiter Baumanagement

TSCHÖ LITFABSÄULE, HELLO INSTA!

Bedeutung des Property Managements

VIVA MÉXICO

Fabian, Meister des Mezcal
und Hobbyproduzent



EDITORIAL – ODER WAS?

Normalerweise steht an dieser Stelle immer das klassische Editorial, das sogenannte Vorwort, der Blick ins Heft.

Da wir, bzw. viel mehr Simone Schroeder und ihr Team die V!EWS noch einmal kräftig neu sortiert haben, möchten wir Euch, liebe Leserinnen und Leser, in dieser Ausgabe gern anders mitnehmen. Unser Transportmittel ins Heft hinein sind also keine langen Textpassagen mehr, sondern eher ein Blick hinter die Kulissen, direkt in die Redaktionskonferenz. Dort, wo es spannend ist, so ein Magazin zu planen und zu gestalten.

Wir haben uns getraut, die Geschichten anders aufzubereiten, anders zu sprechen und zu schreiben – schließlich wollen wir uns mit CUBE REAL ESTATE auch immer weiterentwickeln. Die Redaktion hat unzählige Telefonate geführt, es gab Grundsatzüberlegungen wie „Ist das wirklich eine gute Headline?“, persönliche Extrawünsche wie „Wir wollen Dich für den Artikel!“ und Ideen wie „Wir brauchen mehr Bilder“ – „Bilder? Welche Bilder?“.



Herausgekommen ist eine wirklich besondere Ausgabe unserer V!EWS – nämlich mit Blick auf die V!EWS selbst. Wir sind unserer Unternehmens-DNA, *out of the box* zu denken, in vielen Geschichten nähergekommen, besonders in den Interviews mit unseren engagierten und dynamischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dort erfährt man dann auch zum Beispiel von einer digitalen Vermarktungsstrategie, für die eine Litfaßsäule sterben musste.

Wir sind stolz, solch ein geniales Medium produzieren und füllen zu können und werden die V!EWS auch zukünftig regelmäßig weiterentwickeln. An Ideen und zu berichtenden Ereignissen fehlt es uns zumindest nicht.

Unsere Reise geht weiter und wir nehmen Euch so gut es geht dabei mit. Es bleibt spannend!

Herzlichst,

Euer Tilman Gartmeier

INHALT



4

ICH LIEBE BAUSTELLEN

Ein Interview mit Behnam Afshar,
Bereichsleiter Baumanagement

6

EIN STARKES TEAM FÜR DIE BAUSTELLE

8

TSCHÖ LITFAßSÄULE, HELLO INSTA!

Bedeutung des Property Managements

12

DIE KOLUMNE ZUM MIETENDECKEL

von Ivette Wagner

12

EINE RUNDE SACHE

Die Gründung der 2CP CUBE CAPITAL PARTNERS

14

VIVA MÉXICO

Fabian, Meister des Mezcal

16

FASZINATION BAUSTELLE

Ein Interview mit Anja Steinmann, Fotografin

18

CUBE WINE CORNER

19

CUBE INTERNE MILESTONES

20

CUBE MILESTONES

„ICH LIEBE BAUSTELLEN“

Ein Interview mit Behnam Afshar, Bereichsleiter Baumanagement

„Bau macht Spaß“ – Behnam Afshar weiß, wovon er spricht, denn er leitet den Bereich Baumanagement bei CUBE REAL ESTATE. Der 31-jährige Wirtschaftsingenieur baut seit April 2021 die interne Bauabteilung aus und wird die Strukturen zu einer vollintegrierten Einzelvergabe zusammen mit seinen Teamkollegen weiterentwickeln. Ärmel hoch in Leverkusen.

Warum magst du Baustellen so gern?

Das hat viel mit meiner Biografie zu tun. Ich habe bereits mit 23 Jahren als Werkstudent das erste Mal begonnen, auf der Baustelle tätig zu sein. Es hat mich komplett fasziniert, zu sehen, was dort tägliche Arbeit schafft. Das Anpacken, das Werden – und abends schon wieder ein Stück weiter, das ist wirklich sehr besonders. Es gibt kaum eine Tätigkeit, bei der die Auswirkungen und Effekte der arbeitstäglichen Entscheidungen unmittelbar erkennbar werden. Ich habe in Aachen an der RWTH studiert und daher war meine erste Baustelle genau dort. Ich konnte sogar schon nach kurzer Zeit Verantwortung übernehmen und habe die Abnahmebegehungen mit dem Bauherrn begleitet. Als sich abzeichnete, dass wir deutlich weniger Mängel notierten, wenn mein zuständiger Projektleiter an den Begehungen teilnahm (*lächelt*), führte ich diese dann eigenverantwortlich alleine mit dem Bauherrn durch.

Wie siehst du deine Rolle?

Es gibt ja Menschen, die riechen am Beton – und mögen diese ganze Technik und das Drumherum. Bei mir ist das anders: Ich mag die Menschen. Die Kommunikation und das Mit-, teilweise aber auch Gegeneinander von Leuten auf der Baustelle aus aller Herren Länder mit unterschiedlichen Kulturen, Gepflogenheiten und Charakteren sind für mich faszinierend. Das Führen von Besprechungen, die Abstimmung von Prozessen und Abläufen und dann die gemeinsame Anerkennung des Erfolgs, egal wie klein dieser im Großkontext des Projekts erscheinen mag, sind Dinge in diesem Job, die mir jeden Tag aufs Neue Spaß machen. In diesem Zusammenhang hat mir die Erfahrung gezeigt, dass Erfolg in Bauprojekten nur als funktionierendes Team – also Bauleitplanung, Planung und Nachunternehmer – möglich ist. Ich sehe mich daher als Teamplayer und habe mich sehr gefreut, auf drei bereits erfahrene und kompetente Kollegen im Baumanagement zu stoßen und das Team gleichzeitig um vier weitere Kollegen verstärken zu können.

Warum CUBE REAL ESTATE?

Tilman! Ich kannte ihn schon aus früheren Zeiten persönlich. Zudem hatte ich auch mit Bernd eine berufliche Historie, sodass dieser Kontakt nie wirklich abgerissen ist. In den ersten Gesprächen hat sich schnell gezeigt, dass wir menschlich auf einer Wellenlänge liegen und beruflich dieselbe Vision und dieselben Ziele für CUBE teilen.

Was heißt das genau?

CUBE REAL ESTATE ist anders, hier denkt man out of the box. Jung, digital, modern. Das passt zu mir. Ich wollte ein Unternehmen, welches mir persönlich auch die Chance gibt, mitzumachen. Das finde ich hier wieder. Tilman hat das bis hierhin alles sehr beeindruckend gemacht. Ich freue mich darauf, die Zukunft des Unternehmens nun mitgestalten und meine Erfahrungen in der Bauabwicklung einfließen lassen zu können, aber auch die Branche ein Stück weit gemeinsam zu verändern. Ich habe tolle Kollegen in allen Bereichen um mich herum und im Team können wir dieses ambitionierte Ziel sicherlich erfolgreich meistern.

Was wollt ihr verändern?

Die begehrte Einzelvergabe ist grundsätzlich herausfordernder als die Vergabe an einen Generalunternehmer, aber die Effekte sind deutlich positiver für CUBE REAL ESTATE. Daher ist unser Ziel, möglichst alle Projekte im Hause mit einem Volumen von knapp zwei Milliarden Euro in Einzelvergabe mit internem Personal zu realisieren. Bisher machen wir positive Erfahrungen in der Einzelvergabe bei den Projekten CUBE RIVER 342 und CUBE FACTORY 577 und möchten auf dieser Basis unsere internen Strukturen, Prozesse und Kapazitäten ausweiten, um noch möglichst viele Projekte folgen zu lassen. Dabei werden uns Themen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung begleiten, sodass wir in einigen Jahren von uns behaupten können, ein höchst innovatives und effizientes Baumanagement etabliert zu haben.

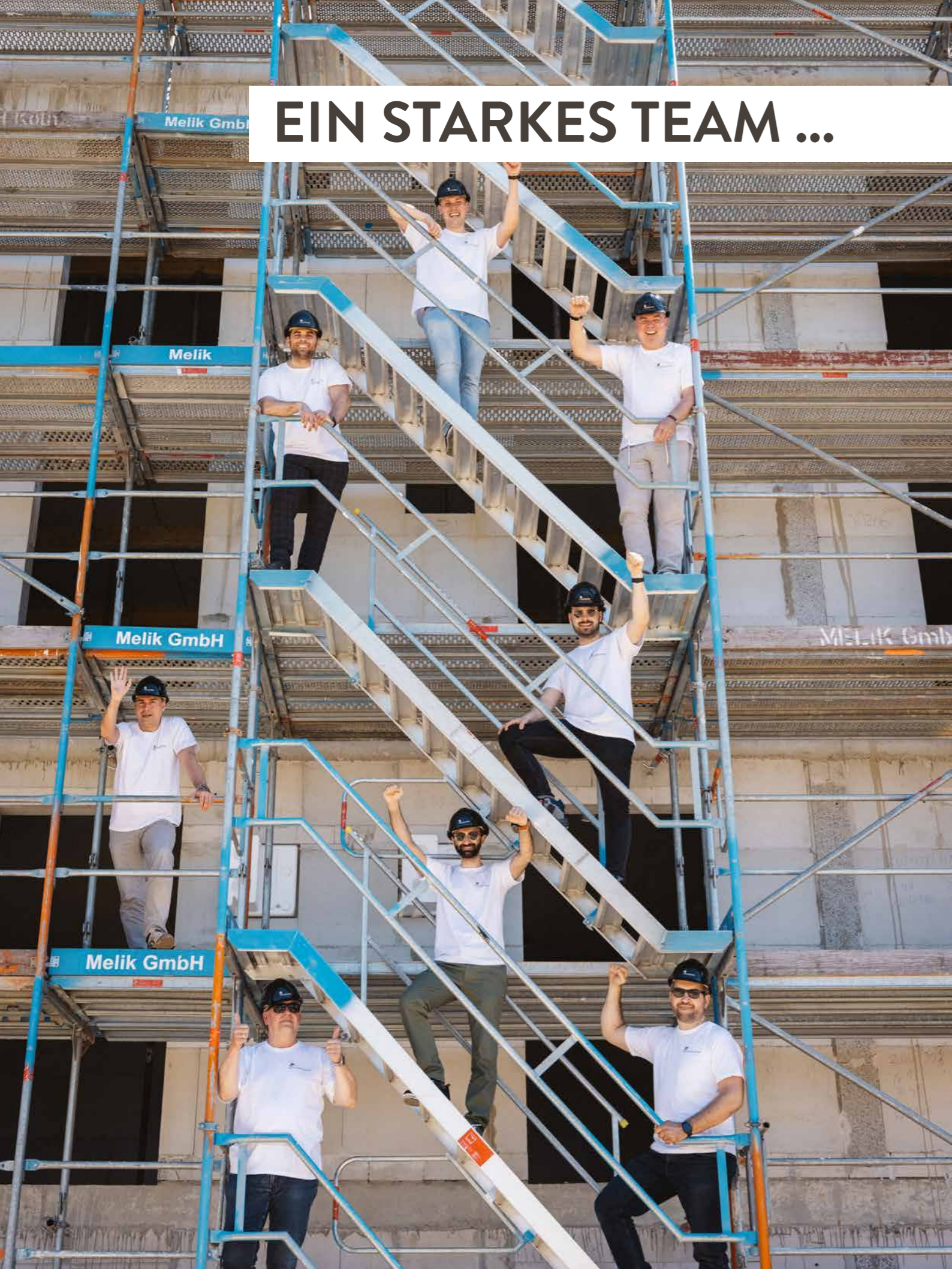


Komplexe Bauvorhaben benötigen ein gutes Baumanagement.

Behnam Afshar, Bereichsleiter Baumanagement



EIN STARKES TEAM ...



Benham Afshar
Bereichsleiter Baumanagement



Armin Schaum
Sen. Bauprojektleiter



Ludger Butenweg
Sen. Bauprojektleiter



Jens Hedtke
Bauprojektleiter



Cem Özmen
Bauprojektleiter



Mentor Kastrati
Bauprojektleiter



Andre Quix
Mitarbeiter Einkauf



Martin Lülsdorf
Bauleiter

FÜR DIE BAUSTELLE



**Geschäftsführerin und
Vermarktungsexpertin von CUBE LIFE,
Marieke Mantel, über die erfolgreiche
Umsetzung des digitalen, individualisierten
Vertriebs von „HAINBASE“ des
Stararchitekten Max Dudler**

MARIEKE MANTEL, GESCHÄFTSFÜHRERIN CUBE LIFE

Sie hat jahrelange Erfahrung im kleinteiligen Wohnen, seit 2017 ist Marieke bei CUBE LIFE, die sich auf kleinteiliges Wohnen der Targetgruppe Studenten und Young Professionals konzentriert, als Geschäftsführerin tätig. Das erste Projekt der CUBE LIFE im Bereich „kleinteiliges Wohnen“ war die Apartmentanlage Merziger Straße in Düsseldorf, die die Commerz Real bereits 2017 für ihren „Commerz Real Institutional Smart Living Fonds“ erworben hat. Daraus entwickelte sich ein neuer Geschäftsbereich, denn CUBE LIFE verwaltet seitdem auch für externe Partner, nicht nur intern. Ihr Hainbase in Hannover ist im Mai mit 241 Wohneinheiten übergeben worden. CUBE LIFE deckt die komplette Bewirtschaftung ab, die Erstvermietung, die Baustellenwerbung, die Besichtigungstermine, Veranstaltungen mit lokalen Hochschulen und Unternehmen – und manchmal eben auch ganz klassisch Plakate, Flyer und die gute alte Litfaßsäule. Der radikale Change durch die Pandemie hat in diesem Kontext die digitale Kommunikation extrem beschleunigt. Das Hainbase-Marketing startete mit einem eigenen Insta-Account und hat bei Facebook eine eigene Community, die organisch wächst: 1.600 Follower sind schon Fanbase für Hainbase! Anzeigen bei ImmoScout, eBay, Google Ads und SEO-Maßnahmen sowie eine Objekthomepage machen das digitale Vermarktungspaket komplett.

ICH NENNE ES „TOR ZUR STADT“ (MARIEKE MANTEL)

„Unsere Zielgruppe ist viel unterwegs und hat dieses mobile Lebensgefühl, Generation Instagram. Aus diesem Grund haben wir das Immobilienmarketing konsequent digital aufgestellt, hinzu kommt, dass wir natürlich unter Pandemie-Bedingungen unseren Vertrieb anpassen mussten. Hainbase steht in Hannover auch für ein neues Lebensgefühl dieser jungen Zielgruppe. Es liegt nördlich von Hannover, für mich ist es das Tor zur Stadt, direkt angrenzend kommt die coole Nordstadt, die Uni ist in der Nähe, man ist schnell in der Stadt. Die Wohnungen in den oberen Etagen, im 10., 11., 12. Stock, haben einen gigantischen Blick über Hannover. Es sind voll möblierte Apartments mit einem sehr modernen Look und weißer Möblierung. Wir haben richtige Fotoshootings vor Ort gemacht, die Interessenten aus ganz Deutschland kommen ja nicht mal eben so vorbei, da sie in anderen Städten wohnen. Den Studenten ist es total wichtig, im Vorfeld abzuchecken, wie genau es in ihrer zukünftigen Wohnung aussieht, d. h., wir arbeiten nicht mit Renderings oder Illustrationen. Der Kontakt zur Community zahlt sich aus. Unsere instagramfähigen Bilder sind die Grundlage – und sind für junge Menschen gemacht, die Spaß und Lebensqualität wollen. Am Anfang ist es schwierig, wenn noch nichts auf der Fläche ist. Wir arbeiten jetzt aktuell mit digitalen Bildkacheln, dahinter spielt sich das Leben ab. Wir wollen begehrt sein – mit Wow-Faktor. Ich habe die cleane Einrichtung, den Lifestyle und den minimalistischen Look mitentwickelt und umgesetzt. Ich bin ein Mensch, der es selbst gern minimalistisch mag. Ich liebe kleine Wohnungen – und große Koffer, um selbst mobil zu bleiben und den Standort zu wechseln. Hainbase spiegelt auch diesen Teil wider. Das mag ich.“



Cooler Lifestyle-Konzept – so geht HAINBASE! ZUHAUSE + HANNOVER = HAINBASE

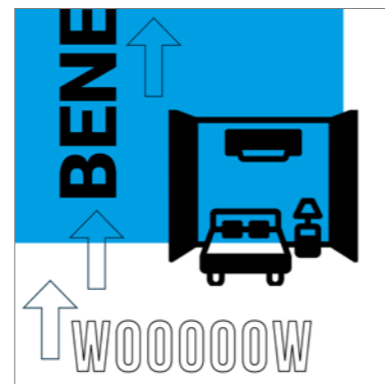
Hashtag Hainbase. Ein Lebensgefühl mal 241, das maßgeschneidert zur Generation der Studenten und Young Professionals passt – nicht nur im Living- und Lifestyle-Konzept, sondern vor allem auch in der Vermarktung. Instagram, Facebook und Co. ersetzen derzeit die fast schon altbackten wirkenden Tools des Immobilienmarketings. CUBE LIFE geht erfolgreiche neue, digitale Wege – und die Follower freuen sich über so viel Hainbase to go: Be smart – live CUBE!

Auf ein DU mit ganz viel Losleben. Kennen Sie schon Hainbasisch? Wir zeigen Ihnen einen Auszug aus der Vermarktungsbroschüre in der authentischen Tonality der Zielgruppe.

„Bist du neu hier? Wir sind's – HAINBASE! Dein neues Hain. <3 Du suchst ein Apartment, voll möbliert und in der besten Lage der Stadt? Wo du allein sein kannst, aber niemals einsam bist, und vor allem eins, das du zu deinem Zuhause machen kannst? Du hast keine Lust auf monatelanges Suchen, WG-Castings und den ganzen Stress? Perfect Match!

Dein Traum vom Studierenden-Wohnen heißt HAINBASE – HAINBASE kann das. Übrigens ist HAINBASE mit Aufzügen ausgestattet und bietet damit barrierefreies Wohnen (für uns selbstverständlich!). Du bist neugierig? Scroll dich durch und wende dich bei Fragen vertrauensvoll an uns. #livewithus +++EINZUG AB MAI 2021+++ Endlich ankommen – und losleben!“

Blick hinter die Hainbase-Kulissen – strategisches Storytelling: perfekt und professional angelegter Insta-Kanal mit eigenen Hashtags für den snackable Content to go für eine komplett mobile Generation



WIR SPRECHEN HAINBASE – MIT NORDDEUTSCHER SCHNAUZE
 online buchen + einziehen + wohlfühlen + Freunde finden = 😊
 LAGE: mittendrin, Highlife, supernice Hannover – klingt öde, ist es aber nicht.
 Hannover bietet alles, was das Herz begehrt. On top gibts die kalte, norddeutsche Schnauze.
#lovely



Nur 10 Minuten mit dem Fahrrad bis zur Universität Hannover: Mitten in Hainholz machen wir's Hannover-Neuankömmlingen leicht – für die, die Großstadt lieben und gleichzeitig ihren Rückzugsort wollen.



241 Apartments: Das HAINBASE-Gebäude wurde übrigens von Max Dudler entworfen (darauf sind wir maximal stolz) und verfügt über 241 möblierte Apartments, die sich für die beste Aussicht auf Hannovers Panorama über 12 Stockwerke verteilen.



Ab 22 m²: Nimm dir, was du brauchst! Mit einer Fläche ab 22 m² kannst du zwischen verschiedenen Apartmentkategorien wählen.



Voll möblierte Apartments: Unsere Apartments sind unter anderem mit einem Bett, Schrank, Schreibtisch/-stuhl und einer Küche ausgestattet. Auch elektronische Geräte wie eine Mikrowelle gehören zu deiner neuen Base.



ALL-IN-Miete: Ein Leben in Hannover soll für dich nicht mit nervigen versteckten Kosten oder der Suche nach einem perfekten Stromanbieter starten. In der ALL-IN-Miete sind bereits alle Nebenkosten wie Apartmentstrom, Wasser, Heizung, Internet etc. im Preis inkludiert. Du zahlst nur das, was du von Anfang an siehst! Fair, oder?



Hochwertige Möblierung: Die moderne Möblierung bietet dir einen schnellen Einzug in deine neue Hainbase: persönliche Sachen einpacken und einziehen. Keinen großen Umzugswagen mieten und dich auch nicht in großen Möbelhäusern verirren. Megasache. Und das auch noch so einfach!



Wasch- und Trockenraum: Wir denken, Waschmaschinen in der Wohnung sind laut, nehmen Platz weg und nerven. Deswegen kannst du deinen Waschgang einfach in unseren Wasch-CUBE verlagern. Hier stehen für dich Wasch- und Trocknerautomaten (gegen eine kleine Gebühr) bereit.



Gemeinschaftsräume: Was wäre ein richtiges Studierendenleben ohne gemütliche Kochabende? Falls dir mal nicht nach Nudeln mit Pesto ist und du dich zum Kochen mal so richtig ausbreiten möchtest – nutz die Gemeinschaftsküchen. Essen schmeckt sowieso in Gesellschaft am besten! Und falls du mal keinen Hunger, aber Lust auf Gesellschaft hast: Unsere Gemeinschaftsräume und Lernräume sorgen für heimelige Atmosphäre zu jedem Anlass – für gemeinsame Stunden in kleiner und großer Runde.



Gemeinschaftsterrasse: Roof-Toplage! Über den Dächern der Stadt hast du Platz für Yoga an der frischen Luft, deine morgendliche Kaffeepause oder „chin-chin“ mit Freund*innen am Abend im Sonnenuntergang. Feel free. Und check diese Aussicht aus – perfekt für eine ganze Menge Oooohs und Aaaahs!



Fahrradstellplätze: Klar! In Hannover kannst du eigentlich alles mit dem Fahrrad erreichen. Deswegen ist es umso wichtiger, dass du deinen geliebten Drahtesel sicher unterstellen kannst. Bei uns in jedem Fall – fahrbereit für das nächste Abenteuer oder den Weg zur Vorlesung.



FACTS

KOLUMNE ZUM THEMA MIETENDECKEL

Es ist die Nuance Unterschied – ein Wort, zwei Zustände: Spannung belebt eine Beziehung, Spannungen belasten sie. Auch wenn sich viele sehr sicher waren, dass der Mietendeckel scheitert, ein wenig Neugier, ob das Vorhergesagte eintreten wird, lag trotzdem in den Meinungsäußerungen. Nun darf über die Obduktion der Geschehnisse, das Wundenlecken und das Nachtreten nicht vergessen werden: Es wurde im Vorfeld gestritten, seit Februar 2020 prasselten Studienergebnisse nur so auf die Branche herab.

Bereits 2014 warnten Forscher vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) vor einer Mietpreisbremse, die „viele Vermieter und Investoren verschrecken könnte, was letztlich den Mietern schade“. Viele Debatten und eine Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zum Mietendeckel später ist aus Vermutungen Gewissheit geworden. Investoren haben einen schlechten Ruf, die Immobilienbranche wird als unermüdlich Geld scheffelnd dargestellt, Drohgebärden erhitzen die sowieso schon erregten Gemüter. Dass es Wohnungsneubau sowie der Instandhaltung und Revitalisierung von Bestandsimmobilien bedarf, ist so wenig prickelnd wie neu. Spannend bleibt die Frage nach dem WIE. Steigende Bau- und Materialkosten, alte, neue und zukünftige Bauvorschriften, dazu gestiegene Qualitätsansprüche der Käufer und Mieter, Fachkräftemangel und die Nachhaltigkeit in allen Bereichen treiben die Kosten. Bauland zu normalen Preisen? Wer den Spannungsbogen nicht zum Zerbersten bringen möchte, sollte nicht gleich mit einem Mietemoratorium auf Bundesebene – so gefordert von Berlins Regierendem Bürgermeister Michael Müller – auf die Wahlkampfbühne treten. Nicht nur ich kratze mir verwundert den Kopf: Forderungen aufzustellen, ist vollkommen legitim. Warum allerdings die Immobilienbranche nicht geschlossen dagegen aufbegehrt und mit einer starken, bedachten Stimme gegen ihr schlechtes Image vorgeht, bleibt mir ein Rätsel. Sachliche Debatten mit Zahlen unterlegen und an belegbaren Beispielen die oft falschen Details widerlegen: ein Weg aus der Endlosschleife. Spannungen machen das Leben intensiv, nur sollten sie nicht zu stark werden.

„Für das Netzwerkmagazin IMMOBILIEN AKTUELL recherchierte ich 2017 an einem Artikel zur Stimmung in der Immobilienwirtschaft. In einem Statement anlässlich der EXPO stand, dass zu viel Optimismus bisher für noch keine Branche gesund war. Zitatgeber: Tilman Gartmeier. Seither las ich immer wieder über die Projekte von CUBE REAL ESTATE, machte sie und die damit verbundene Zuversicht in eine sinnvolle Stadtentwicklung zu Themen in Artikeln, lud Tilman Gartmeier zu unseren Fachkongressen ein.“



Ivette Wagner
Geschäftsführerin IMMOCOM

EINE RUNDE SACHE



Digitalisierung, veränderte Nutzungsansprüche, Schnellebigkeit:

Zahlreiche externe Faktoren machen einen ganzheitlichen Blick auf Immobilien immer relevanter. Mit der Neugründung der 2CP CUBE CAPITAL PARTNERS AG verknüpft CUBE ab Mai 2021 die bestehenden Geschäftsfelder Entwicklung und Betrieb mit dem Investmentmanagement, das die interne Wertschöpfungskette zusätzlich ausweitet. Durch die Auflegung eines Immobilienfonds ermöglicht die neue Tochtergesellschaft eine Betreuung von Immobilien über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg – Know-how von Anfang bis Ende!

Zwei Geschäftsfelder, zahlreiche Vorteile

„Es ist ein guter Zeitpunkt, um ins Fondsgeschäft einzusteigen“, erklärt **Thorsten Näbig**, Bereichsleiter Controlling bei CUBE REAL ESTATE, die Gründungsmotivation. „Die Nachfrage ist gut, vor allem im institutionellen Sektor. Das liegt unter anderem daran, dass traditionelle Anlagemodelle, wie zum Beispiel Bundesanleihen, heute lediglich Negativzinsen abwerfen. Nun wird nach Alternativen gesucht.“

Vor zehn Jahren noch verpönt und vom Büro abgehängt, zieht das Thema Wohnen dabei immer mehr Anleger an. Gerade der Bereich „kleinteiliges Wohnen“ gewinnt als Assetklasse an Attraktivität. Eine Entwicklung, die auch die Pandemie nicht gebremst, sondern noch befördert hat: Homeoffice und Digitalisierung verändern Wohn- und Arbeitswelten, weisen dem städtischen Wohnen in Apartments eine neue Bedeutung zu. Studien berichten einstimmig von gleichbleibenden Auslastungsquoten, teilweise ist gar eine Erhöhung der Mieten zu beobachten.

Es sind Entwicklungen, die sich die 2CP nun zunutze macht: Grundlage der neuen CUBE-Tochter bildet die Auflage eines eigenen Immobilienfonds, an den die Objekte des CUBE-Portfolios, die bis dato an Dritte veräußert wurden, verkauft werden. Dieser 2CP-Fonds bietet Investoren aus den Bereichen Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen die Möglichkeit, Kapital anzulegen. „Als Investmentmanager dieses Fonds ist die 2CP verantwortlich für das Portfoliomanagement, den An- und Verkauf sowie das Asset-Management der Immobilien. Darüber hinaus wird 2CP sowohl die Kapitaleinsammlung bei den Investoren als auch die operative Anlegerbetreuung übernehmen. Für die Administration, die Einhaltung der Regulatorik nach dem KAGB sowie zum Beispiel das Risikomanagement wird eine Service-KVG zuständig sein“, erklärt Markus Rohmann, der zukünftig als Vorstand der 2CP agieren wird.

Ein zweites Geschäftsfeld der 2CP bietet Family Offices, privaten und institutionellen Investoren die Möglichkeit, sich mittels Mezzanine-Kapital an Projektentwicklungen der CUBE zu beteiligen. Auch hierbei handelt es sich laut Rohmann um einen Bereich, der viel schlummerndes Potenzial birgt: „Vor allem im Hinblick auf die restriktivere Kapitalvergabe von Banken wird die Beteiligung privater und institutioneller Investoren für Projektentwickler zukünftig immer relevanter werden.“



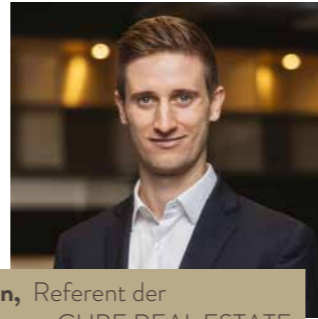
CUBE CAPITAL PARTNERS: das fehlende Puzzleteil

„Andere Projektentwickler bauen und verkaufen ihre fertiggestellten Projekte – ob die Bewirtschaftung anschließend nachhaltig ist, spielt für sie keine Rolle mehr. Wir bei der CUBE REAL ESTATE sehen das anders“, erklärt **Markus Rohmann**. „Ein erster Schritt war die Gründung der CUBE LIFE vor drei Jahren, mit der wir ins operative Immobilienmanagement eingestiegen sind. Mit der 2CP können wir nun eine weitere Brücke schlagen.“ Im Grunde ist die CUBE CAPITAL PARTNERS somit nichts anderes als ein logischer Folgeschritt: Angesiedelt zwischen der CUBE REAL ESTATE und CUBE LIFE füllt sie die Lücke zwischen Projektentwicklung und Property Management.

Während ein klassischer Entwicklungsprozess eine Immobilie maximal fünf Jahre begleitet, ermöglicht diese interne Erweiterung der Wertschöpfungskette die Betreuung über einen Zeithorizont von bis zu 20 Jahren. „Der große Vorteil von 2CP als Investmentmanager liegt vor allem in der bestehenden Projektpipeline der CUBE, die bis Mitte 2024 in den Fonds eingebracht werden kann.“ Für Investoren ist dieses sogenannte Seed-Portfolio Rohmann zufolge nicht nur ein Qualitätssiegel. Es ermöglicht zudem bereits in frühen Projektphasen – zum Beispiel durch Mehrinvestitionen – positiven Einfluss auf die Betriebskosten der Immobilie nehmen zu können: „75 % der Kosten im Lebenszyklus einer Immobilie entstehen während der Nutzungsphase. Wir kennen die Stellschrauben während der Entwicklung und können diese hier und da anziehen. Damit können wir Investoren eine attraktive Rendite über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie hinweg anbieten. Diese ganzheitliche Sicht auf die Immobilie stellt den Kern der CUBE dar. Mit der Gründung der CUBE CAPITAL PARTNERS können wir den Kreis schließen.“

Der 44-jährige Dipl.-Ing. Markus Rohmann MRICS kommt von der KAIRONOS Invest AG, wo er seit 2015 als Vorstand die Themen Akquisition, Prüfung und Umsetzung von Projektentwicklungen in Joint-Venture-Strukturen und alternative Investments in Projektentwicklungen sowie das Asset Management von Bestandsimmobilien für Investoren verantwortete. Zuvor war er als Investmentmanager und Investorenvertreter bei der Generali Real Estate S.p.a. verantwortlich für die Betreuung von 12 Immobilienfonds mit einem Immobilienwert von ca. 4,8 Mrd. Euro.

DER MEISTER DES MEZCAL



Fabian Gerdon, Referent der Geschäftsführung, CUBE REAL ESTATE, und Hobbyproduzent von Mezcal



„Mexiko liebt Farben, hier ist alles bunt – die Häuser, die Kleidung, die Kunst.“



Mezcal
BUEN SUCESO®

Oaxaca, México

... könnt ihr auch direkt über Fabian bestellen:
gerdon@cube-real.estate

Eigentlich besuchte er nur zusammen mit seiner Schwester seinen ehemaligen mexikanischen Gastbruder Diego, der rund fünf Jahre zuvor bei Familie Gerdon in Stuttgart ein Auslandsjahr verbracht hatte. Schnell stand für die beiden damals mit 15 fest, dass sie ihre deutsch-mexikanische Verbindung auch über ihre Freundschaft hinaus nutzen wollen – nur fehlte die zündende Idee. Bis Fabian Mezcal kennen lernte. Die mexikanische Spirituose wird aus dem Fruchtfleisch von Agaven gewonnen und fälschlicherweise häufig als „kleiner Bruder des Tequila“ bezeichnet. Genau genommen ist Tequila eine Mezcalart, eben aus der Stadt Tequila. Jeder Tequila ist ein Mezcal, aber nicht jeder Mezcal ist ein Tequila.

Für die Mezcal-Produktion gibt es strenge Regeln. Galt einst das Wort Mezcal als Oberbegriff für alle Agavendestillate, so ist heute von einer Behörde strengstens festgelegt, welches Destillat offiziell Mezcal heißen darf und welches nicht.

Geografisch ist die Produktion auf neun Staaten in Mexiko beschränkt, insbesondere der Bundesstaat Oaxaca ist für seinen Mezcal berühmt. Da die Agave eine sehr anpassungsfähige Pflanze ist, kann sich das Aussehen von ein und derselben Agavenart drastisch unterscheiden. Die Aromen des Mezcal werden stark davon beeinflusst, wo die Agave wächst. Vulkanboden, Wüstenregionen oder die Nähe zum Meer haben alle spezielle Eigenschaften und Auswirkungen auf den Geschmack. Auch die Art der Produktion beeinflusst den Geschmack. So schmeckt Mezcal meistens rauchig, was daher kommt, dass die Agaven in einem Ofen „geröstet“ werden. Die für Tequila verwendeten Agaven werden in einem anderen Herstellungsverfahren gekocht, sodass Tequila nicht rauchig schmeckt. Während für Tequila nur die Blaue Agave zugelassen ist, dürfen andere Mezcalarten aus knapp 50 Agavenarten hergestellt werden.

Ursprünglich wollte Fabian den Mezcal einer bestehenden Marke aus Mexiko nach Europa importieren lassen. Als er

und sein Geschäftspartner Diego erkennen, dass die meisten Marken nicht selbst produzieren, sondern den Mezcal von erfahrenen Mezcaleros einkaufen, entschließen sich die beiden dazu, eine eigene Mezcal-Marke zu gründen, und kooperieren seitdem mit lokalen Produzenten. In Deutschland ist Mezcal ein Nischenprodukt. Der Marktanteil macht gerade einmal 2 % des Tequila-Marktes aus, was auch daran liegt, dass Mezcal im Gegensatz zu Tequila noch größtenteils händisch hergestellt wird. Ganz anders verhält es sich in Mexiko selbst. Dort hat vor allem die Jugend durch die fortlaufende Amerikanisierung ein Identitätsproblem und strebt nach mexikanischen Traditionen. „Tequila steht oft für das alte Mexiko. Unsere Generation trinkt lieber Mezcal“, erklärt Fabian.

Mehrere Stunden pro Woche arbeitet er neben seinem Job bei CUBE REAL ESTATE an seiner Mezcal-Marke Buen Suceso. „Buen Suceso bedeutet übersetzt so viel wie ‚schöner Moment‘, was dafür steht, dass man in besonders schönen Momenten, wenn man mit der Familie oder Freunden zusammensitzt, in Mexiko gemeinsam Mezcal genießt“, sagt Fabian. Vor der Pandemie hat er das Land in Mittelamerika rund zweimal im Jahr besucht; Videocalls erleichtern den täglichen Austausch mit Diego, der sich vor Ort um alles kümmert und als Kunstliebhaber auch das bunte Design der Flasche selbst entworfen hat. Inspiration fand Diego für das Flaschendesign in den Alebrijes, traditionelle bunte Fabelwesen aus dem Staat Oaxaca, in dem noch ein Drittel der Bevölkerung indigen ist.

„Mexiko liebt Farben, hier ist alles bunt – die Häuser, die Kleidung, die Kunst. Das wollten wir unbedingt in unserem Flaschenmotiv aufgreifen“, erklärt Fabian. Aktuell arbeiten er und Diego daran, ihre eigene Brennerei aufzubauen und selbst Mezcal zu brennen. Wenn das Reisen nach Mexiko wieder einfacher wird, möchte er unbedingt wieder nach Oaxaca, zu der Produktionsstätte seines Mezcal, reisen und „weiter daran arbeiten, dass Buen Suceso eine der führenden Mezcal-Marken wird“.



Als Fabian Gerdon zum ersten Mal Mezcal während einer Mexikoreise in einer Strandbar in Oaxaca probierte, wusste er wohl nicht, dass das der Beginn seines eigenen Schnaps-Start-ups sein würde.



Anja Steinmann
Fotografin

Die meisten Menschen verbinden mit Baustellen vermutlich wenig Positives: Dreck, Lärm, Chaos, überall Gerüste, Container und Kräne.

Nicht so ANJA STEINMANN!

Anja, was fasziniert dich so an Baustellen?

„Es hat mich schon immer auf Baustellen gezogen. Mich fasziniert das Temporäre. Strukturen und Skulpturen, die ich auf Baustellen wahrnehme, sind nach kurzer Zeit wieder unter der nächsten Beton- oder Farbschicht verschwunden. Kurz gesagt: all das, was auf dem Weg zum fertigen Gebäude passiert.“

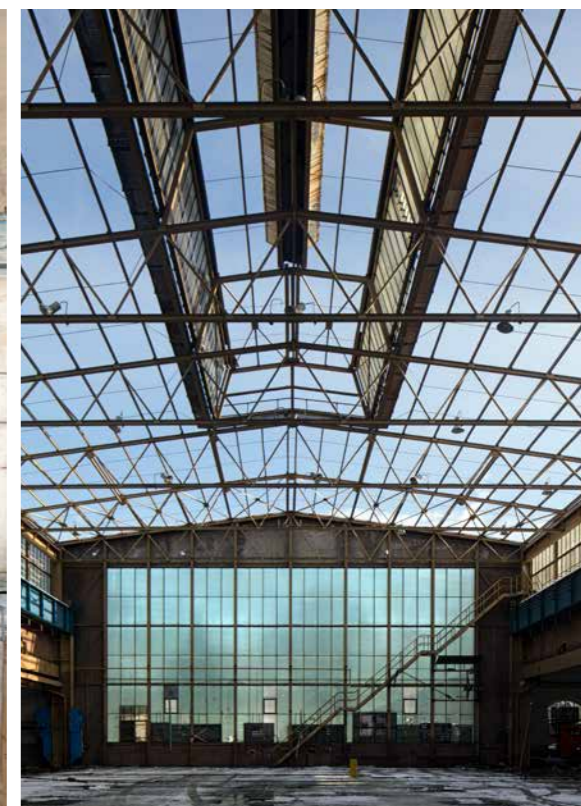
Wie würdest du deine Arbeitsweise beschreiben?

„Das unterscheidet sich von Projekt zu Projekt. Einerseits arbeite ich ja als klassische Architekturfotografin, aber mein Schwerpunkt und meine Leidenschaft sind Baustellen, vom Abriss oder der Ausschachtung bis zum fertigen Gebäude aus meinem, rein künstlerischen Blickwinkel. Das heißt Abstraktionen der Wirklichkeit, aus dem Flüchtigen, scheinbar Belanglosen entsteht ein neues Narrativ. Dafür entwickle ich unterschiedliche Konzepte. In Istanbul zum Beispiel habe ich den Bau einer Shoppingmall begleitet. Den Abstraktionen dieser gigantischen, chaotisch scheinenden Baustelle wurden die Porträts der einzelnen Arbeiter gegenübergestellt – stolze, selbstbewusste Männer, die durch harte Arbeit Teil des Ganzen sind.“

Was schätzt du an der Zusammenarbeit mit CUBE?

„Ich mag, dass das Team jung und dynamisch ist. Die Sensibilität, mit der die Mitarbeiter neue Projekte angehen, schätze ich sehr. Dadurch ist es für mich angenehm, mit CUBE zu arbeiten. In der CUBE FACTORY 577, die in Leverkusen-Opladen entsteht, wurde erst sehr viel rückgebaut, bevor auf dem ehemaligen Gelände der Bahn das neue Quartier aufgebaut werden konnte. Das durfte ich mit meiner Kamera begleiten. Wie die Bahnstadt mit altem Industriecharme in die Stadt Leverkusen integriert wird, gefällt mir gut.“

Für Anja sind Baustellen wunderbare Orte, die Geschichten erzählen. Sie arbeitet als freie Fotografin und Künstlerin mit dem Schwerpunkt Architektur in Berlin und im Ruhrgebiet und veröffentlicht ihre Fotos in Bildbänden und Ausstellungen. Angefangen hat Anja mit Baustellen-Fotografie vor rund 20 Jahren, als sie den Neubau des Bundespräsidialamtes in Berlin dokumentiert hat. Seit zwei Jahren begleitet sie Bauprojekte von CUBE REAL ESTATE fotografisch.



CORNER



Eher zufällig hat Kathrin Jakob ihren Lieblingswein vergangenen Sommer in einem Weinregal im Supermarkt entdeckt. „Ich wusste vorher gar nicht, dass die Marke Freixenet auch Weißweine anbietet, und war positiv überrascht.“

Der halbtrockene Mederaño schmeckt sehr frisch und intensiv fruchtig nach Birnen und Pfirsich und hat eine leichte Note von Blütenhonig. „Ich trinke den Wein gern zu leichten Speisen wie gebratenem Fisch oder mediterranem Gemüse oder am Abend in Gesellschaft von Freunden, die ich schon vom Geschmack des Mederaño begeistern konnte. Obwohl der Wein auf den ersten Blick vielleicht wie ein typischer Begleiter für den Sommer wirkt, kann ich ihn auch wärmstens für das gesamte Jahr empfehlen.“

Kathis Lieblingswein im Detail:

Name: Mederaño Blanco
 Rebsorte: Rebsorten-Cuvée
 Geschmacksrichtung: halbtrocken
 Anbaugebiet: Spanien
 Preis: rund 4 Euro



„Der Sommer war sehr groß“ lautet der markante Name von Peter Mathejas Weinempfehlung. Der Riesling, dessen Titel eine Hommage an ein berühmtes Gedicht von Rainer Maria Rilke ist, stammt aus dem kleinen Weingut von Kilian und Angelina Franzen, die in Bremm an der Mosel an dem steilsten Weinberg Europas anbauen. „Den Wein habe ich auf Empfehlung von meinem Mitbewohner Niklas probiert und war auf Anhieb überzeugt.“

Der Wein ist trocken, schmeckt typisch fruchtig nach Pfirsich und grünem Apfel, überrascht aber auch durch leicht würzige Noten. Der Wein passt super zu kräftigeren Speisen, sogar zu einer Käseplatte, aber auch toll zu einer von meinem Mitbewohner trocken gereiften Lachsforelle mit Salzkartoffeln.“ 2020 hat Peter bei einem Familienurlaub das Weingut der Jungwinzer an der Mosel besucht, die zwei Jahre zuvor zum „Newcomer des Jahres“ gewählt wurden.

Peters Lieblingswein im Detail:

Name: Der Sommer war sehr groß
 Rebsorte: Riesling
 Geschmacksrichtung: trocken
 Anbaugebiet: Mosel
 Preis: rund 12 Euro



MILESTONES INTERN

WIR HEBEN AB!

Bedeutendes im Team der CUBE



JUNI

Marcus Müller wird weiterer Geschäftsführer der CUBE REAL ESTATE GMBH und verantwortet die Bereiche Projektmanagement und Baumanagement.



JUNI

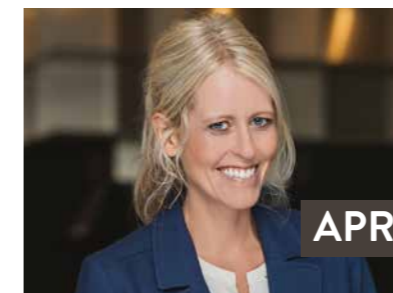


Pierre Seidt wird die Bereichsleitung Projektmanagement an Jean-Marc Fey abgeben, der diese künftig zusätzlich zu seiner bisherigen Funktion als Bereichsleiter An- und Verkauf übernehmen wird. Pierre Seidt wird zukünftig den neu geschaffenen Bereich Standorte & Expansion verantworten und somit einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, unsere Vision zu verfolgen.



MAI

Neugründung der Tochtergesellschaft 2CP CUBE CAPITAL PARTNERS AG – Das Investmentmanagement soll um die Vorstände Markus Rohmann und Thorsten Näbig neu aufgebaut werden.



APRIL

Neugründung der Abteilung Marketing, PR & Events bei CUBE REAL ESTATE GMBH; Simone Schroeder, vormals Assistentin von Tilman Gartmeier, übernimmt die Aufgabe der Teamleitung.



MAI

Behnam Afshar verstärkt das Baumanagement als Bereichsleiter bei CUBE REAL ESTATE GMBH und leitet ein 7-köpfiges Team.

MILESTONES

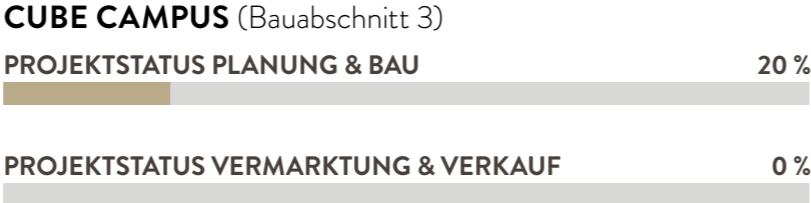
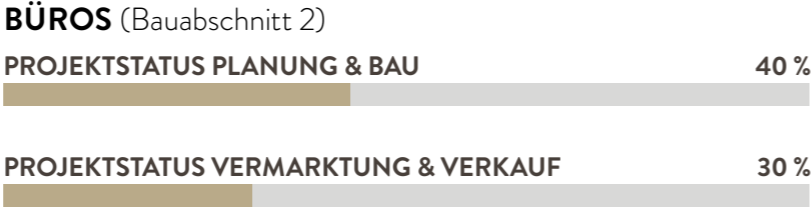
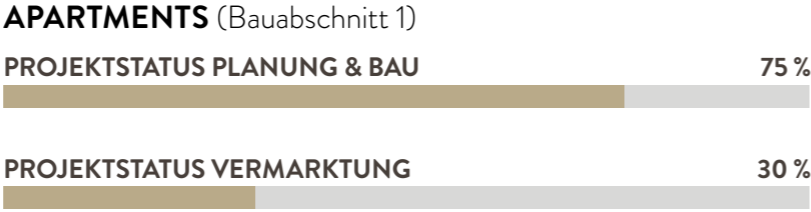
CUBE FACTORY 577



Projektname: CUBE FACTORY 577
Stadt: Leverkusen
Projektgesellschaft: CUBE Asset IV GmbH & Co. KG
Postanschrift: Fakultätsstraße
Grundstücksfläche: ca. 26.000 m²
Nutzfläche: ca. 22.000 m²
Nutzungsarten: Quartiersentwicklung mit Eigentumswohnungen, Apartments, Büroflächen und Gastronomie
Stellplätze: ca. 500 · **Projektankauf:** Juni 2016
Vertriebsart: Einzelvertrieb und Globalverkauf
Team: Jens Hedtke, Sven Heyden, Mentor Kastrati, Maurice Lierschaft, Peter Matheja, Cem Özmen

Die Rohbauarbeiten sind nunmehr abgeschlossen. Wir haben bereits 75 % der Eigentumswohnungen verkauft. Die Arbeiten auf der Baustelle schreiten voran.

EIGENTUMSWOHNUNGEN / PARKHAUS
 (Bauabschnitt 1)



CUBE CORNER 733



Projektname: CUBE CORNER 733
Stadt: Aachen
Projektgesellschaft: CUBE Asset IX GmbH
Postanschrift: Beverstraße 32
Grundstücksfläche: ca. 1.100 m²
Nutzfläche: ca. 3.300 m²
Nutzungsarten: kleinteiliges Wohnen, Wohngemeinschaften und Gewerbe
Stellplätze: 30
Projektankauf: Mai 2017
Teamleiter/Projektmanager: Stefan Ackermann / Peter Matheja
Sen. Baumanager: Armin Schaum

Wir rechnen zeitnah mit einer Baugenehmigung.



Projektname: CUBE CENTRAL 378
Stadt: Düsseldorf
Projektgesellschaft: CUBE Asset X GmbH
Postanschrift: Erkrather Straße 179-189, 191
Grundstücksfläche: ca. 6.100 m²
Nutzfläche: ca. 13.000 m²
Nutzungsarten: kleinteiliges Wohnen, Lofts und Ateliers, geförderte Wohnungen, Büroflächen, Handel, Kultur
Projektankauf: September bis November 2017
Teamleiter/Projektmanagerin: Kai Lingemann/Tatjana Reinhardt

Der Bauantrag wurde kürzlich bei der Stadt Düsseldorf eingereicht. Die Abrissarbeiten starten voraussichtlich Ende 2021.



CUBE CENTRAL 378



MILESTONES

BAHNHOFSSQUARTIER



Projektname: BAHNHOFSSQUARTIER
Stadt: Leverkusen
Projektgesellschaft: CUBE Asset 20 GmbH
Postanschrift: Europa-Allee
Grundstücksfläche: ca. 15.400 m²
Nutzfläche: ca. 63.000 m²
Projektankauf: Mai 2021
Baubeginn geplant: Q2/2024
Nutzungsarten: Gewerbe, Einzelhandel, Wohnen, Beherbergung, Hotel und Gastronomie
Projektmanager: Maurice Lierschaft

Highlights: Das Bahnhofssquartier stellt das neue Entrée zur Innenstadt Opladens und der Gesamtentwicklung „Neue Bahnstadt Opladen“ (NBSO) dar.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU	10 %
PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF	0 %

CUBE FLAG FACTORY 2141



Projektname: CUBE FLAG FACTORY 2141
Stadt: Bonn
Projektgesellschaft: CUBE Asset XIV GmbH
Postanschrift: Römerstraße 303–305
Grundstücksfläche: ca. 15.000 m²
Nutzungsarten: kleinteiliges Wohnen, Wohnen & Gewerbe
Projektankauf: September 2019
Teamleiter/Projektmanagerin: Markus Werner/Carolin Brandl

Gemeinsam mit unserem Partner aus Rotterdam, mei architects and planners, haben wir vielversprechende Entwürfe für unsere CUBE FLAG FACTORY 2141 erstellt, die wir nun mit der Stadt Bonn besprechen. Der Bauantrag soll im Frühjahr 2022 gestellt werden.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU	10 %
PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF	5 %

Projektname: CUBE CURVE 468
Stadt: Köln
Projektgesellschaft: CUBE Asset XII GmbH
Postanschrift: Kasernenstraße 2a/b
Grundstücksfläche: ca. 6.300 m²
Nutzfläche: ca. 7.200 m²
Nutzungsarten: kleinteiliges Wohnen, Wohnen/WG-Wohnen, seniorengerechtes Wohnen, KiTa, Gastronomie
Stellplätze: 83
Projektankauf: Oktober 2018
Teamleiter/Projektmanager: Stefan Ackermann/Mentor Kastrati, Cem Özmen

Wir erwarten zeitnah die Baugenehmigung. Mit den Tiefbauarbeiten starten wir voraussichtlich im dritten Quartal 21, so dass Anfang 22 die Hochbauarbeiten beginnen können.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU	35 %
PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF	35 %

CUBE CURVE 468

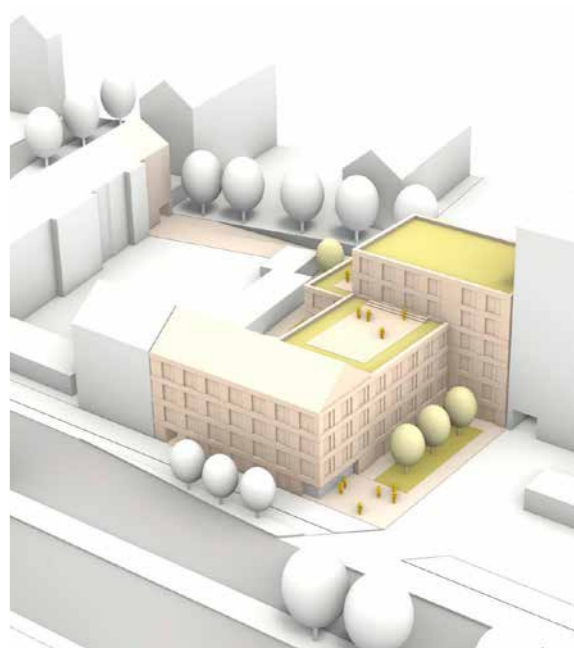


Projektname: CUBE MOUNTAIN 885
Stadt: Köln
Projektgesellschaft: CUBE Asset XV GmbH
Postanschrift: Vorgebirgstraße 340 und Zollstockgürtel 5, 5a, 5b
Grundstücksfläche: ca. 3.000 m²
Nutzfläche: ca. 4.000 m²
Nutzungsart: Studentenwohnen
Projektankauf: September 2019
Teamleiter/Projektmanagerin: Markus Werner/Carolin Brandl

Die Gespräche mit den Architekten laufen auf kreativen Hochtouren. Der Bauantrag soll Ende 2021 eingereicht werden.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU	10 %
PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF	10 %

CUBE MOUNTAIN 885



MILESTONES

CUBE PUBLICITY 46



Projektname: CUBE PUBLICITY 46
Stadt: Düsseldorf
Projektgesellschaft: CUBE Asset XVI GmbH
Postanschrift: Corneliusstraße 20-24
Grundstücksfläche: ca. 1.500 m²
Nutzfläche: ca. 4.100 m²
Nutzungsart: Büro
Projektankauf: Dezember 2019
Teamleiter: Sven Heyden
Bauprojektleiter: Jens Hedtke

Im Herzen von Düsseldorf sollen bis Ende 2023 moderne Büroflächen entstehen. Im Mai diesen Jahres wurde der Bauantrag bei der Stadt Düsseldorf gestellt.



SCHWARZBACH QUARTIER



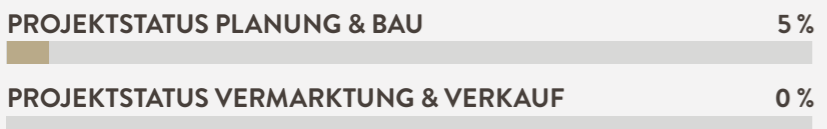
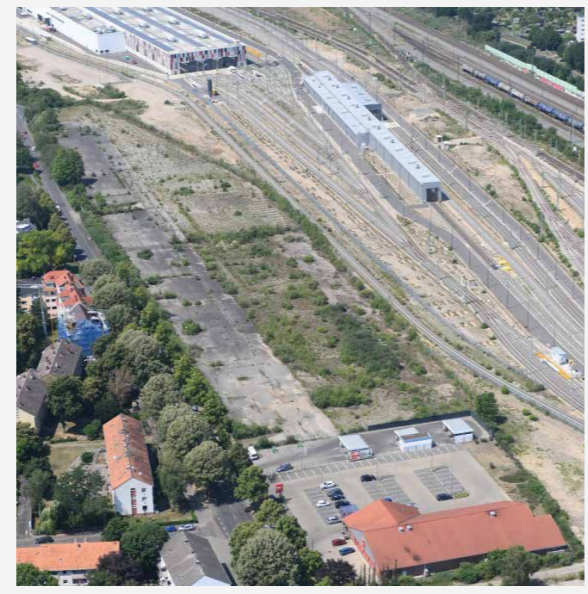
Projektname: SCHWARZBACH QUARTIER
Stadt: Ratingen
 Service-Development für InfraRed Capital Partners, London
Postanschrift: Balcke-Dürr-Allee 6
Grundstücksfläche: ca. 39.000 m²
Nutzfläche: ca. 82.000 m² oberirdisch
Nutzungsarten: Büro/Hotel
Start Service: April 2017
Teamleiter/Projektmanager: Inigo Ochoa/Julian Kämmerer
Sen. Bauprojektleiter: Armin Schaum

Die Fassade ist zum größten Teil fertig gestellt und mit dem Innenausbau wurde begonnen.



Projektname: CUBE VEEDEL 529
Stadt: Köln
Projektgesellschaft: CUBE Asset XVIII GmbH
Postanschrift: Longericher Straße
Grundstücksfläche: ca. 40.000 m²
Nutzungsarten: Quartiersentwicklung mit Gewerbe und Wohnen
Projektankauf: Juni 2020
In Vorbereitung: Bauleitplanungsmaßnahmen
Geschäftsführer Bauleitplanung: Thore Marenbach

CUBE VEEDEL 529



Projektname: WITZELSTRASSE
Stadt: Düsseldorf
Grundstücksfläche: ca. 2.200 m²
Ankauf: Dezember 2020
Baubeginn: geplant Q3/2025
Nutzungsarten: kleinteiliges Wohnen, Wohnen/WG-Wohnen, seniorengerechtes Wohnen
Geschäftsführer Bauleitplanung: Thore Marenbach

Highlights: an zentraler Verkehrsachse der Landeshauptstadt Düsseldorf in der Nähe zahlreicher universitärer Einrichtungen gelegen

WITZELSTRASSE



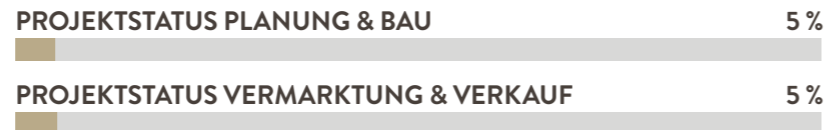
MILESTONES

BREMEN



Projektname: BREMEN
Stadt: Bremen
Grundstücksfläche: ca. 6.600 m²
Ankauf: Dezember 2020
Baubeginn: geplant 2023
Nutzungsart: gemischt genutzte Immobilie mit Apartments, Wohnungen und Gewerbe
Geschäftsführer CUBE REAL ESTATE NORD: Carl von Stechow

Highlights: direkt neben dem Bremer Hauptbahnhof mit direktem Gleiszugang, Universität in 15 Minuten erreichbar



BONN



Projektname: BONN
Stadt: Bonn
Projektgesellschaft: Cube Asset 19 GmbH
Postanschrift: Georg-von-Boeselager-Straße
Grundstücksfläche: ca. 40.000 m²
Nutzfläche: geplant 43.500 m²
Ankauf: Mai 2021
Machbarkeitsstudie: Architekturbüro Schommer
Nutzung: Quartiersentwicklung zum modernen Büro- und Dienstleistungsstandort
In Vorbereitung: Bauleitplanungsmaßnahmen

Highlights: gemischt genutztes Quartier für nachhaltiges Leben und Arbeiten, beste infrastrukturelle Anbindung

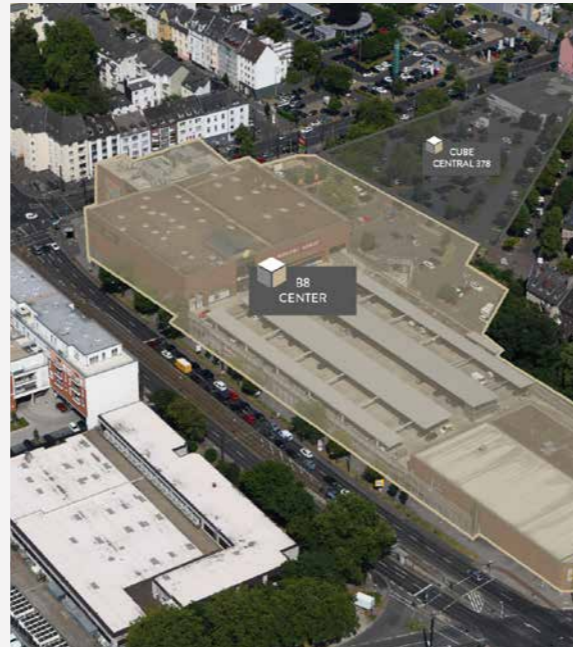


Projektname: B8 CENTER
Stadt: Düsseldorf
Grundstücksfläche: ca. 22.500 m²
Ankauf: Q4/2020
Nutzungsart: Fachmarktzentrum
In Vorbereitung: Bauleitplanungsmaßnahmen

Highlights: zentral gelegen in der Nähe des Düsseldorfer Hauptbahnhofs, 23.000 m² voll vermietete Einzelhandels-, Entertainment- und Gastronomiefläche, aktives Asset-Management und Center-Optimierung



B8 CENTER



Projektname: CUBE RIVER 342
Stadt: Düsseldorf
Projektgesellschaft: CUBE Asset VIII GmbH
Postanschrift: Heinrichstraße 83-85
Grundstücksfläche: ca. 3.800 m²
Nutzfläche: ca. 4.600 m²
Nutzungsart: kleinteiliges Wohnen mit 181 Apartments
Stellplätze: 93
Projektankauf: Dezember 2016
Vertriebsart: Globalverkauf
Projektankauf: ausstehend
Bereichsleiter: Jean-Marc Fey
Sen. Bauprojektleiter: Ludger Butenweg

Im 1. Bauteil sind die Dachabdichtungsarbeiten im Staffelegschoss abgeschlossen.
 Im 2. Bauteil ist das Staffelgeschoss fertiggestellt und die Dachdeckerarbeiten laufen.
 Im 3. Bauteil wurde das 2. OG fertiggestellt.



CUBE RIVER 342



IM SEPTEMBER

erscheint die nächste

V!EWS



Herausgeber:
CUBE REAL ESTATE GmbH
Werkstättenstraße 39b
51379 Leverkusen
www.cube-real.estate
info@cube-real.estate
Tel.: +49 2171 - 75 34 111

Verantwortlich: Simone Schroeder und Kathrin Jakob
Redaktion: Textschwestern, PR- und Presseagentur,
Düsseldorf
Design: pro in space GmbH, Köln

Bildnachweise:
S. 1, 3, 5, 16, 17, 28: Anja Steinmann
S. 2, 5–8, 11, 12, 14, 19: Stefan Gatzke
S. 3, 9–11: CUBE LIFE
S. 3, 14, 15: Fabian Gerdon
S. 12: Ivette Wagner
S. 18, 20–27: CUBE REAL ESTATE
S. 22: kadawittfeld architekten