Das Magazin der
CUBE REAL ESTATE

Q3/2021

V!EWS

BONN: EIN QUARTIER ALS PILOTPROJEKT

Regenerativ bauen – aber wie?

URBAN BASE IN WIESBADEN

CUBE Life organisiert die Vermietung kompakter Wohnungen

TAKE IT EASY-E

Erneuerbare Energien bei der Entwicklung von Wohn- und Büroimmobilien

DAS BÜRO DER ZUKUNFT

Wie sieht die Arbeitswelt von morgen aus?

EDITORIAL

OUT OF THE BOX – UND DANN?

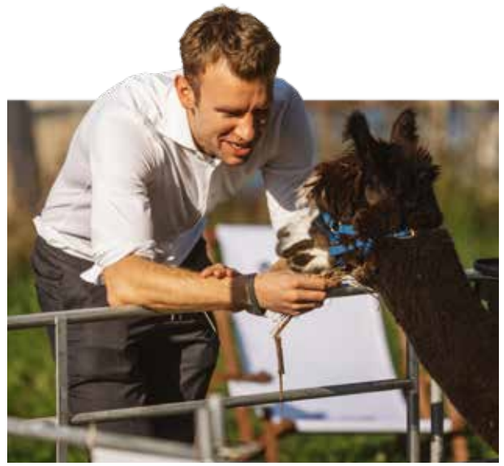
Liebe Leserinnen und Leser,

wir schweben auf Wolke 7, denn unsere neue V!EWS hat anscheinend wirklich Eindruck hinterlassen. An dieser Stelle herzlichen Dank für das tolle Feedback zur vorherigen Ausgabe, das hat uns und insbesondere das gesamte Redaktionsteam sehr gefreut.

Nicht nur den Look haben wir verändert und unser Magazin für Euch lesefreundlicher gemacht, sondern auch unsere Tonalität verändert. Und da sind wir auch schon mitten in meinem Vorwort, genannt Editorial. Ganz so, wie es bei vielen Zeitschriften gehandhabt wird.

Da gibt es schon den ein oder anderen Blick ins Heft oder auch eine persönliche Meinung des Chefredakteurs. Genauso möchten wir es und ich freue mich, diese beginnenden Worte zu Papier bringen zu dürfen.

Wir beschäftigen uns gerade an verschiedenen Stellen in unserem Unternehmen mit dem Thema „Out of the box“ – bei den vielen Interviews, die wir führen, nicht nur beim Jobgespräch, sondern insbesondere hier im Magazin.



Man könnte auch sagen: „Out of the box“ gleich „Cube Real Estate“. Spannend, womit man uns assoziiert. Und absolut richtig. Schnöde und altbackene Projektentwickler, am besten mit einem Hauch des Allwissens? Das sind wir nicht und das möchten wir nicht sein. Wir leben jeden Tag unsere Unternehmens-Werte **„offen“**, **„unternehmerisch“** und eben **„dynamisch“**. Genauso möchten wir unsere Zukunft und die unserer Branche maßgeblich mitgestalten. Wie das abläuft? Einen kleinen Einblick in das, was wir tun und vorhaben, erhaltet Ihr in dieser V!EWS.

Dazu gibt es auf den folgenden Seiten auch ein knackiges Interview mit Marcus „Müller, oder waaaaaas“. Vielleicht kann ich ja unser Redaktionsteam überzeugen, eine Rubrik „Out of the box“ zu schaffen. Ich bin mir sicher, dass wir da was Gutes hinbekommen. Lasst Euch überraschen!

Herzlichst,
Euer Tilman Gartmeier

INHALT

4
MEHR ALS UNSER PURPOSE
Ein Blick auf unser Unternehmensleitbild

6
ALLES MÜLLER, ODER WAAAAAAS?
Ein inspirierendes Sommerinterview mit Marcus Müller

8
TAKE IT EASY-E
Cube Easy-E: Erneuerbare Energien gewinnen immer mehr an Bedeutung

10
BONN: EIN QUARTIER ALS PILOTPROJEKT
Regenerativ bauen – aber wie?

12
URBAN BASE IN WIESBADEN
CUBE Life organisiert die Vermietung kompakter Wohnungen

14
SCHWARZBACH QUARTIER
Eine Vision beginnt zu wachsen

16
AUF GUTE NACHBARSCHAFT
Update zum Projekt Cube Central 378

18
DAS BÜRO DER ZUKUNFT
Im Mittelpunkt steht das Team

20
CUBE WINE CORNER

21
MILESTONES INTERN

22
MILESTONES

MEHR ALS UNSER PURPOSE

In den vergangenen Jahren hat Cube Real Estate große Schritte in Richtung Professionalisierung, personelles und inhaltliches Wachstum sowie in der Positionierung auf dem Immobilienmarkt gemacht. Insbesondere der Auf- und Ausbau der Projektrealisierung stand zuletzt im Fokus und wird auch weiterhin im Fokus bleiben. Neben neuen Strukturen und Prozessen benötigt es auch Erfahrung, um weiter wachsen zu können. Diese Erfahrung ist in Form von Marcus Müller zu uns gekommen – er ist seit dem 1. Juni neuer Geschäftsführer bei Cube Real Estate und verantwortet künftig die Bereiche Projektmanagement und Baumanagement. Marcus Müller bringt mehr als 25 Jahre Berufserfahrung als Projektmanager, Abteilungs- und Bereichsleiter sowie zuletzt als Geschäftsführer mit. Mit seiner Kompetenz in den Bereichen des Schnittstellenmanagements, Prozess- sowie Strukturmanagements, aber auch durch sein Netzwerk und seinen Wissensschatz wird Marcus CUBE auf dem Weg zur Vision 2026 im Einklang mit dem Purpose entscheidend begleiten. Durch die Abgabe der Verantwortlichkeit für die Projektrealisierung wird sich Gründer Tilman Gartmeier künftig vermehrt um die strategische Ausrichtung des Unternehmens kümmern.

Bernd Hütter trägt weiterhin als Geschäftsführer die Verantwortung für die Bereiche Finanzen, Standorte sowie unsere Tochtergesellschaften.

Zum 1. Juni gab es neben der Ernennung von Marcus Müller zum Geschäftsführer noch eine Änderung in der Geschäftsführung. Thore Marenbach verantwortet zukünftig als Geschäftsführer der Tochtergesellschaft CUBE Land Development die Entwicklung großer Bauprojekte in der Frühphase.

Ebenfalls neu ist das Leadership-Modell von CUBE: Anfang Mai hat das „Leadership-Team“, unter Einbeziehung der gesamten Belegschaft von CUBE, Ziele und Visionen für die Zukunft des Unternehmens erarbeitet. Das Modell setzt sich aus vier Elementen zusammen: **Purpose, Vision, Werte und Strategien.** Der Purpose, also der Zweck der Firma über das Geldverdienen hinaus, bildet das Herzstück dieser vier Elemente – die Vision, die Werte und Strategien eines Unternehmens sollten diesen Zweck unterstützen. CUBE hat für sich das Purpose-Statement **„To create inspired places“** definiert. Für die nächsten fünf Jahre wurde anschließend eine Vision festgelegt, die den Purpose stärkt und die strategische Ausrichtung des Unternehmens definiert. **Bis zum Jahr 2026 möchte CUBE ein internationales Immobilienunternehmen sein, das mit CO_2-Neutralität, 100% digitalen Prozessen sowie einer herausragenden Mitarbeiterzufriedenheit Vorbild für die Branche ist.** Die definierten Werte leiten uns, wie sich das Unternehmen auf dem Weg zur Vision und zum Erfüllen des Zwecks verhalten will - gegenüber neuen Projekten, Kunden und Geschäftspartnern, aber auch untereinander. Die Werte und zugleich Grundfundamente von Cube Real Estate sind **offen, unternehmerisch und dynamisch.** „Offen bedeutet für uns, dass wir wissbegierig, ehrlich und wertschätzend sind. Unternehmerisch heißt für uns: Wir sind verantwortungsbewusst, visionär und begeisternd. Und zu guter Letzt bedeutet dynamisch für uns, dass wir schnell, motiviert und voller Tatendrang sind“, erklärt Fabian Gerdon, der als Teil des „Leadership Teams“ das Modell mit erarbeitet hat.

Das gesamte Leadership-Modell kommuniziert CUBE transparent und offen intern sowie nach außen. **„Wichtiger aber, als unsere Werte nach außen zu kommunizieren, ist es, diese zu leben und durch unsere Arbeit und die Projekte unsere Ziele Realität werden zu lassen“, resümiert Tilman Gartmeier.**

CUBE GOES DIGITAL

CUBE hat sich zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2026 100% digital aufgestellt zu sein. Um diese ambitionierte Vision zu erreichen, bedarf es zunächst eines konkreten Handlungsplans. Diesen erstellt **Fabian Gerdon,** der als Führungskraft in den Bereichen IT, Interne Organisation und Business Development die Digitalisierungsstrategie bei CUBE vorantreibt. Grundsätzlich verfolgt die Strategie folgende Ansätze: Die Digitalisierung muss Prozesse beschleunigen und vereinfachen. Der Nutzer soll durch moderne und intuitive Bedienung (Fokus UX) im Vordergrund stehen. Bestehende Tools sollen besser und ganzheitlich genutzt und im Idealfall miteinander vernetzt werden.

ALLES MÜLLER, ODER WAAAAAAS?

Ein inspirierendes Sommer-Interview mit dem „Neuen“ bei Cube Real Estate. Voller Energie, mit einem strahlenden Lächeln, Kribbeln im Bauch und einem Becher Kaffee ging es in die V!EWS Interviewrunde mit Marcus Müller.

Was ist typisch Müller?

Oh!! Was ist das für eine Frage?! Na, die Headline ist schon mal typisch, aber ich mag sie … Typisch Müller ist anders denken und anders handeln. Deswegen auch CUBE!

Warum arbeiten Sie bei Cube Real Estate?

Als die Idee dazu aufkam, war ich wirklich aufgeschlossen und total gespannt. Ich kannte CUBE schon, denn Cube Real Estate ist sehr bekannt in NRW als ein Unternehmen, das andere Herangehensweisen hat. Das zeigen nicht nur die Projekte, sondern auch das Miteinander im Team. Das Thema Projektentwicklung wird hier auf anderen Pfaden durchdacht, wir denken ja „out of the box“. Genau das begeistert mich. Es geht darum, die Dinge ganzheitlich anzugehen, sie besser anzugehen, auch in den Geschäftsbereichen, wie Cube Life, Cube Property Services oder der 2CP Cube Capital Partners. Dazu braucht es schon viel Power.

Cube Real Estate steht für das große Ganze, bei dem wir einen Immobilienzyklus ganzheitlich darstellen. Das finde ich toll. Anders zu denken, heißt unter anderem auch, unsere Projekte in Einzelvergaben umzusetzen. Und last, but not least: Wir arbeiten konsequent mit Unternehmen, die auch anders denken.

Kurz gesagt, ich mag es, Projektentwicklung neu zu denken und neu zu leben. Ich bin jetzt „mittendrin statt nur dabei“.

Ihr neuer Traumjob?

Ich bin gerade mal ein paar Wochen hier, gefühlt sind das schon ein paar Monate – so gut fühlt es sich an. So schnell irgendwo anzukommen, ist ein positives Zeichen dafür, wie ein Unternehmen tickt. Hier werden neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schnell integriert. Das gilt natürlich auch für einen neuen Geschäftsführer, der direkt in das Team aufgenommen und schnell integriert wird. Diese Phase ist so ein bisschen wie verliebt sein – noch mit Kribbeln im Bauch. Das spiegelt sich in der gesamten CUBE-Philosophie wider. Ich fühle mich wohl und zuhause.

Was heißt das konkret?

Für mich ist es die spezifische Herangehensweise unseres Unternehmens, mit der ich mich gut identifizieren kann: Hier wird sehr positiv und offen auf neue Ideen reagiert. Allein unsere Wachstumsstrategie ist beeindruckend. Wir haben in Kulturworkshops konkrete Strategien erarbeitet, wie wir zum Beispiel in der Fläche wachsen wollen, dies auch über Deutschland hinaus. In all unseren Bereichen, ob Ankauf, Projekt- und Baumanagement, Verkauf oder Betrieb, agieren wir offen und professionell.

Unsere Teams sind überwiegend jung, wir haben aber auch sehr erfahrene Kollegen – uns verbinden immer Kreativität und Qualitätsdenken. Zum Beispiel beim Thema Architektur: Wie soll das Projekt aussehen? Wie ist der architektonische Anspruch? Wir wollen ja nicht nur entwickeln, sondern inspirierende Plätze schaffen. Wir nennen das „inspired places“ – das sind die konkreten Themen, die mir wirklich gefallen.

Dieses reibungslose, gute Zusammenspiel in allen Phasen – da sehe ich als Geschäftsführer deutlich das CUBE-Mindset.

Stichwort Inspiration: Quartiersentwicklung! Quartiere denken wir neu und in die Zukunft. Wir nutzen Themen nicht als Schlagworte, sondern leben die Themen und setzen sie um. Wir prüfen genau, an welchen Stellen wir was realisieren können. Beispielsweise die Cube Easy-E: ein Unternehmen, das sich neben dem Contracting darauf spezialisiert hat, Energieversorgung im Quartier mit neuen Technologien wie Photovoltaik oder Wasserstoff zu verbinden. Wie können wir Nachhaltigkeit und Digitalisierung in der Projektentwicklung realisieren, aber auch im Unternehmen? Konkret gesagt, haben wir uns gefragt: Wie viel Papier brauchen wir noch? Antwort: fast keines mehr. Bei CUBE druckt keiner mehr was aus.

Wie sieht Ihr Büroalltag aus?

Alltag gibt es bei uns nicht. Jeder Tag ist anders, gefüllt mit unterschiedlichsten Themen aus den Bereichen Projekt- und Baumanagement in Leverkusen sowie an unseren Standorten in Hamburg und Frankfurt.

Und was macht Marcus Müller, wenn er nicht arbeitet?

Er arbeitet immer! Nee, Quatsch!!! In einem kreativen Umfeld, das man mag, arbeitet man schon mehr als sonst. Privates und Arbeitsleben verquicken sich schon viel. Ansonsten: joggen, Yoga und Fahrrad fahren. Ebenso mit meinen beiden Jungs: das ist auch eine Challenge – denn der 12-Jährige kann mich schon locker mit dem Rad überholen. Das hält mich auf Trab.

Marcus Müller
Geschäftsführer
Cube Real Estate GmbH

Marcus Müller verstärkt seit Juni 2021 die Geschäftsführung des Leverkusener Immobilien-Projektentwicklers Cube Real Estate rund um den Gründer und Vorsitzenden der Geschäftsführung Tilman Gartmeier. Der Diplom-Ingenieur und Diplom-Immobilien-Ökonom (RWTH Aachen) wird als weiterer Geschäftsführer die Bereiche Projektmanagement und Baumanagement leiten und soll unter anderem die thematische und regionale Ausweitung der Geschäftsaktivitäten der Cube Real Estate weiter vorantreiben. Marcus Müller kommt vom Immobilienentwickler 6B47 Germany. Frühere berufliche Stationen umfassen unter anderem die ABG Projektentwicklungsgesellschaft und die STRABAG Real Estate, wo er als Prokurist die Niederlassung München aufgebaut und geleitet hat. Zudem arbeitete er bereits für die frühere CommerzLeasing, heute Commerz Real, und bei Accor Deutschland, wo er das Hotel-Development verantwortete.

TAKE IT EASY-E

Erneuerbare Energien gewinnen bei der Entwicklung von Wohn- und Büroimmobilien immer mehr an Bedeutung. Unser Tochterunternehmen Cube Easy-E unterstützt bei der Planung von nachhaltigen Stadtquartieren und bietet effiziente Energiecontracting-Lösungen.

Individuelle Potenzialanalysen und Konzepte für die Energieversorgung von Immobilien

Planung und Entwicklung bedarfsgerechter Energiekonzepte, inkl. digitaler Lösungen wie Energiemetering und -monitoring für volle Verbrauchs- und Kostentransparenz

Investionsübernahmen für Energieversorgungsanlagen auf Basis von Contracting-Modellen

Steuerung von Installation, Betrieb und Instandhaltung der Energieversorgungsanlagen

Projektbegleitende Kommunikation zur Steigerung des nachhaltigen Images einer Immobilie

Mehr als ein Viertel der gesamten Energie verbrauchen die Deutschen beim Heizen oder zum Duschen in den eigenen vier Wänden. Das Problem dabei: Viele Gebäude sind schlecht isoliert und haben häufig eine veraltete Heizungsanlage. Das Ergebnis: Mehr als 30% der CO_2-Emissionen in Deutschland werden durch Immobilien verursacht. Die Lösung: Gebäude und ganze Stadtquartiere müssen energieeffizient und klimafreundlich werden.

Erneuerbare Energien verursachen im Vergleich zu Öl oder Kohle kaum umweltschädliche Emissionen. Ein weiterer Pluspunkt: Diese Energiequellen, wie Sonne und Wind, sind unbegrenzt verfügbar und können somit nicht knapp werden, wie beispielsweise fossile Brennstoffe. Neben Solar- und Windenergie zählen auch Wasserkraft, Biomasse und Erdwärme zu den erneuerbaren Energiequellen. Nach und nach rückt nun auch in der Immobilienbranche verstärkt der Einsatz von regenerativen Energien in den Fokus.

CUBE Easy-E will nachhaltige Quartiere energetisch entwickeln und dafür u.a. Solarkraft und Biomasse nutzen. Als Energiecontractor erstellt das Unternehmen bedarfsgerechte Angebote, um eine nachhaltige, kalkulierbare und transparente Energieversorgung zu gewährleisten. Darüber hinaus unterstützt Cube Easy-E mit seinem Know-how nicht nur Cube Real Estate selbst, sondern auch andere Immobilienunternehmen beim Planen, Bauen und Betreiben der dazu notwendigen Anlagentechnik.

„In der Projektentwicklung findet ein Umdenken statt. Es ist nicht nur wichtig, generell die nachhaltige Energieversorgung zu planen, sondern auch zum richtigen Zeitpunkt: Die Energieversorgung sollte von Anfang an eine Rolle spielen und nicht erst in späteren Bauphasen. Heutzutage reicht eine Therme oder ein Kessel allein nicht mehr aus, sondern es wird mehr Platz für Wärmepumpen, Pelletlager oder Elektrolyseure benötigt“, sagt Georg Codjambopoulo, Geschäftsführer von Cube Easy-E. Zusammen mit seinem Kollegen Mathias Rittner kümmert er sich seit April 2020 mit dem Tochterunternehmen um alle Aspekte rund um das Thema Energieeffizienz bei CUBE.

„Im Zentrum der Planung steht dabei die Umsetzung einer eigenen Energieerzeugung und -versorgung, die sowohl zentral als auch dezentral aus regenerativen Energiequellen bezogen werden kann. Photovoltaikanlagen, die mittels Sonnenlicht Strom erzeugen, unterstützen oft die Eigenstromversorgung im Quartier. Wir schauen bei unserer Planung auch immer, was in der Umgebung als Energiequelle genutzt werden kann – das kann beispielsweise das Klärwerk oder die Brauerei in der Nähe sein.

Diese Anlagen produzieren zum Beispiel enorme Abwärme oder Gase, die zur Wärmeerzeugung im Quartier genutzt werden können. In größeren Städten kann man auch auf die gut ausgebauten Abwasserkanäle zurückgreifen, die darin enthaltene thermische Energie kann zur Kühlung und Heizung genutzt werden“, so Georg weiter.

www.cube-real.estate/easy-e

BONN: EIN QUARTIER ALS PILOTPROJEKT

REGENERATIV BAUEN – ABER WIE?

Gleich mehrere Faktoren machen die Cube Flag Factory 2141 zum Ausnahmeprojekt. Neben Mischnutzung und Sanierungsaspekten ist es vor allem der Pioniergeist, der das kleine Bonner Stadtquartier auszeichnet. Das Ziel? Die Nutzung von 100% regenerativen Energien. Der Weg? Probieren, probieren, probieren.

Plan A: Wasserstoff – der Energieträger der Zukunft?

Nachhaltige Alternativen bestimmen den Energiemarkt, wobei sich ein Träger als besonders zukunftsweisend darstellt: Wasserstoff. „In der Praxis wird Wasserstoff derzeit vor allem im Mobilitätsbereich verwendet. Im Bauwesen ist das Thema noch Neuland, das hat uns gereizt“, sagt Markus Werner, Teamleiter Projektmanagement der Flag Factory. „Gemeinsam mit dem Energieeffizienz-Dienstleister Etanomics und unserer Tochtergesellschaft, der Cube Easy-E, haben wir in den letzten Monaten eine Machbarkeitsstudie durchgeführt, die uns technische und wirtschaftliche Fakten geliefert hat.“ Das Ergebnis? Aufschlussreich, aber ernüchternd. „Die Herstellung von Wasserstoff ist nur rentabel, wenn große Mengen an grünem Strom ortsgebunden zur Verfügung stehen“, erklärt Projektmanagerin Carolin Brandl. „Selbst die ca. 5.000 m² mit Photovoltaik-Modulen der Flag Factory reichen hierfür nicht aus. Zudem hat der Strom-Mix eine wahnsinnig schlechte CO_2-Bilanz.“ Der Ursprungsplan, das Quartier flächendeckend mit Wasserstoff zu versorgen, ist damit gescheitert – am Strom, nicht am Wasserstoff. Dennoch ist die fossile Standardlösung für das Projektteam der Flag Factory erstmal keine Option. Die Suche nach nachhaltigen Substituten geht weiter.

Plan B: ein energetischer Flickenteppich

Der Clou wartet hinter der nächsten Ecke – im wahrsten Sinne des Wortes: „Die Experten haben uns auf einen Abwasserkanal in unmittelbarer Umgebung aufmerksam gemacht. Dieser bietet ausreichend Platz für die Installation von Wärmetauschern mit einer Länge von rund 250 m“, so Werner. „In Kombination mit der geplanten Photovoltaik könnten diese Wärmetauscher in Verbindung mit drei Wärmepumpen in der Technikzentrale den Wärme- und Kältebedarf des Quartiers decken.“ Ein Szenario, in dem sogar der Wasserstoff wieder ins Spiel käme: „Was bleibt, ist ein kleines Energiedelta, das wir realistisch mit eigenproduziertem Wasserstoff bedienen könnten. So hätten wir zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen: Der Energiebedarf der Flag Factory wäre gesichert und wir könnten das Wasserstoff-Pilotprojekt fortsetzen.“ An Ideen mangelt es dem Projektteam nicht: Momentan wird über eine Wasserstofftankstelle für Carsharing-Angebote nachgedacht.

Photovoltaik, Wärmepumpen, Wasserstoff – das Pilotprojekt Flag Factory zeigt: Neue Wege sind alles andere als geradlinig. Es beweist aber auch: Der Weg in eine regenerativere Zukunft führt vielleicht auch mal in Sackgassen. Dennoch ist dieser Weg es wert, gegangen zu werden.

URBAN BASE IN WIESBADEN

CUBE LIFE ORGANISIERT DIE VERMIETUNG KOMPAKTER WOHNUNGEN

Das neueste Objekt aus dem Cube Life Portfolio heißt Urban Base und steht in Wiesbaden. Genauer gesagt direkt am Wiesbadener Hauptbahnhof. Durch die exponierte Lage ist das Objekt besonders attraktiv für all diejenigen, die in der Landeshauptstadt Hessens arbeiten oder studieren und nach einem modernen Stadtapartment suchen.

Seit Juni hat Cube Life die Vermietung der 107 kompakten Wohnungen an der Klingholzstraße übernommen. Im Gegensatz zu anderen Mietobjekten wie an der Düsseldorfer Merziger Straße oder der Hainbase in Hannover kümmert sich Cube Life hier ausschließlich um die Vermietung und nicht um die Hausverwaltung.

„Wir freuen uns sehr über die Zusammenarbeit mit Union Investment und das Vertrauen in uns. Da wir uns personell neu aufgestellt haben, ist eine neue Kollegin von uns ausschließlich für die Vermietung zuständig. Oftmals haben solche Immobilien bereits eine eigene Hausverwaltung oder die Eigentümergesellschaft arbeitet nur mit einer bestimmten Verwaltung zusammen. Diese können aber häufig wegen mangelnder Kapazitäten keine Vermietung anbieten. Da kommen wir dann mit unserem Know-how ins Spiel. Wir wissen, welche Anforderungen potenzielle Mietinteressenten seitens der Eigentümer erfüllen müssen, weil wir die Seite der Verwaltung kennen, und können uns bei einem reinen Vermietungsauftrag gezielt nur auf die Mietersuche konzentrieren“, sagt Agnes Wiszniewski-Azzouz, Referentin der Geschäftsführung bei Cube Life.

Bei der Mieterschaft im Urban Base in Wiesbaden lasse sich ein Trend erkennen, der durch die Corona-Pandemie ausgelöst wurde: „Der Lockdown hat die Studierenden unerwartet getroffen. Durch die Pandemie haben viele gemerkt, dass Flexibilität und der Wohlfühlfaktor bei einer Wohnung entscheidend sind. Die Urban Base spricht mit ihren vollmöblierten Wohnungen genau diese Bedürfnisse an. Selbst wenn es noch einmal zu einem Lockdown kommt, sind die modernen Apartments mit allem, was man für den Alltag braucht, ausgestattet“, erklärt Agnes.

Die hell möblierten Apartments, die zwischen 30 und 51 m² groß sind, verfügen teilweise über einen Balkon, der Richtung Osten, Süden oder Westen ausgerichtet ist. Weitere Benefits der Apartments sind eine großzügig geschnittene Einbauküche inklusive Spülmaschine, eine Fußbodenheizung sowie ein integrierter Abstellraum samt eigenem Waschtrockner. Ein Raumteiler, der Platz für einen Fernseher bietet, macht es zudem möglich, auch in den 1-Zimmer-Wohnungen zwischen Schlaf- und Wohnbereich zu trennen. Auch ein 2er-Sofa sowie ein großes Bett ermöglichen den Besuch von Freunden, was die Apartments auch für Menschen interessant macht, die die Wohnung nicht nur als Pendlerwohnung unter der Woche nutzen wollen.

Weitere Informationen unter **www.urban-base.eu**

SCHWARZBACH QUARTIER: EINE VISION BEGINNT ZU WACHSEN

„Momentan ist das Schwarzbach Quartier in seiner Gesamtheit noch eine Vision“, sagt Vermietungsexperte Steffen Krüger. Mit der Fertigstellung des ersten Bauteils nimmt diese Vision nun Form an – und setzt nicht zuletzt in Sachen Nachhaltigkeit ein erstes Zeichen.

Die Mieter kommen

„The Square“ lautet der Name des ersten von sechs Gebäuden, die der Masterplan des Schwarzbach Quartiers vorsieht. Momentan stehen hier alle Zeichen auf Endspurt: Über 60% des Gebäudes sind bereits vermietet, der Großteil an den japanischen Technologiekonzern Fujifilm, der die Bürofläche im Frühjahr beziehen wird. Erst vor Kurzem wurde ein weiterer Mietvertrag über 1.500 m² abgeschlossen. Und das Gebäude wächst: Die Fassade steht, der Ausbau im Inneren des Gebäudes ist in vollem Gang. Ob Hohlraumboden, Trockenbauwände, Lüftung oder Elektronik: „Von außen sieht man wenig, aber innen passiert einiges“, sagt Julian Kämmerer, der mit dem Projektteam vor Ort das Bauvorhaben für die Infrared Capital Partners als Service Development umsetzt. „Ab Oktober kommt der Ankermieter in das Gebäude, um eigene Ausbauten vorzunehmen, sodass dort Anfang des Jahres 2022 gesessen und gearbeitet werden kann.“

The Green Schwarzbach

Gemeinsam mit den ersten Mietern hält auch das Leben in der „neuen Mitte Ratingens“ Einzug. Geprägt wird das Quartier dabei nicht nur von innovativen Arbeitswelten, sondern auch von einem umfassenden Nachhaltigkeitsanspruch. Dieser wird bereits bei „The Square“ deutlich: Wie auch für den Rest des Quartiers gilt bei diesem ersten Bauteil die LEED-Gold-Zertifizierung als Maßstab. „Im Zentrum stehen nicht nur Materialfragen, auch das Entsorgungskonzept und die Mülltrennung sind Themen, mit denen wir uns momentan beschäftigen“, so Kämmerer. Der Experte für gewerbliche Vermietung Steffen Krüger ergänzt: „Die Zertifizierung bezieht sich nicht nur auf die Gebäudetechnik, auch die Idee der Erreichbarkeit wird unter ökologischen Gesichtspunkten betrachtet: Fahrradstellplätze, Elektromobilität, Nahverkehrsanbindung.“ Zudem holen Dachbegrünung, einladende Grünflächen rund um das Gebäude und die Bepflanzung des ersten Baufelds in der grünen Quartiersmitte die Natur auf das Gelände. Es sind Bemühungen, die sich auszahlen – sowohl für die Nutzer als auch für die Ratinger Anwohner: „Nachhaltigkeit spielt bei vielen Unternehmen eine Rolle, beeinflusst längst auch die Platzierung am Markt“, weiß Krüger. „Die Nachbarn profitieren vor allem von den öffentlich zugänglichen Grünflächen, die zum Begegnungsort werden.“

Moderne Gebäudetechnik, neue Mieter, erstes Grün: Mit der Fertigstellung von „The Square“ bietet sich ein erster Vorgeschmack auf das Schwarzbach Quartier von morgen.

www.schwarzbach-quartier.de

KOLUMNE

MIT DEM MEGATREND AUF DEN NEBENPFAD?

Viele Insellösungen verderben den großen Wurf bei der Digitalisierung. Doch viel mehr Aufmerksamkeit sollte den Menschen gehören.

Es fühlt sich immer der auf der richtigen Seite, der neben sich die Innovation weiß. Denn: Es kann ja nichts mehr schiefgehen, wenn ein Bündnis mit der Moderne besteht. In den vergangenen Jahren konnte die Immobilienbranche lernen, dass genau das keine Garantie gegen ein Scheitern ist. Mit dem so schön dahingesagten Satz „Die Zukunft ist jetzt“ machten sich Projektentwickler auf den Weg. Auf ihrer Strecke sammelten sie BIM ein, passierten Clouds, die schnöde Excel-Tabelle wurde auf einem kleinen Nebenpfad abgelegt, die Route ging vorbei an Workshops und Think-Tanks. Und nach einer Weile ging alles wieder von vorne los.

Digitalisierung ist ein Megatrend, die Orientierung hin zur Zukunft und ebenso eine Hülse, die nur selten mit Inhalt gefüllt wird. Die Vernetzung aller Projektbeteiligten wurde ausgerufen, dutzende Start-ups boten ihre Dienste an. Die Automatisierung halten, wenig überraschend, 90% der Befragten im Rahmen der aktuellen Digitalisierungsstudie von EY Real Estate und dem ZIA für existenzsichernd und für eine Möglichkeit, dem immer größer werdenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Auf der EXPO REAL gab es eine Future-Halle.

Das Fundament ist also gelegt, es muss ja nicht gleich allumfassend sein. Doch das viele Gerede, die Vielzahl an Studien, die Bezeugungen der Wichtigkeit zeigen, dass die Immobilienbranche eben noch nicht digital ist. Nur darüber sprechen führt zu keinem Wunder, sondern zu einer Abgehängtheit. Die Unübersichtlichkeit der dutzenden Insellösungen, die nicht miteinander kompatibel sind, sollte einer Sortiertheit weichen. Wer braucht was und warum? Wie stelle ich mein Team um? Denn eines ist klar: Digitalisierung funktioniert nur, wenn die Menschen funktionieren. Und das hinzubekommen ist die eigentliche Innovation.

Ivette Wagner
Geschäftsführerin
IMMOCOM

AUF GUTE NACHBARSCHAFT

UPDATE ZUM PROJEKT CUBE CENTRAL 378

In Düsseldorf-Flingern entsteht im intensiven Nachbarschaftsdialog auf dem rund 6.100 m² großen Grundstück direkt neben dem B8-Center ein neues Stadtquartier. Tatjana Reinhardt und Kai Lingemann betreuen zusammen das Projekt, das voraussichtlich Mitte 2024 fertig gestellt sein wird.

Tatjana, kannst du noch einmal kurz die Historie des Projekts zusammenfassen?

Tatjana: Im Herbst 2017 hat Cube Real Estate das Grundstück zwischen Erkrather Straße und Kiefernstraße erworben. Ende 2018 haben wir dann unsere Pläne für die Fläche neben dem B8-Center offiziell vorgestellt: Es sollte dort ursprünglich ein Hotel mit 300 Zimmern und 150 kompakten Wohnungen entstehen. Das hat zu diversen öffentlichen Protestaktionen in der Nachbarschaft geführt und unsere Bauvoranfrage wurde von der Bezirksvertretung schließlich abgelehnt. Wir haben uns dann mit den Anwohnerinnen und Anwohnern Anfang 2020 zu der Planwerkstatt 378 zusammengeschlossen und unserem gemeinsam entwickelten Stadtquartier wurde dann im Sommer letzten Jahres von der Bezirksvertretung zugestimmt. So eine Planwerkstatt ist in Düsseldorf bisher einmalig.

Was entsteht nun auf dem Grundstück?

Tatjana: Auf rund 13.000 m² Nutzfläche entwickeln wir möblierte Apartments, Wohngemeinschaften, sozial geförderte und bezahlbare Wohnungen, experimentelles Wohnen, kombiniert mit Ateliers für die Künstlerszene sowie Büros und Gewerberäume. Zudem wird eine öffentlich zugängliche Grünfläche, die sogenannte „Grüne Mitte“, Aufenthaltsmöglichkeiten bieten. Der dafür gegründete Verein Planwerkstatt 378 möchte einen kleinen Teil des Geländes kaufen und dort das „K22“ entstehen lassen – es soll eine Begegnungsstätte für die Nachbarschaft, Gemeinschaft und Kultur werden und unter anderem ein Café im Erdgeschoss sowie Ateliers und Seminarräume beherbergen.

Kai, ist es das erste Mal, dass CUBE sich auf die Zusammenarbeit mit Bürgerinnen und Bürgern eingelassen hat?

Kai: Nein, bei dem allerersten CUBE Projekt haben wir auch mit der Nachbarschaft vor Ort und mit der Politik zusammengearbeitet. Im Rheingau sollte auf einem ehemaligen Weinanbaugrundstück ein Apartmentkomplex für Studierende entstehen – was auch erst einmal auf Gegenwind bei der Nachbarschaft gestoßen ist. Letztendlich haben wir dann allerdings nicht über eine Planwerkstatt, sondern über ein moderiertes Bebauungsplanverfahren auch einen Kompromiss für alle gefunden.

Wie habt ihr konkret mit der Nachbarschaft in Flingern zusammengearbeitet?

Tatjana: Uns war es wichtig, dass wir einen konstruktiven Dialog mit der Nachbarschaft führen und dass wir nicht einfach eine Standard-Immobilie errichten, sondern ein Quartier entwickeln, das sowohl zu Flingern-Süd als auch zu uns passt. Nach den ersten Podiumsdiskussionen, bei denen ca. 200 Leute anwesend waren, haben wir zusammen mit den Nachbarinnen und Nachbarn regelmäßig Workshops veranstaltet, in denen wir zum Beispiel darüber diskutiert haben, wie wir die Fassaden der Gebäude so gestalten, dass alle damit einverstanden sind. Auch bei der Gestaltung der Außenanlagen haben wir zusammen einen Kompromiss gefunden, der sowohl für uns als Investor als auch für die Nachbarschaft passt. Bis Juli hatten wir neben all den Workshops und Veranstaltungen auch alle zwei Wochen einen Jour fixe mit der Plangruppe, die aus rund 15–20 Personen bestand. Gemeinsam mit allen Beteiligten haben wir die Gestaltung abgeschlossen. Bereits Mitte Mai haben wir den Bauantrag offiziell bei der Bauaufsicht der Stadt eingereicht.

Wie geht es mit dem Projekt in Zukunft weiter?

Kai: Im September geht das Projekt in Leistungsphase 5 über, in der die vorangegangenen Bauentwürfe von Architekten und Fachplanern so weit durchgearbeitet werden, dass das Bauvorhaben realisiert werden kann. Erste Bautätigkeiten sind für Anfang 2022 geplant, bis das Projekt bautechnisch abgeschlossen ist, wird es vermutlich bis Mitte 2024 dauern.

DAS BÜRO DER ZUKUNFT

Jacob van Rijs ist niederländischer Architekt und entwickelt mit seinem Büro MVRDV progressive Gebäude in der ganzen Welt. Als Professor an mehreren europäischen Architekturschulen forscht er zudem zu den neuesten Entwicklungen in der Baubranche.

Jacob van Rijs
Architekt

In Zukunft stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Planung von Büros im Fokus – da ist sich **Jacob van Rijs** sicher. „Wir beobachten, dass gerade jetzt die Bürogebäude attraktiv werden, die eben nicht dem Standard entsprechen, sondern den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine angenehme Arbeitsatmosphäre bieten können", sagt der Architekt aus Rotterdam, der laut der Süddeutschen Zeitung eines der wagemutigsten Architekturbüros weltweit leitet. Positiv auf das Arbeitsklima zahlen vor allem Außenflächen ein – nicht zwangsläufig als Fläche für das gesamte Team, auch semiprivate Rückzugsorte im Freien seien im Trend. „Es ist normal, eine Wohnung mit Balkon zu haben, aber in Büros ist das noch nicht überall der Fall", erklärt van Rijs. Ein Umdenken sei dafür vor allem bei Investoren und Projektentwicklern nötig.

Der entscheidende Faktor bei Bürogebäuden sei zukünftig eben nicht mehr die Flächeneffizienz, sondern die Aufenthaltsqualität. Die Corona-Pandemie habe bewiesen, wie schnell sich Teams und Arbeitsprozesse umstellen lassen, nun sei es an der Zeit, dass auch die Gebäude den neuen Anforderungen ans moderne Arbeiten entsprechen – das dauere allerdings noch einige Jahre. „So schnell, wie wir neue Arbeitsabläufe während der Pandemie entwickelt haben, können sich Büros nicht verändern. Viele Unternehmen haben Mietverträge für fünf bis zehn Jahre abgeschlossen – das ist extrem lang. Wenn diese Verträge ausgelaufen sind, werden wir verstärkt sehen, dass nur wenige Unternehmen noch in herkömmlichen Büros arbeiten wollen", so der niederländische Architekt. Attraktiv seien vor allem loftähnliche Flächen – also hohe Decken und große Räume in Kombination mit Frei- und Rückzugsräumen, kein langer Korridor, der zu vielen kleinen Räumlichkeiten führe. Zwangsläufig müssen dafür aber nicht neue Gebäude gebaut werden, man könne auch Bestandshäuser umbauen. Eine weitere Prognose des Architekten ist, dass nicht nur Büros zu moderneren Büros umgebaut werden, sondern dass sich Büroraum auch zu dringend benötigtem Wohnraum umwandelt – viele Büroimmobilien standen während der Pandemie leer, viele Unternehmen überlegen sich nun, künftig weniger Bürofläche anzubieten.

Allein entscheidend sei aber nicht nur der Bürokomplex an sich, sondern auch die Lage. Das mache sich auch im sogenannten War of Talents bemerkbar, also im Wettbewerb der Unternehmen um die besten Nachwuchstalente. Für die neue Generation zählen nicht mehr nur materielle Anreize, neben der Work-Life-Balance sei auch das Arbeitsumfeld und damit auch das Büro ein entscheidender Faktor bei der Wahl des Arbeitsgebers. „Ein modernes Büro steht idealerweise an einem Ort, an dem auch die Nachbarschaft attraktiv ist. Nach Feierabend kann man direkt Essen gehen, zum Sport oder ins Kino, weil alles in der Nähe ist und man nicht erst ewig weit fahren muss. Aktuell ist das Auto noch das Hauptverkehrsmittel, aber wir stellen fest, dass Bahnhöfe auch bei der Planung von Bürogebäuden immer wichtiger werden. In Zukunft sollen die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer umweltfreundlich per Zug oder Bus und Bahn zur Arbeit kommen können, teilweise planen Architekten schon jetzt bewusst zu wenig Parkplätze ein, um zu einem Umdenken in der Mobilität anzuregen", fasst Jacob van Rijs zusammen.

DAS TEAM STEHT IM MITTELPUNKT

Katharina Dienes arbeitet beim Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) in Stuttgart. Im Team Workspace Innovation erforscht sie mit ihren Kolleginnen und Kollegen, wie die Arbeitswelt von morgen aussehen wird.

Katharina, was ist denn das Büro der Zukunft?

Wir vom Fraunhofer Institut beschäftigen uns damit, wie sich die Arbeitstätigkeiten im Laufe der Zeit verändert haben. Welche neuen Bedürfnisse und Anforderungen an das Büro gibt es? Heutzutage haben wir nicht mehr nur das klassische Einzel- oder Zweierbüro, sondern diverse Bürolandschaften. Im Fokus unserer Arbeit steht dabei immer die zwischenmenschliche Kommunikation. Welche Art von Büromodell sorgt für Austausch und Wissenstransfer innerhalb des Teams? Wir versuchen auch nachhaltig vorzugehen: Flächen sollten dauerhaft bespielt werden und multifunktional sein. Die Büroküche sollte also nicht nur kurz in der Kaffeepause genutzt werden, sondern auch als Co-Working-Space oder als Meetingraum. Apropos Meetingraum: Der sollte so ausgestattet sein, dass agiles Arbeiten möglich ist und man nicht an die Raumstruktur gebunden ist. Anstelle eines schweren, großen Tisches in der Mitte, aus dem 10.000 Kabel rausragen, sollten modulare Möbel verwendet werden.

Wie entwickelt ihr das Konzept für das jeweilige Unternehmen?

Jedes Unternehmen ist individuell. In Erstgesprächen mit Kunden haben wir schon gehört: „Wir wollen einen Kicker und eine Hängematte wie bei Apple, dann leben wir ‚New Work'". So einfach ist das aber nicht. Jedes Unternehmen hat seine eigene Kultur, die berücksichtigt werden muss. Das ideale Modell bezieht die jeweiligen Räumlichkeiten, Technologien und die Unternehmenskultur einer Firma mit ein. Um das zu erarbeiten, stellen wir Fragen wie: Wie oft ist das Team im Home-Office? Wie häufig sind einzelne Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Geschäftsreise? Je nachdem, wie viel Zeit wir für die Erarbeitung des Modells haben, geben wir auch Workshops und klären in Gesprächen auf, wie wichtig zum Beispiel der „Sharing-Gedanke" ist. Ein Shared Desk bedeutet nicht nur, dass man seinen eigenen Tisch „verliert", sondern dass man auch eine Menge dazugewinnt. Veränderung ist ja nicht per se etwas Schlechtes. Nach dem Analyseprozess erstellen wir ein sogenanntes Musterlayout, in dem wir vorschlagen, ob es im zukünftigen Büro zum Beispiel Think-Tanks, einen Power-Nap-Raum oder eine Art Blackbox ohne Empfang zum Abschalten geben sollte. Von der ersten Analyse bis zum fertigen Musterlayout vergehen durchschnittlich drei Monate.

Wie geht es danach weiter?

Jetzt übernehmen die Innenarchitekten und planen das Material der Möbel oder die Farbauswahl. Da halten wir uns raus, stehen aber auf Wunsch beratend zur Seite. Nachdem das Büro fertig eingerichtet ist, besprechen wir ca. drei, idealerweise sechs Monate später, wie unser Modell aufgenommen wurde. Wie hat sich die Dynamik des Teams verändert? Was funktioniert gut? Was funktioniert schlecht? Das Ganze ist ja ein dynamischer Prozess. In den drei bis sechs Monaten kann sich das Team verändern und einzelne Bausteine der Bürolandschaft passen nicht mehr zu den zuvor definierten Bedürfnissen, das kommt auch vor. Dann versuchen wir eine neue Lösung zu finden.

Wie hat Corona eure Arbeit verändert?

Auch vor der Pandemie haben wir uns schon mit flexiblen Arbeitsmodellen beschäftigt, Corona hat flexiblere Lebensstile allerdings deutlich vorangetrieben. Einige Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer verbinden Urlaub und Arbeit zu „Workation" und erledigen ihre Aufgaben am Laptop unter spanischer Sonne statt im Home-Office in den eigenen vier Wänden. Uns erreichen auch viel mehr Anfragen von Unternehmen als vor Corona, da Unternehmen nun gezwungen sind umzudenken. Das kritische Hinterfragen unserer Arbeitswelt finde ich gut. Das klassische 9-to-5-Modell hat ausgedient. Wir arbeiten heute anders als noch vor 40 Jahren und müssen auch die Regeln unserer Arbeitswelt ändern. Nicht nur in der IT oder in der Kreativbranche tut sich gerade etwas, sondern auch in öffentlichen Institutionen. Diese Chance steckt in Corona und die Entwicklung finde ich wahnsinnig spannend.

CUBE WINE CORNER

Das erste Projekt von Cube Real Estate entstand in der Region Rheingau, einem der bekanntesten deutschen Weinanbaugebiete. Wein prägt also seit Beginn die Seele des Unternehmens. In dieser Ausgabe empfehlen uns unsere Kollegen Patrizia Roth und Moritz Laufer ihre liebsten Weine.

Moritz hat seinen Lieblingswein vor rund drei Jahren im Urlaub in Südfrankreich entdeckt. Dorthin verreist er schon seit Jahren mit seiner Familie, mit der er auch im vergangenen Urlaub an der Côte d'Azur das Weingut besucht hat, das seinen Lieblingsrosé produziert. Seit Generationen betreibt die Familie Audemard das rund 40 Hektar große Weingut „Domaine de la Gisclе", das südlich des Massif des Maures und nur wenige Kilometer von der französischen Mittelmeerküste entfernt liegt. Hier begrüßen neben der Familie auch Hausesel d'Artagnan und Pfau Léon die Gäste – ein besonderes Erlebnis, wie Moritz findet. „Das Weingut, das etwas versteckt gelegen ist, ist definitiv einen Besuch wert. Auch der Rosé, den die Familie herstellt, ist besonders. Er ist leicht und schmeckt fruchtig nach weißem Pfirsich, Aprikose und Zitrone. Ich kombiniere den Rosé gerne am Abend zu Fisch oder Pasta, er passt aber durch sein fruchtig-florales Aroma zu sehr vielen Gerichten."

Moritz' Lieblingswein im Detail:

Name: Rosé Exception
Rebsorte: Cuvée aus Grenache, Cinsault, Syrah
Geschmacksrichtung: trocken
Anbaugebiet: Côtes de Provence
Preis: rund 9 Euro

Patrizias Lieblingswein hat weder einen Namen, noch steht er im Regal im Supermarkt um die Ecke. Wenn Patrizia unbeschwert Wein genießen möchte, geht das für sie nur in Süditalien, genauer gesagt in der Region Kalabrien – der Heimat ihres Vaters. Wenn sie dort im Urlaub ist, geht sie zu lokalen Bauern, die ihren eigenen Wein für Freunde, Familie und Nachbarn herstellen und frisch vor Ort abfüllen. „Da die Bauernweine nicht für den Handel vorgesehen sind, sind sie frei von chemischen Zusatzstoffen und ich bekomme keine Kopfschmerzen. Leider sind diese Weine aufgrund der fehlenden Konservierungsstoffe weniger lange haltbar als handelsübliche Weine und würden die Temperaturschwankungen einer langen Heimreise nach Deutschland nicht gut überstehen. Daher probiere ich zuhause immer mal wieder neue Weine aus – in der Hoffnung, einen gut verträglichen Wein zu finden, mit der Leichtigkeit des Sommers im Süden. Ich kann jedem nur wärmstens empfehlen, während eines Urlaubs in Südeuropa naturbelassene Weine beim Weinbauern vor Ort zu probieren!"

MILESTONES INTERN

JUNI

Thore Marenbach
wird Geschäftsführer der Tochtergesellschaft Cube Land Development.

SEPTEMBER

Jonathan Meier
wird zum Teamleiter Human Resources

Daniel Heydthausen
wird Senior Teamleiter IT und Business Development

Fabian Gerdon
treibt als Führungskraft der Bereiche IT und interne Organisation sowie Business Development die Digitalisierungsstrategie voran.

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

EIGENTUMSWOHNUNGEN / PARKHAUS
(Bauabschnitt 1)

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 75%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 90%

APARTMENTS *(Bauabschnitt 1)*

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 80%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 40%

BÜROS *(Bauabschnitt 2)*

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 45%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 30%

CUBE CAMPUS *(Bauabschnitt 3)*

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 25%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%

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.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 35%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

CUBE CENTRAL 378

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

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 40%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

BAHNHOFSQUARTIER

Projektname: BAHNHOFSQUARTIER
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 Bahnhofsquartier stellt das neue Entrée zur Innenstadt Opladens und zur Gesamtentwicklung „Neue Bahnstadt Opladen“ (NBSO) dar.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 15%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 5%

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 und Gewerbe
Projektankauf: September 2019
Teamleiter/Projektmanagerin: Markus Werner/ Carolin Brandl

Ein positiver Bauvorbescheid wurde seitens der Stadt Bonn erteilt.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 25%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 5%

CUBE CURVE 468

Projektname: CUBE CURVE 468
Stadt: Köln
Projektgesellschaft: CUBE Asset XII GmbH
Postanschrift: Kasernenstraße 2 a/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/Bauprojektleiter: Stefan Ackermann/ Mentor Kastrati, Cem Özmen

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 40%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 35%

CUBE MOUNTAIN 885

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 15%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

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
Baumanager: 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.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 35%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

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. Baumanager: Armin Schaum

Die Außenanlagearbeiten sind in vollem Gange.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 90%

CUBE VEEDEL 529

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

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 5%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%

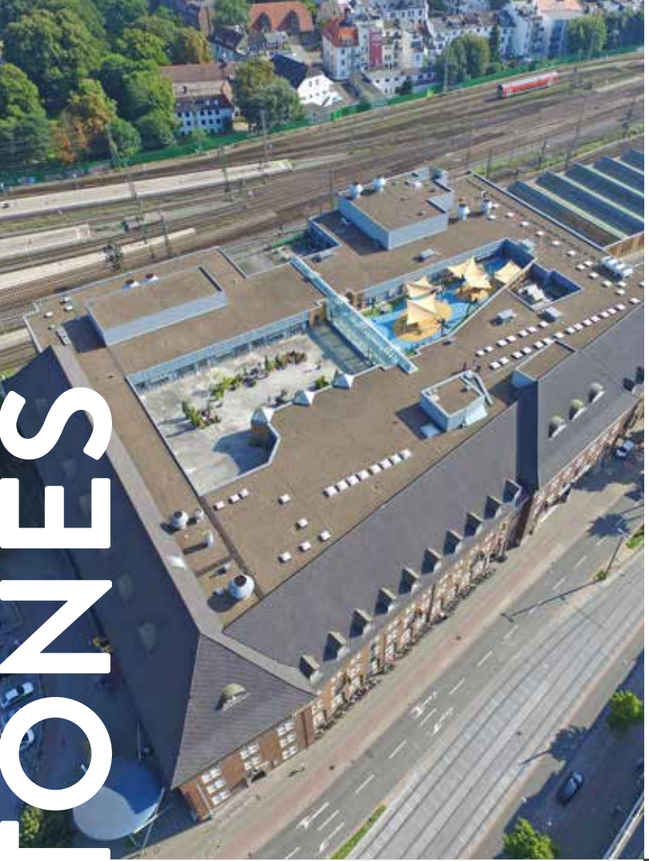
WITZELSTRASSE

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.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 5%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%



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
Projektmanager: Nicklas Keller

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

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 5%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 5%

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
Teamleitung: Melanie Gorris

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

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 5%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%

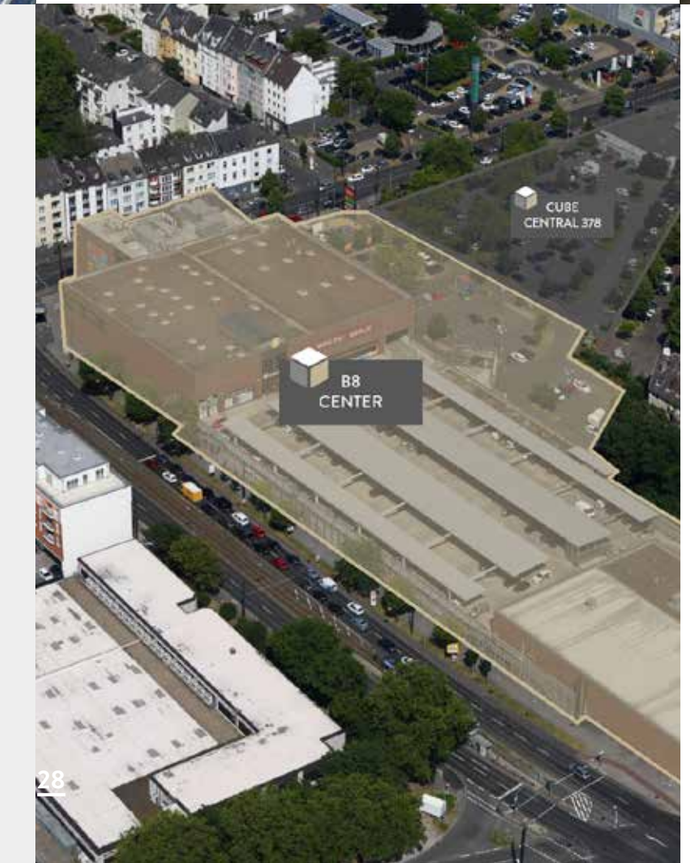
B8 CENTER

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

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

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 10%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%



CUBE RIVER 342

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. Baumanager: Ludger Butenweg

Die Fertigstellung erfolgt im Frühjahr 2022.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 90%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 80%

MILESTONES

FRANKFURT

Projektname: Frankfurt Niddagaustraße
Stadt: Frankfurt
Grundstücksfläche: ca. 3.000 m²
Wohnfläche: noch offen
Ankauf: April 2021
Baubeginn: Q3 2022
Fertigstellung: Q4 2023
Geschäftsführer Cube Real Estate Mitte: Sven Seipp
Projektmanager: Benedict Scholz

Der Projektentwickler setzt auf einen innovativen Mix aus unterschiedlichen Wohnformen und Wohnungsgrößen.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 25%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 5%

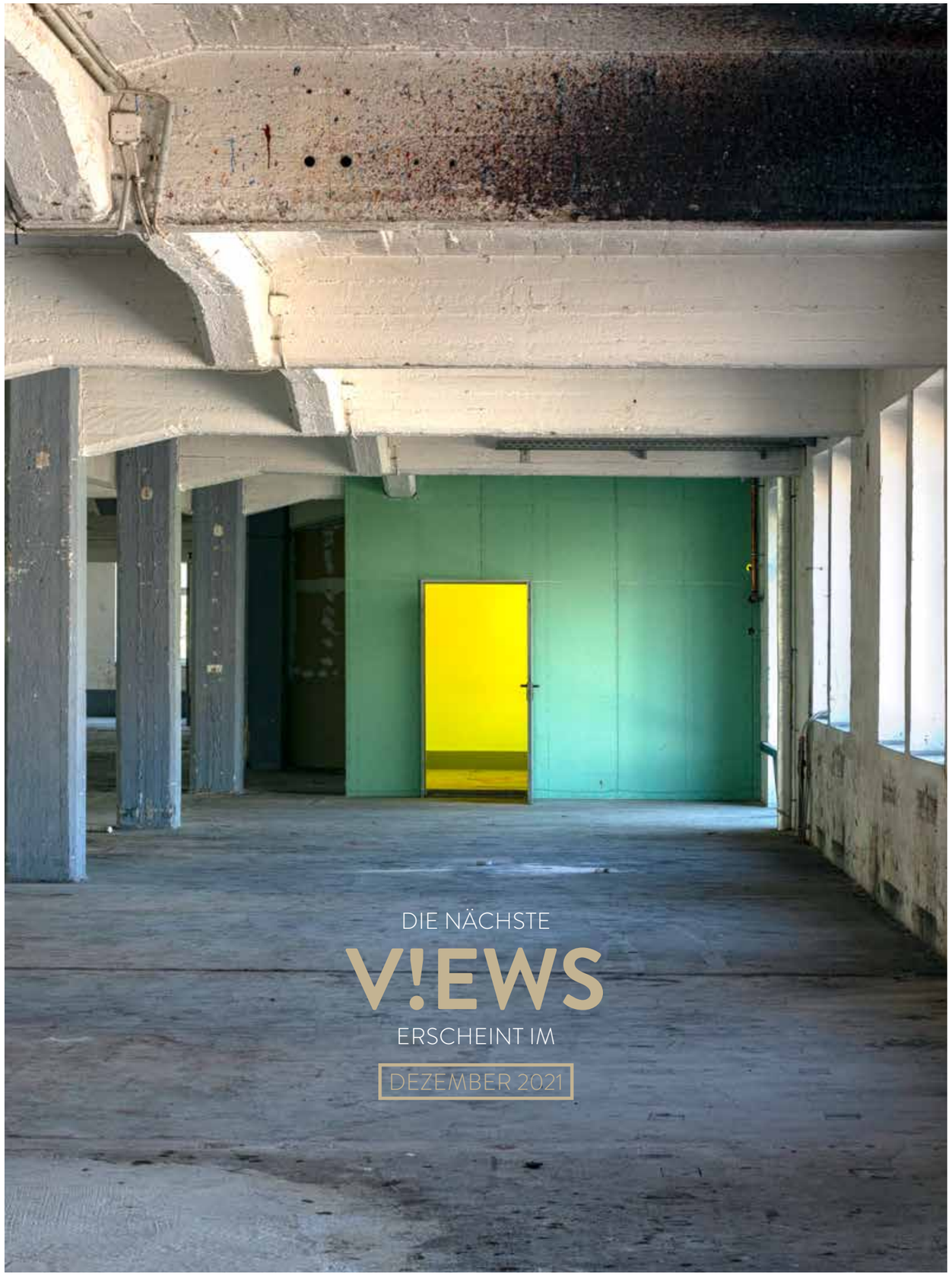
KÖLN

Köln: Brauwerk
Stadt: Köln
Grundstücksfläche: ca. 25.000 m²
Ankauf: Juli 2021
Wohnfläche: noch offen
Nutzung: Quartiersentwicklung
Bereichsleiter: Jean-Marc Fey

Highlights: Nachhaltigkeit im Bau sowie im Betrieb, insbesondere mit Blick auf den CO_2-Ausstoß, eine hohe städtebauliche und architektonische Qualität sowie eine offene und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Politik, der Verwaltung und der umliegenden Nachbarschaft.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 5%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%


DIE NÄCHSTE
V!EWS
ERSCHEINT IM
DEZEMBER 2021

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, Kathrin Jakob

Redaktion:
PR + Presseagentur Textschwester,
Düsseldorf

Design:
GOODWILLRUN GmbH, Köln

Bildnachweise:
S. 1, 3, 10, 11, 31: Anja Steinmann
S. 5, 7, 21: Stefan Gatzke
S. 8-9: iStock
S. 12-13: CUBE LIFE
S. 14-15: pulsschlag network GmbH
S. 15: HPP Architekten
S. 15: Ivette Wagner
S. 16, 17, 19, 20, 22-30: CUBE REAL ESTATE
S. 18-19: MVRDV
S. 24: kadawittfeld architekten
S. 30: Falcon Crest air & sound s.l. GmbH
S. 30: Savills Immobilien Beratungs-GmbH

cuberealestate