Das Magazin der
CUBE REAL ESTATE

Q4/2021

V!EWS

GEMEINSAM NEUES SCHAFFEN

Gemeinschaftswerk Flingern

„BESSER ALS EIN AIRBNB“

Zu Besuch bei Leonie in der Merziger Straße

WEG VOM ARCHIV, HIN ZUR CLOUD

Wie CUBE digitaler Vorreiter in der Baubranche werden will

GUDE UND MOIN

Wie läuft’s bei CUBE in Frankfurt und Hamburg?

EDITORIAL

JAHRESRÜCKBLICK? SOWAS VON GESTERN!

Liebe Leserinnen und Leser,

das Jahresende naht – Zeit für den klassischen Blick zurück? Nein, mit dieser neuen V!EWS-Ausgabe haben wir anderes vor: Wir blicken ins Jetzt und nach vorn, vor allem aber hinter die Kulissen.

Ins Jetzt holen Euch Sven Seipp und Carl von Stechow, die Geschäftsführer von den Cube-Standorten Mitte und Nord, die Euch erzählen, was in Frankfurt und Hamburg aktuell so los ist. Und auch Patrick Küppers, der Geschäftsführer der Property Services, gewährt Euch spannende Einblicke in die Arbeitswelt der Cube-Tochterfirma.

Vom Jetzt geht's auf direktem Weg ins Morgen: Was plant die 2CP Cube Capital Partners im kommenden Jahr? Und welche besondere Rolle spielen die Bürgerinnen und Bürger bei der Neugestaltung des B8-Centers in Flingern? Die Zukunft ist voller Fragen – manche davon konnten wir bereits in dieser Ausgabe beantworten.

Und schließlich blicken wir natürlich auch hinter die Kulissen: Ihr erfahrt, was unser Projektmanagement vom Baumanagement unterscheidet und wo die gemeinsamen Schnittstellen liegen. Außerdem stattet ihr ein paar Seiten weiter Praktikantin Leonie in ihrem gemütlichen neuen Zuhause in der Merziger Straße einen Besuch ab.

Ja, auch 2021 war ein besonderes Jahr. Vor allem aber war es gefüllt mit Geschichten, die wir in unseren zahlreichen V!EWS Ausgaben gesammelt haben. Und eins ist sicher: Auch 2022 wird es einiges zu erzählen geben!

Viel Spaß bei der Lektüre, wir lesen uns im nächsten Jahr wieder.

Herzlichst
Euer Tilman Gartmeier

INHALT

4
KOMMUNIKATION IST ALLES
Zusammenarbeit zwischen Projekt- und Baumanagement

5
WEG VOM ARCHIV – HIN ZUR CLOUD
Wie CUBE digitaler Vorreiter in der Baubranche werden will

6
„BESSER ALS EIN AIRBNB"
Zu Besuch bei Leonie in der Merziger Straße

8
GEMEINSAM NEUES SCHAFFEN
Gemeinschaftswerk Flingern

10
PROJEKTENTWICKLER GOES FONDSMANAGER
Status-Update der 2CP Cube Capital Partners

12
GUDE UND MOIN
Wie läuft's bei CUBE in Frankfurt und Hamburg?

14
DER HAUSMEISTER FÜR ALLE FÄLLE
Einblicke in die Arbeit der Cube Property Services

15
ZWISCHEN HÜHNERN UND TOMATEN
Was kann die Immobilienbranche von Selbstversorgern lernen?

16
CUBE WINE CORNER

17
UNSERE PROJEKTE WERDEN ZU MARKEN

17
MILESTONES

27
DER CUBE QUESTIONNAIRE

KOMMUNIKATION IST ALLES

Unsere Bereiche Projektmanagement und Baumanagement arbeiten bei der Realisierung der Bauvorhaben eng zusammen. Was zeichnet die beiden Bereiche aus? Und wo liegen die Schnittstellen? Stefan Ackermann, Teamleiter Projektmanagement, und Mentor Kastrati, Bauprojektleiter, betreuen zusammen das Projekt Cube Curve 468 in Köln-Kalk.

Stefan, wie würdest du die Aufgaben des Projektmanagers zusammenfassen?

Stefan: Der Projektmanager betreut den gesamten Lebenszyklus einer Projektentwicklung und ist nach Ankauf des Projekts für die erfolgreiche Projektrealisierung verantwortlich. Das bedeutet konkret: Sicherstellung des Planungs- und Baurechts, Klärung baurechtlicher und bautechnischer Fragestellungen in der Entwurfsplanung und im Genehmigungsprozess sowie Einhaltung der gesteckten Termin-, Kosten- und Qualitätsziele. Hierzu gehören auch die Abstimmung mit Nachbarn, Behörden und Planern, das Fortschreiben der Terminplanung, das Vertragsmanagement bis zum Erhalt des Baurechts, das Budget- und Kostencontrolling bis zum Projektende, das Erstellen von Reportings und Einholen interner Entscheidungen. Das Baumanagement ist eine wichtige Ergänzung zum Projektmanagement und trägt maßgeblich zum Projekterfolg bei.

An welchem Schritt in dieser Wertschöpfungskette steht das Baumanagement, Mentor?

Mentor: Vereinfacht kann man sagen: Das Baumanagement greift ab dem Zeitpunkt, an dem es um das Geschehen auf der Baustelle geht. Ziel unserer Arbeit ist es, das Bauprojekt so zu planen und abzuwickeln, dass die vereinbarten Termine und Kosten eingehalten werden. Neben Fristen und Kosten müssen wir auch sicherstellen, dass das geplante Bauwerk alle ästhetischen, energetischen und ökologischen Anforderungen seitens des Bauherrn und der Bauvorschriften erfüllt.

Stefan: In der Regel übernimmt das Baumanagement mit Beginn der Ausführungsplanung die operative Verantwortung zur Umsetzung der Baumaßnahmen; das betrifft die Leistungsphase 5 sowie die Bauausführung bis hin zur Abnahme der Bauleistungen. Hierbei kommt es zu einer Schnittmenge der Verantwortungsbereiche zum Projektmanagement in Bezug auf Kosten-, Termin- und Qualitätsziele. Das Projektmanagement ist auch nach Erhalt der Baugenehmigungen noch in der übergeordneten Verantwortung und tauscht sich intensiv mit dem Baumanagement aus.

Mentor: Das Projektmanagement tritt auch schon vor Leistungsphase 5 mit uns in Kontakt, holt sich Input und klärt Fragen wie: Passt der Kostenvoranschlag? Ist der Zeitplan realistisch umsetzbar? Nur so ist ein reibungsloser Übergang von Projektmanagement zu Baumanagement machbar.

Wie verlief die Zusammenarbeit von Bau- und Projektmanagement bei Cube Curve 468 in Köln?

Mentor: In Köln-Kalk verlief die Kommunikation zwischen Bau- und Projektmanagement sehr gut. Da das Team im Bereich Baumanagement neu aufgestellt wurde, mussten sowohl die Planung als auch Abläufe und Zusammenhänge optimiert werden. Hier hat uns das Team Projektmanagement rund um Stefan sehr unterstützt.

Stefan: Eine effektive Kommunikation zwischen beiden Bereichen ist für unseren Projekterfolg unerlässlich, diese gelang bei dem Bauvorhaben Cube Curve 468 sehr gut. Es ist zudem wichtig, dass sich das verantwortliche Projektteam von Projektmanagern, Baumanagern, Bauleitern und Kalkulatoren gegenseitig vertraut und Probleme offen angesprochen werden. Dies gewährleisten wir durch regelmäßig stattfindende Besprechungen und Teams-Calls. Zudem darf man die Bereiche Baumanagement und Projektmanagement nicht strikt voneinander getrennt betrachten. Wichtig ist, dass jedem im Team, unabhängig von der Funktion, bewusst ist, dass wir alle für das gleiche Ziel arbeiten. Hier haben alle im Team die richtige Einstellung.

WEG VOM ARCHIV, HIN ZUR CLOUD

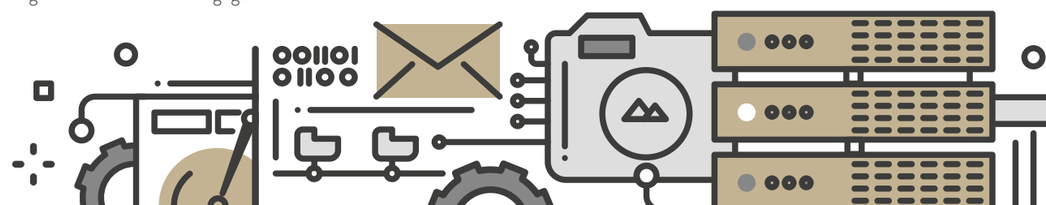
WIE CUBE DIGITALER VORREITER IN DER BAUBRANCHE WERDEN WILL

CUBE hat sich zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2026 zu 100% digital aufgestellt zu sein. Um diese ambitionierte Vision zu erreichen, bedarf es eines konkreten Handlungsplans. Bis zum Ende des Jahres hat sich die CUBE daher zum Ziel gesetzt, einen detaillierten Maßnahmenplan in den Bereichen Projektcontrolling, Vergabe, Rechnung und Zahlung und smarte Quartiersplanung umzusetzen. Zum Ende des 3. Quartals wurde bereits die Version 1.0 der Cube Digitalisierungsstrategie vorgestellt.

Dies beinhaltet dabei grundsätzlich folgende Ansätze: Bestehende Tools sollten effizienter und vom gesamten Team genutzt werden. Die Digitalisierung sollte bestehende Prozesse vereinfachen und Tools, die einen Mehrwert bieten und zudem keinen großen Implementierungsaufwand erfordern, sollten sofort genutzt werden. Konkret bedeutet das Folgendes: Die interne „Task-Force Digitalisierung“ analysiert, welche Probleme in den verschiedenen Abteilungen auftreten können, die dann durch digitale Tools gelöst werden. Dabei ist es einerseits wichtig zu überlegen, welches neue Tool für das gesamte Team sinnvoll ist und welches nur fachbezogene Probleme löst. Andererseits ist auch wichtig, Programme zu finden, die von allen verstanden werden und einfach zu bedienen sind. Um internes digitales Chaos zu vermeiden, sollte das komplette Team daher dieselbe Kommunikationsplattform für Meetings, den Informationsaustausch und die Arbeit in Arbeitsgruppen nutzen. Sprich: Alle nutzen Microsoft Teams. Gleiches gilt für die Ablage von Dokumenten. Weg vom Archiv, hin zur Cloud! Cloud-Dienste wie SharePoint in MS Teams machen es möglich, jederzeit von überall auf gemeinsame Dokumente zugreifen zu können. Ebenfalls spannend für das gesamte CUBE Team sind daher auch Plattformen, mit denen Verträge, Aufträge und Rechnungen verwaltetet und freigegeben werden. Übersichten zu Ausgaben und Budgets sind so immer auf dem aktuellen Stand und Bauherren, Architekten und Projektmanager können in Kostenplänen und Excel-Tabellen zeitgleich arbeiten. Einzellösungen für Fachbereiche, über die beispielsweise geeignete Handwerksbetriebe gefunden werden können oder welche bei der Liquiditätsplanung helfen erarbeitet das Digitalisierungsteam unter der Leitung von Fabian Gerdon mit den jeweiligen Fachverantwortlichen. „Die Herausforderung bei der Ausarbeitung einer digitalen Strategie ist es, dass fortlaufend neue, noch bessere Programme und digitale Kommunikationskanäle auf den Markt kommen. Tools, die heute aktuell sind, können in wenigen Jahren schon wieder von anderen Tools abgelöst worden sein“, erklärt Fabian Gerdon. Deswegen testet das Team kontinuierlich Demoversionen der Tools, um die jeweils passende Lösung für die CUBE auszumachen.

Bereits erreichte Ziele des digitalen Maßnahmenplans ist die Einführung von Alasco, einem zentralen, cloudbasierten Kostencontrolling Tool sowie die Optimierung der Laufwerks- und internen Kommunikationsstruktur über MS Teams welche bis Ende des Jahres abgeschlossen werden wird. Bis zum 4. Quartal 2021 konnte CUBE bereits große Schritte in Richtung Digitalisierung gehen und wird in Zukunft diesen Weg weiterbeschreiten. Darüber hinaus wird das Angebot an Schulungen für digitale Anwendungen fortlaufend vergrößert, um die Anwendung neuer Tools und das technische Know-how an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der CUBE weiterzugeben. Grundsätzlich gilt auch hier der Gedanke, dass alle Mitarbeitenden bei der Digitalisierungsstrategie von Anfang an abgeholt werden und die Möglichkeit zum aktiven Einbringen bei der Optimierung digitaler Prozesse haben.

Fabian Gerdon
treibt als Führungskraft die Digitalisierungsstrategie voran



„BESSER ALS EIN AIRBNB“

ZU BESUCH BEI LEONIE IN DER MERZIGER STRASSE

Als Leonie die Zusage für ein Praktikum bei Deloitte bekam, musste eine Wohnung in Düsseldorf her. Schnell wurde die Münchnerin auf einem Immobilienportal auf die Apartments in der Merziger Straße aufmerksam. Seit September wohnt sie nun in einem der insgesamt 111 Apartments. Mitnehmen musste die Studentin nicht viel, denn die CUBE Life Apartments sind voll möbliert und mit Liebe zum Detail eingerichtet. Leonie ist glücklich, dass es diese Möglichkeit für ein Wohnen auf Zeit gibt: „Es wäre total aufwendig gewesen, eine Wohnung für sechs Monate zu finden und einzurichten. So habe ich nur meine wichtigsten Basics mitgenommen und kann diese auch immer mal austauschen, wenn ich am Wochenende zurück nach München fahre.“

Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt, findet Leonie: „Mit familiärer Unterstützung oder einem Werkstudentenjob sind die Apartments auf jeden Fall auch für junge Leute bezahlbar und je nach Ausstattung gibt es Preisunterschiede bei den Zimmern.“ Leonie hat sich für ein Apartment der Business-Line entschieden.

Auf 22 m² werden ihr neben Bett, Schreibtisch und eigenem Bad eine Einbauküche samt Spülmaschine, ein Sofa mit TV und sogar ein eigener kleiner Balkon geboten. Neben integriertem WLAN und einem per App bedienbaren Waschsystem ist auch die Lage für Leonie ein absoluter Pluspunkt. Von der Merziger Straße aus erreicht man zu Fuß zahlreiche Einkaufsmöglichkeiten, Bars und Cafés sowie den Campus der Hochschule HSD, mit der Straßenbahn oder S-Bahn ist man in einer Viertelstunde am Hbf. oder in der Innenstadt. Zur Arbeit kann Leonie zu Fuß laufen, wofür sie sehr dankbar ist, denn so entdeckt sie noch ein bisschen mehr von ihrer neuen Heimat, in der sie sich sehr wohlfühlt. Dazu trägt auch das sichere und unkomplizierte Wohnen im CUBE Life

Apartment bei. „Es gibt einem ein besseres Gefühl als beispielsweise ein Airbnb von einer fremden Person, bei der man oft gar nicht weiß, wer genau dahintersteckt. Da fühlt man sich bei einem seriösen Anbieter wie CUBE Life einfach sicherer und wenn doch mal etwas sein sollte, weiß man sofort, wen man kontaktieren muss.“

Die Zielgruppe im Wohnheim ist sehr gemischt. Neben zahlreichen Studierenden nutzen auch Berufspendler oder die sogenannten Young Professionals, zu denen auch Leonie gehört, das Angebot von CUBE Life. Ihre Nachbarn trifft Leonie auf dem Flur, im Aufzug oder in den Waschräumen, in ihrem Apartment kann sie nach Feierabend aber voll und ganz ihre Privatsphäre genießen. Am Abend kocht sie gerne, um vom stressigen Arbeitsalltag abzuschalten und den Tag ausklingen zu lassen. Das Wochenende nutzt sie dann, um die schönen Seiten der Rheinmetropole zu entdecken; besonders die warmherzige Kultur der Düsseldorfer, deren Mentalität für sie doch ganz anders ist als die der Münchener, genießt sie sehr. Zu ihren Favoriten in Düsseldorf zählen die turbulente und bunte Altstadt, die schicken Bars im Medienhafen und natürlich das Herzstück der Stadt, die Königsallee. Im März geht es für Leonie wieder zurück nach München, der Masterabschluss steht an. Auf ihre Praktikumszeit in Düsseldorf blickt sie aber bereits jetzt schon positiv zurück: „Ich durfte viele spannende Kontakte knüpfen, eine tolle Stadt kennenlernen und mich persönlich weiterentwickeln. Die Möglichkeit, dabei ein eigenes möbliertes Apartment zu beziehen, bei dem Sicherheit und Komfort geboten werden, finde ich großartig. Das hat meinen Umzug um einiges erleichtert.“

GEMEINSAM NEUES SCHAFFEN

GEMEINSCHAFTS WERKFLINGERN

Auf dem Areal des B8-Centers in Düsseldorf-Flingern soll ein nachhaltiges, gemischt genutztes Stadtquartier entstehen. Um die Nachbarschaft in dem Viertel aktiv in die Neugestaltung des Geländes miteinzubeziehen, hat sich CUBE für ein kooperatives Planverfahren entschieden. Thore Marenbach betreut mit der internen Tochtergesellschaft Cube Land Development das Verfahren, das unter dem Namen GemeinschaftsWerk Flingern im Oktober gestartet ist.

Thore, warum hat sich CUBE bei dem Projekt für diese Art des Verfahrens entschieden?

Thore: Wir sind bei der Quartiersentwicklung an der Kiefernstraße anfangs auf viel Gegenwind aus dem Viertel gestoßen und haben dort gemerkt, wie wichtig es ist, die Nachbarschaft aktiv miteinzubeziehen. Als Projektentwickler ist es auch unser Anspruch, zu verstehen, was vor Ort gebraucht wird und wie die Anwohnenden ihren Stadtteil wahrnehmen. Das ist eine wesentliche Grundlage, um gemeinschaftlich den Standort positiv zu entwickeln. In der Immobilienbranche findet darüber hinaus auch gerade ein Umdenken statt – weg von klassischen Architektenverfahren, hin zu mehr Transparenz und Beteiligung der Öffentlichkeit. Jeder, der Infos zu dem Projekt haben oder gute Ideen einbringen möchte, findet einen Zugang zu uns.

Wie läuft ein solches kooperatives Planverfahren ab?

Thore: An insgesamt vier Tagen zwischen Oktober und Januar treffen wir uns mit Nachbarinnen und Nachbarn, Düsseldorferinnen und Düsseldorfern, Initiativen und potenziellen Mieterinnen und Mietern und entwickeln erste Ideen für die Zukunft des B8-Centers. Um möglichst viele Leute mit an Bord zu holen, haben wir vorab mehrere tausend Flyer verschickt und auch über die Presse, die sozialen Medien oder unsere Website auf das GemeinschaftsWerk Flingern aufmerksam gemacht. Bei den Planungstreffen haben wir uns Fragen gestellt wie: „Was braucht ihr in Flingern?“ oder „Wie sollte eine ideale Stadt aussehen?“ Im Zuge der ersten zwei Veranstaltungen im Oktober hat das

Planungsteam, bestehend aus dem Architektenbüro MVRDV, den Landschaftsarchitekten Lola und der Planersozietät, Ideen und Meinungen gesammelt, um diese in der dritten Veranstaltung, der Entwurfswerkstatt, zu konkretisieren und gemeinsam mit den Beteiligten in städtebauliche Entwürfe zu gießen. Ende Januar 2022 wird sich eine Empfehlungskommission auf Basis der daraus entstandenen Entwürfe von MVRDV für einen finalen Entwurf entscheiden. Zu diesem Empfehlungsgremium gehören Fachplanerinnen und Fachplaner, Beteiligte der Verwaltung und Politik, Bürgerinnen und Bürger und die Cube Real Estate als Investorin. Im anschließenden Bebauungsplanverfahren wird dann nach den Regeln des Baugesetzbuches mit erneuter Öffentlichkeitsbeteiligung Baurecht für das Bauvorhaben geschaffen.

Stößt so ein Vorhaben auch auf Kritik?

Thore: Kritik gibt es bei jedem Projekt, vor allem wenn man schon lange bestehende Strukturen in Frage stellt. Wir haben für das Projekt bewusst das Planungsteam selbst gewählt – das stößt an der einen oder anderen Stelle durchaus auf Kritik. An sich ist das Ziel bei jedem Großprojekt natürlich, so viele Leute wie möglich für das Projekt zu begeistern, das sorgt für breite Unterstützung und potenziell für einen reibungsloseren Verlauf bei der weiteren Umsetzung. Die Entwickler, Investoren, die Nachbarschaft und die Politik sollten an einem Strang ziehen, um solch ein großes Projekt optimal realisieren zu können. Durch unser Beteiligungsverfahren an der Erkrather Straße ist die Verwaltung uns gegenüber sehr positiv gestimmt und freut sich, dass wir aktiv den Dialog mit der Nachbarschaft suchen. Natürlich bringt das Verfahren auch ein gewisses Risiko mit sich, die Vorgehensweise ist neu und viele Entwickler suchen gerade nach Modellen, wie den veränderten Ansprüchen Rechnung getragen werden kann. Es gibt bisher kaum vergleichbare Projekte, alle üben sich gerade in neuen Planverfahren, da schaut uns also die Branche durchaus auf die Finger.

www.gemeinschaftswerk-flingern.de

PROJEKTENTWICKLER GOES FONDSMANAGER

STATUS-UPDATE 2CP CUBE CAPITAL PARTNERS

CUBE hat Anfang des Jahres die Tochtergesellschaft 2CP Cube Capital Partners AG ins Leben gerufen. Sie soll institutionellen Investoren ermöglichen, über eigene Fonds Investitionen in der Asset-Klasse „Kompakte Wohnformen“ zu tätigen. Der Vorstand der Gesellschaft besteht aus Markus Rohmann und Thorsten Näbig.

Immer mehr Projektentwickler nutzen ihre Erfahrung und ihr Wissen, um mithilfe eines selbst aufgelegten Immobilienfonds ihre Projekte nach der Fertigstellung auch in der Betriebsphase zu begleiten. So wird das Objekt nicht in fremde Hände gegeben, sondern weiterhin durch den Projektentwickler gemanagt. Dabei wird institutionellen Investoren die Möglichkeit geboten, in eine früh festgelegte Projektpipeline zu investieren. Das Kapital wird allerdings erst nach der Fertigstellung der Objekte abgerufen, was für die Anleger zwei Vorteile mit sich bringt: Das Investitionsrisiko ist niedrig, gleichzeitig werden von Anfang an stabile und langfristige Erträge erzielt. Auch der Projektentwickler profitiert von der Auflage des sogenannten Bestandsfonds: Die Wertschöpfungskette wird erweitert. Das motiviert den Projektentwickler, das Bauprojekt über den gesamten Lebenszyklus hinweg zu betrachten und beispielsweise neue Technologien oder nachhaltige Baustoffe zu verwenden, um auch in der Betriebsphase möglichst geringe Bewirtschaftungskosten zu haben. Das kommt wiederum den langfristigen Investoren zugute.

Die Tochtergesellschaft 2CP Cube Capital Partners AG (2CP) wurde Anfang des Jahres 2021 gegründet, um institutionellen Investoren Investments in eine Pipeline von Immobilien im Bereich kompakter Wohnformen zu ermöglichen. Hierbei sind Studierende, Berufsanfänger sowie Young Professionals die Hauptzielgruppe. In Zukunft sollen weitere Fonds in anderen Asset-Klassen wie zum Beispiel Stadtquartiere folgen.

„Das vergangene halbe Jahr verlief sehr positiv. Wir haben innerhalb kürzester Zeit den Fonds „Spaces 2 Stay I“ zusammen mit der HANSAINVEST als Service-KVG aufgelegt und bereits im August die Vertriebszulassung erhalten. Parallel haben wir einen Placement Agent identifiziert, der hervorragend zur CUBE passt und uns ab Ende dieses Jahres bei der Vorbereitung und Akquisition der institutionellen Investoren unterstützt.

2CP
CUBE CAPITAL PARTNERS

Gleichzeitig haben wir mit Cube Real Estate eine Projektpipeline definiert und diese als Seed-Portfolio für die Akquisition von Kapital für den Fonds bestimmt“, erklärt Markus Rohmann, Vorstandsvorsitzender der 2CP. Im ersten Quartal des neuen Jahres sollen erste Investoren im Rahmen einer Roadshow besucht werden, um sie für die Zeichnung des Fonds zu gewinnen. Im Frühjahr und Sommer 2022 sollen bereits die ersten zwei Objekte in Düsseldorf und Leverkusen angekauft werden. Für diese Ankäufe wurde bereits eine Due-Diligence-Prüfung für den Fonds durchgeführt – das Ergebnis war positiv. Die Transaktionen können folglich direkt nach den Kapitalzusagen erfolgreich umgesetzt werden.

„Wir sind uns sicher, dass wir mit den anvisierten Immobilien eine gute Vermietungsquote erzielen können. In den Objekten, die 2CP von CUBE erwirbt, stecken das Know-how aus der Projektentwicklung sowie die Erfahrungen in der Objektbetreuung durch die Tochterfirmen Cube Life und Cube Property Services. Davon profitieren die Investoren der Fonds von 2CP, die nachhaltige und attraktive Erträge erwarten können“, sagt Markus. „Sofort nach den ersten Kapitalabrufen bei den Investoren erwirtschaftet der Fonds Rendite, worüber wir uns sehr freuen. Neben den Projekten des Seed-Portfolios schauen wir uns auch weitere Projekte auf dem Markt an, zum Beispiel in Köln und Darmstadt. Unser Fokus bleibt allerdings auf NRW gerichtet. Bei attraktiven Objekten können wir uns jedoch gut vorstellen, auch in anderen Bundesländern anzukaufen.“

www.2c-p.de

KOLUMNE

KNALLT ES BALD TEURER?

Manchmal schleicht es sich heran, um dann mit einem großen Aufschlag mittendrin zu sein: Wer hätte vor einiger Zeit gedacht, dass Kaffeekränzchen energetisch aufgeladen werden? Das Vergleichsportal Verivox gab die Erklärung dazu. Private Haushalte mussten im Oktober so viel für Heizung, Strom und Sprit bezahlen wie noch nie. Das sorgt natürlich für populistische Debatten, manch einer fordert gar, „den Bürgern müsse entgegengekommen werden“. Nur wie genau, bleibt eine wage Nebelschwade.

„Energie ist ewige Freude“, schrieb einst der Dichter William Blake nieder. Auf diese Idee würde heute wohl kaum einer kommen. Obwohl es doch – und „eigentlich“ ist an dieser Stelle das richtige Füllwort – so einfach wäre. Natürlich wird es bei Bestandsimmobilien etwas schwieriger, aber trotzdem machbar sein. Bei neuen Entwicklungen dürfte sich die Frage auf keinen Fall stellen: Für Eigentümer und Mieter bedarf es der Effizienz, wenn es um die Versorgung mit Wärme, Kälte, Strom und Licht geht. Das gilt nicht nur für die heimischen vier Wände, sondern auch für den schnöden Büroalltag, für die Arztpraxis oder den Kindergarten.

Da geht es dann nicht mehr um einen Mietendeckel, sondern um eine Energie-Preisbremse. Wie auch immer diese aussehen soll. Fakt ist: Dynamik und Wille gehören dazu, wenn Besserung das Ziel ist. Dafür sollte mehr gemacht und probiert, weniger theoretisch bedacht werden. Dass diese Vorgehensweise zum einen entgegen „üblicher“ Denkmuster gestrickt sein muss und zudem möglichst früh in jedem Projekt implementiert sein sollte, darüber sollte man eigentlich kein Wort mehr verlieren müssen. Eigentlich! Die Praxis zeigt, dass in der Theorie vieles einfacher und leichter geht.

Ivette Wagner
Geschäftsführerin
IMMOCOM

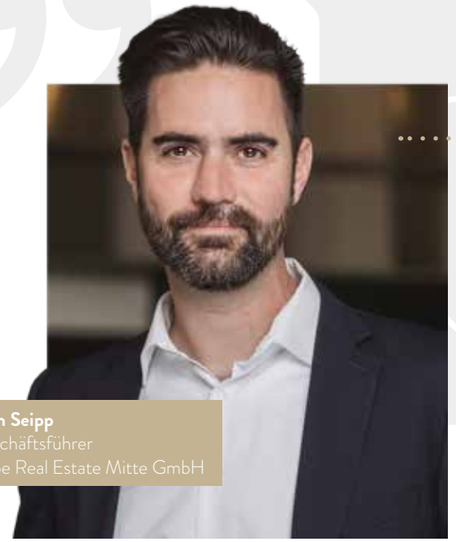
GUDE UND MOIN

WIE LÄUFT'S BEI CUBE IN FRANKFURT UND HAMBURG?

Statement Sven Seipp, Geschäftsführer Cube Real Estate Mitte GmbH: „Wir dürfen uns am Standort Mitte gleich über zwei besondere Projekte freuen, die wir 2021 identifizieren und ankaufen konnten. In Frankfurt-Rödelheim haben wir ein bisher als Büroobjekt genutztes ca. 7.000 m² großes Bestandsgebäude erworben, das historisch in ein größeres ehemaliges Gewerbe-Quartier eingebunden ist, die sogenannte Torpedofabrik. Ganz in der Nähe des Quartiers befinden sich als Zulauf des Mains der Fluss Nidda, der Brentanopark und das gleichnamige Freibad. Das Viertel zeichnet sich durch einen Mix aus Wohnen, Nahversorgung und sozialen Einrichtungen und Schulen aus, ist optimal an den öffentlichen Nahverkehr angebunden und bietet, obwohl man von hier aus schnell in der Innenstadt ist, zugleich auch einen unmittelbaren Zugang zur Natur. Rödelheim erlangte vor allem in den 90ern größere Bekanntheit durch die dort ansässige deutschsprachige Rap-Szene rund um 3P und das dazugehörige Brennpunkt-Image. Unser Projekt wird den sanften Transformationsprozess der vorhandenen Bausubstanz des prosperierenden Kiezes positiv unterstützen und auch die formulierten Erneuerungsziele der lokalen Behörden im besten Sinne flankieren. Dafür bürgt der Standort Cube Real Estate Mitte. Wir planen dort einen generationen- und lebensstilübergreifenden Wohnungsmix und wollen aus den vorhandenen, ungenutzten Büroflächen Wohnungen schaffen. Im Erdgeschoss bietet eine gewerblich genutzte Teilfläche Platz für eine Einrichtung der ärztlichen Grundversorgung, an der es in der Umgebung fehlt. In den größeren Maisonettewohnungen im Erdgeschoss in Verbindung mit dem ersten Obergeschoss und einem Gartenanteil sowie in den oberen Geschossen mit Blick auf die Skyline Frankfurts können Familien wohnen. In den mittleren „Sandwich-Etagen" ist Platz für schöne Einheiten, die perfekt auf Studierende und Auszubildende zugeschnitten sind. Im Hinblick auf diese Einheiten sind wir schon in Gesprächen mit großen Betrieben in der Nähe.

Unser zweites Projekt befindet sich in Mannheim, im schönen Stadtteil Neckarstadt. Dort konnten wir ebenfalls ein Bestandsgebäude in Ensemble-Qualität mit etwa 30.000 m² Gebäudefläche erwerben, das aktuell gewerblich genutzt wird. In Teilen des Areals wollen wir auch in der Zukunft die bestehende und eingeführte Nutzung weiterführen, andere, derzeit zum Teil nicht genutzte Gebäudeteile aber umbauen und umnutzen. Ziel ist es hierbei, ein gemischt genutztes Areal zu entwickeln, welches sich durch ein lebendiges Leben in den Innenhöfen auszeichnet – ähnlich wie zum Beispiel die Hackeschen Höfe in Berlin. Hierfür suchen wir im nächsten Jahr auch weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich unter anderem mit den Local Heroes in Mannheim beschäftigen sollten, die wir gerne als Mieterinnen und Mieter – mindestens für die Hofbereiche – gewinnen wollen. Aktuell sind wir am Standort Mitte zu viert und identifizieren fleißig weitere Projekte im Raum Frankfurt und Umgebung. Die aktuell laufenden Projekte in Frankfurt und Mannheim gehören zur Königsklasse der Projektentwicklung – „Bauen im Bestand" – und ich freue mich sehr auf die abwechslungsreichen und schönen Aufgaben im kommenden Jahr."

CUBE HEADQUARTER
Leverkusen



Sven Seipp
Geschäftsführer
Cube Real Estate Mitte GmbH

CUBE STANDORT NORD
Hamburg

CUBE STANDORT MITTE
Frankfurt am Main

Carl von Stechow
Geschäftsführer
Cube Real Estate Nord GmbH

Statement Carl von Stechow, Geschäftsführer Cube Real Estate Nord GmbH: „Hamburg ist eine beliebte Stadt und damit ein umkämpfter Immobilienmarkt. Wir glauben aber, dass wir mit unseren speziellen CUBE-Konzepten dennoch am Markt mitmischen und die Großen angreifen können. In Bremen konnten wir unser erstes Objekt in zentraler Lage akquirieren. Direkt neben dem Bremer Hauptbahnhof planen wir, eine alte Gleishalle der Deutschen Post umzubauen. Auf rund 21.000 m² Wohnfläche sollen vor allem Wohnungen, kompakte Apartments, aber auch Gewerbeflächen entstehen. In der Hansestadt Bremen ist, wie in vielen deutschen Großstädten, die Nachfrage vor allem junger Leute nach bezahlbarem Wohnraum hoch. Diese Nachfrage wollen wir bedienen. Beginn der Bauarbeiten ist für Sommer 2023 geplant, die Fertigstellung für Ende 2025 anvisiert.

Aktuell besteht unser Team im Norden aus drei Mitarbeitern, ich selbst bin seit März 2021 an Bord. Niklas betreut als Projektmanager unser Objekt in Bremen, Mia unterstützt im Bereich Business Development das Team in vielerlei Hinsicht, beobachtet den Markt und recherchiert interessante Immobilienangebote in Studentenstädten wie Kiel, Hannover oder Lübeck. Perspektivisch wollen wir im nächsten Jahr das Team vergrößern und weitere Projekte in Norddeutschland realisieren. Hamburg ist reich an innovativen Architekturprojekten, da ist zum Beispiel das Roots, das höchste Holzhochhaus Deutschlands, oder das Luxushotel Fontenay direkt an der Alster. In Zukunft werden wir als CUBE Standort Nord selbst für innovative Projektentwicklungen in Hamburg stehen."

DER HAUSMEISTER FÜR ALLE FÄLLE

Auf der wenig zufriedenstellenden Suche nach einem zuverlässigen Hausmeisterservice für unsere Immobilien reifte die Idee, einen eigenen Objektdienstleister zu gründen. Cube Property Services bietet seit 2016 ein breites Spektrum an Dienstleistungen im Facility-Management. Seit September ist Patrick Küppers dort Geschäftsführer und kümmert sich maßgeblich um das Wachstum unserer Tochterfirma.

Ein guter Hausmeister kümmert sich um den Gesamtzustand einer Immobilie; er sorgt dafür, dass die Heizung funktioniert, der Rasen gemäht, der Müll geleert und im Winter der Schnee geräumt wird. Mit der Tochterfirma Cube Property Services GmbH (CPS) sorgt CUBE seit mittlerweile fünf Jahren für Liegenschaften in einwandfreiem Zustand. Im September kam Patrick Küppers als neuer Geschäftsführer zur CPS. An der Seite von Bernd Hütter leitet er das Unternehmen, das aktuell aus vier Mitarbeitenden im Office und vier Hausmeistern/Gebäudetechnikern besteht. „Mich reizt es, neue Strukturen aufzubauen", sagt Patrick, der zuvor im Site-Management eines internationalen Unternehmens tätig war und dort ein Team von rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verantwortet hat. Zu seinen Hauptaufgaben zählt die Akquise von neuen Projekten. Zurzeit betreut CPS rund 30% externe Kunden, die restlichen 70% sind Objekte der Mutterfirma Cube Real Estate. Das soll sich zukünftig ändern. Mit mehr Mitarbeitenden soll das externe Geschäft ausgebaut werden.

Ab Januar übernimmt CPS die Objektbetreuung des B8-Centers in Düsseldorf-Flingern.

„Wir können das B8-Center mit unseren Dienstleistungen aufwerten", meint Patrick. Für das Einkaufszentrum ist CPS als technischer bzw. infrastruktureller Manager zuständig, kümmert sich also um die technischen Anlagen wie die Heizung oder die Brandmeldeanlage und deren Wartung sowie die Reinigung der Außenanlagen.

Auch bei künftigen Projekten bleibt der Fokus auf Objekten im Raum Köln-Bonn, Leverkusen und Düsseldorf. „Gerade bei Fachmarktzentren sehen wir großes Potenzial. Sie sind oft gut an die Autobahn angebunden, das erleichtert unseren Mitarbeitenden die Hin- und Rückfahrt und spart enorm viel Zeit. Dasselbe gilt für Industrieparks", sagt Patrick.

Die Pläne für 2022? „Wir wollen unsere Dienstleistungen ausbauen und weitere Hausmeister einstellen, die künftig die Fremdfirmen für die Wartungen selbst koordinieren und fest für ein Objekt eingesetzt werden. Das führt zu einer größeren Identifikation und zu besserem Service."

www.cube-property.services

Patrick Küppers
Geschäftsführer
Cube Property Services GmbH

ZWISCHEN HÜHNERN UND TOMATEN

Ralf Roesberger erzeugt bei sich zu Hause so viel an Nahrungsmitteln, dass eine vierköpfige Familie davon leben kann. Was auf den ersten Blick außergewöhnlich klingt, ist für den 57-jährigen Rommerskirchener seine ideale Lebensform, um dem Konsum zu entfliehen und zurückzukehren zur Natur. Auf seinem YouTube-Kanal erzählt er knapp 250.000 Followern von seinen Erfahrungen und gibt sein Wissen weiter. Wir haben uns mit ihm unterhalten und erfahren, wie es wirklich ist, als Selbstversorger zu leben, und warum die Immobilienbranche einiges davon lernen kann.

Cube: Was genau ist überhaupt eine Selbstversorgerin oder ein Selbstversorger?

Roesberger: Tatsächlich gibt es nicht den einen „Selbstversorger". Das Ganze ist immer eine Sache der Interpretation. Manche Menschen bauen Kräuter auf dem Balkon an und meinen, dass das schon als Selbstversorgung zählt. Das finde ich auf jeden Fall zu wenig. Ich persönlich definiere das Leben als Selbstversorger so, dass ich so viele Kalorien selbst produzieren kann, dass davon meine Familie und ich leben könnten – in der Theorie. Im Endeffekt essen wir nicht ein ganzes Glas Honig am Tag. Alles, was darüber hinausgeht, ist in meinen Augen bereits Landwirtschaft.

Cube: Das klingt nach einer Menge Arbeit! Wie lange leben Sie schon so?

Roesberger: Angefangen habe ich, als wir vor zehn Jahren aufs Land gezogen sind. Nach und nach wurde es dann immer mehr, was ich selbst angebaut habe, und irgendwann war ich dann so weit, dass ich nicht nur Obst und Gemüse im Garten hatte, sondern auch Hühner, Bienen und so weiter. Da ist dann auch die Idee mit dem YouTube-Kanal entstanden. Eigentlich habe ich damit nur aus Neugier angefangen, aber tatsächlich haben sich mehr Menschen für das Thema interessiert, als ich dachte. Und um auf Ihren Kommentar zu antworten: Ja, eine Menge Arbeit ist es auf alle Fälle. Länger als eine Woche am Stück können wir nicht in den Urlaub, sonst gehen die Pflanzen und Tiere ein.

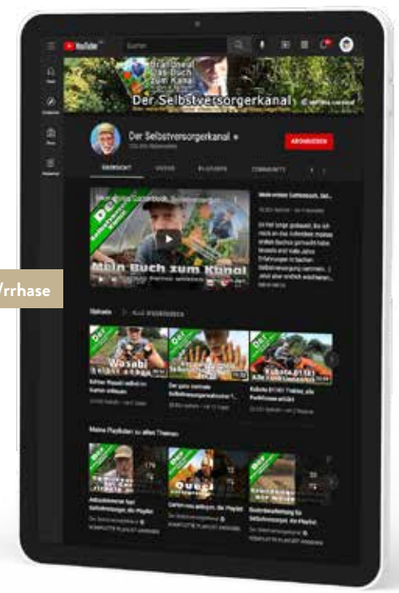
Cube: Wird der Trend der Wohnform „Selbstversorger" in den nächsten Jahren zunehmen?

Roesberger: Populärer geworden ist diese Form des Lebens in der letzten Zeit auf jeden Fall. Ob es in Zukunft so weitergeht, kann ich nicht sagen. Zum Massenphänomen werden Selbstversorger vermutlich aber nie werden. Die meisten Menschen legen ihren Fokus eher auf materielle Güter, Urlaube und andere Dinge. Einen Selbstversorger-Haushalt zu führen, kostet Zeit und macht viel Arbeit. Das wollen sich die wenigsten zumuten. Aber ich denke, der Wunsch nach Nachhaltigkeit und danach, auf gewisse Art und Weise zur Natur zurückzukehren, wird wahrscheinlich weiterhin relevant für die Gesellschaft sein.

Cube: Kann die Immobilienbranche irgendwas von Selbstversorgern lernen?

Roesberger: Auf jeden Fall! Wenn ich über meine Wunschvorstellung nachdenke, dann müssten Neubauten deutlich mehr Platz für Gärten und die Natur haben. Es ist natürlich nicht so einfach, das überall umzusetzen. Grundsätzlich würde ich aber empfehlen, nach Möglichkeit nachhaltig zu planen und zu denken und auf den Wunsch der Menschen einzugehen, nachhaltig leben zu wollen. Im Grunde kann jeder einen kleinen Teil dazu beitragen – und sei es nur durch die angebauten Tomaten auf dem Balkon.

/rrhase



CUBE WINE CORNER

WEIHNACHTS-EDITION

In dieser Ausgabe verraten uns unsere Kollegin Julia Reinartz und unser Kollege Thorsten Näbig, welche Weine in der Weihnachtszeit bei ihnen nicht fehlen dürfen. Ob sie im Handel noch zu finden sind, überlassen wir diesmal dem Zufall.

Thorsten: „Tatsächlich war das Weihnachtsfest bei meinen Eltern zu Hause über das Jahr hinweg im Grunde der einzige Anlass, zu dem Wein getrunken wurde. Mit dem Begriff „Terrassenwein“ hätte mein Vater wenig anfangen können – zum Grillgut wurde schließlich Bier der lokalen Fiege-Brauerei kredenzt!

Der Vorteil – bei niedriger Trinkfrequenz ist die Halbwertszeit von einmal erstandenen Weinen natürlich deutlich höher … Und so haben sich bei der Kellerauflösung des Elternhauses diese beiden alten Schätzchen aus dem Anbaugebiet Bordeaux gefunden.“

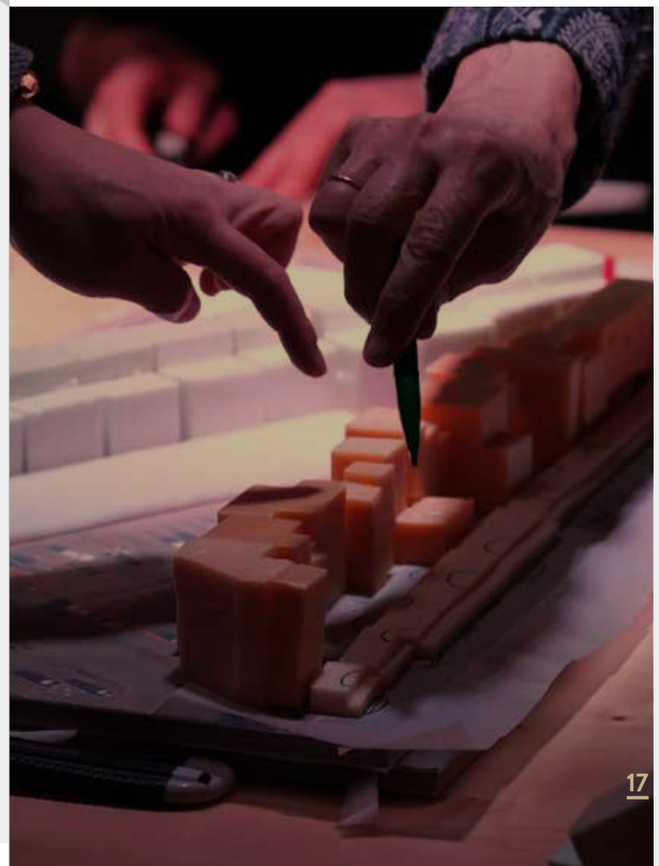
Julia: In Beilstein, einem der schönsten Orte an der Mosel – auch Dornröschen der Mosel genannt – bin ich auf diesen Wein gestoßen. Seit ich mit Freunden in einem historischen Gewölbekeller in einem der besterhaltenen Zehnthäuser an einer Weinprobe teilgenommen habe, gehört dieser Wein auch zu unserem Weinvorrat.

Er ist lieblich, ähnelt einem Traubensaft und nein, er bereitet keine Kopfschmerzen :-) Der Dornfelder passt zu heißen Sommertagen, aber eben auch zur kalten Winterzeit. So trinken wir ihn gerne in der Vorweihnachtszeit und auch am Heiligen Abend im Kreise der Familie. Für mich eine absolute Empfehlung, er versüßt allen dann das Warten auf das Christkind.

UNSERE PROJEKTE WERDEN ZU MARKEN

All unsere Projekte haben eine eigene DNA und einen eigenständigen Charakter und unterscheiden sich in vielerlei Hinsicht. Von der Lage über Nutzungsformen, Größe, Ausstattung oder der Personengruppen, die wir damit erreichen wollen. Jetzt machen wir sie zu eigenständigen Marken, geben ihnen ein Image, mit dem sich unsere Zielgruppen identifizieren können. Denn Marken stiften Identität, schaffen eine Wiedererkennung und rufen Emotionen und Bindungen hervor.

Unsere Marken spiegeln die Projektmerkmale wider – im Namen und im Logo sowie einem eigenen Corporate Design, in dem Schriften, Farben, Designelemente und die Bildsprache definiert werden. Damit werden sie unverwechselbar, eigenständig und begehrlich. Welche Projekte es bereits geschafft haben – finden Sie es heraus!



CUBE CENTRAL 378

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset X GmbH
Postanschrift: Erkrather Straße 179-189, 191, Düsseldorf
BGF (gesamt): ca. 28.000 m²
Grundstücksfläche: ca. 6.100 m²
Nutzfläche: ca. 13.000 m²
Nutzungsarten: Quartier mit vielseitigen Wohnmöglichkeiten, Gewerbeflächen, Büro, durch die Nachbarschaft geprägter Gebäudebereich für Gemeinschaft und Kultur
Projektankauf: November 2017
Baubeginn: voraussichtlich 2022
Fertigstellung: voraussichtlich 2024
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Kai Lingemann
Projektmanager/in: Tatjana Reinhardt
Sen.Bauprojektleiter/in: Ludger Butenweg

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 40%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

MILESTONES

CUBE FACTORY 577

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset IV GmbH & Co. KG
Postanschrift: Fakultätsstraße, Leverkusen
BGF (gesamt): ca. 47.600 m²
Grundstücksfläche: ca. 21.000 m²
Nutzfläche: ca. 22.000 m²
Nutzungsarten: Büro, Gastronomie, Gewerbe, Apartments, Eigentumswohnungen, Parkhaus
Projektankauf: Juni 2016
Baubeginn: Januar 2019
Fertigstellung: voraussichtlich 2024
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Melanie Gorris
Projektmanager/in: Maurice Lierschaft, Peter Matheja
Bauprojektleiter/in: Jens Hedtke, Cem Özmen, Mentor Kastrati

EIGENTUMSWOHNUNGEN / PARKHAUS
(Bauabschnitt 1)

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 80%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 90%

APARTMENTS *(Bauabschnitt 1)*

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 80%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 50%

BÜROS *(Bauabschnitt 2)*

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 60%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 30%

CUBE CAMPUS *(Bauabschnitt 3)*

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 30%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%

BONNER FLAGGE

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset XIV GmbH
Postanschrift: Römerstr. 303-305, Bonn
BGF (gesamt): ca. 24.000 m²
Grundstücksfläche: ca. 15.000 m²
Nutzfläche: ca. 18.000 m²
Nutzungsarten: Quartiersentwicklung, generationsübergreifende Wohnformen sowie Büroflächen im historischen Flair der alten Fahnenfabrik
Projektankauf: September 2019
Baubeginn: 2022
Fertigstellung: voraussichtlich 2024
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Markus Werner
Projektmanager/in: Carolin Brandl
Bauprojektleiter/in: N.N.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 30%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 5%

PLANVERFAHREN DES B8-CENTERS:

GEMEINSCHAFTS-WERK FLINGERN

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset XIII GmbH
Postanschrift: Erkrather Str./Werdener Str., Düsseldorf
BGF (gesamt): ca. 30.000 m² (Bestand)
Grundstücksfläche: ca. 22.500 m²
Nutzfläche: ca. 23.000 m²
Nutzungsarten: Fachmarktzentrum (Bestand)
Projektankauf: 2020
Baubeginn: ca. 2025
Fertigstellung: ca. 2028
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Stefan Ackermann
Weitere Projektbeteiligte: Thore Marenbach (Geschäftsführer Cube Land Development), Jean-Marc Fey (Bereichsleiter An- & Verkauf und Projektmanagement)

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 10%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%

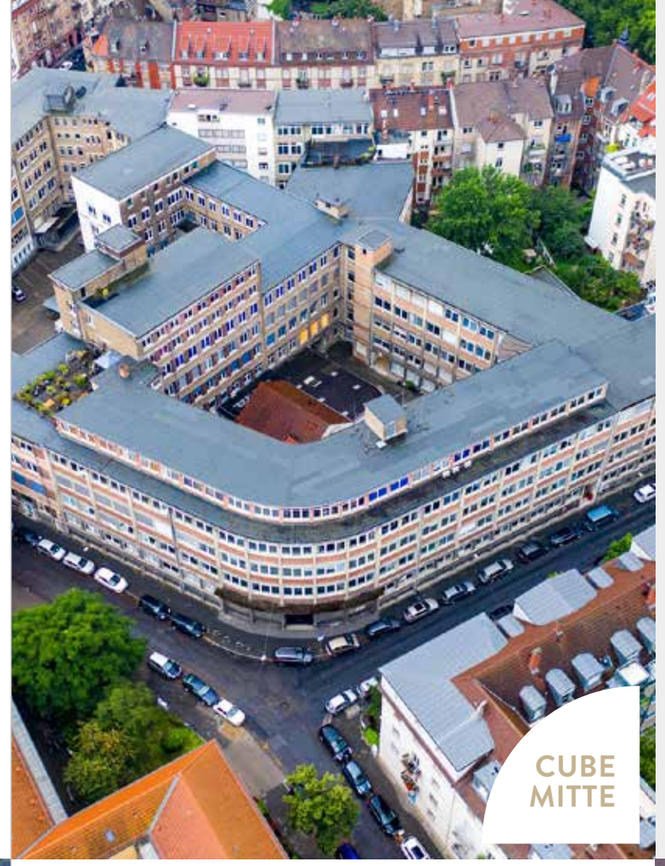
MILESTONES

BAHNHOFSQUARTIER OPLADEN

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset 20 GmbH
Postanschrift: Europa-Allee, Leverkusen
BGF (gesamt): ca. 46.500 m²
Grundstücksfläche: ca. 11.000 m²
Nutzfläche: ca. 31.900 m²
Nutzungsarten: Quartiersentwicklung aus Gewerbe, Einzelhandel, Wohnen, Hotel und Gastronomie
Projektankauf: Mai 2021
Baubeginn: ca. 2023
Fertigstellung: ca. 2026
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Stefan Ackermann
Projektmanager/in: Maurice Lierschaft
Bauprojektleiter/in: N.N.
Weitere Projektbeteiligte: Thore Marenbach (Geschäftsführer Cube Land Development)

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 15%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 5%



QINO

QUARTIER IN DER NECKARSTADT-OST

Standort: Cube Real Estate Mitte GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset Mitte 2 GmbH
Postanschrift: Lange Rötterstraße, Pozzi-, Holzbauer- und Melchiorstraße, Mannheim
BGF (gesamt): ca. 34.000 m²
Grundstücksfläche: ca. 8.500 m²
Nutzfläche: ca. 25.000 m²
Nutzungsarten: gemischt genutztes Quartier aus Wohnen / Gewerbe / Einzelhandel
Projektankauf: Oktober 2021
Baubeginn: ca. 2023
Fertigstellung: ca. 2025
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Sven Seipp (Geschäftsführer in Funktion Teamleiter)
Projektmanager/in: Benedict Scholz
Bauprojektleiter/in: N.N.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 5%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%

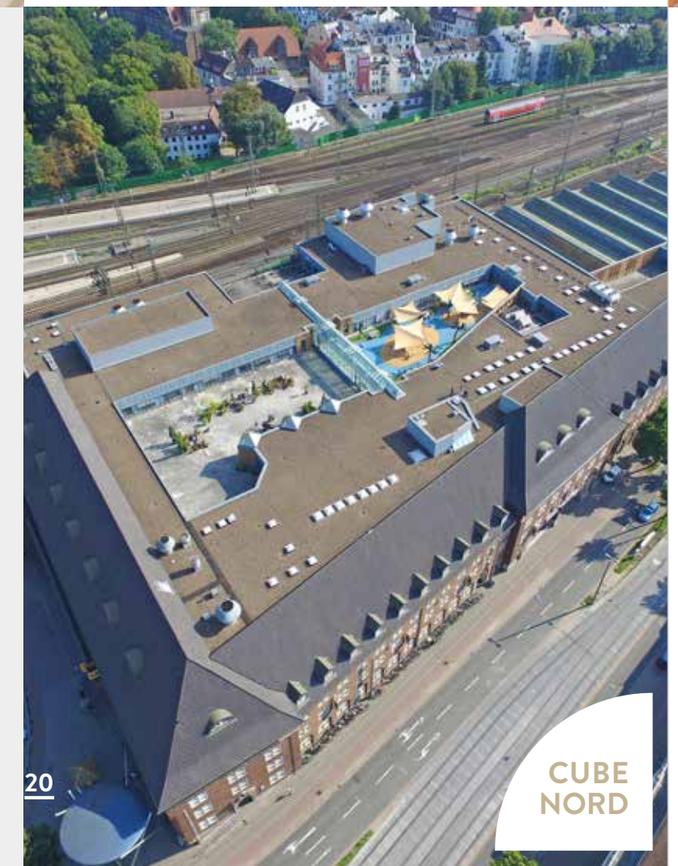
HB ONE

HEIMAT BREMEN AM GLEIS 1

Standort: Cube Real Estate Nord GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset Nord 1 GmbH
Postanschrift: An der Weide 50 a+b+c, Bremen
BGF (gesamt): ca. 21.000 m²
Grundstücksfläche: ca. 6.600 m²
Nutzfläche: ca. 15.000 m²
Nutzungsarten: gemischt genutzte Immobilie mit Apartments und Gewerbe
Projektankauf: Dezember 2020
Baubeginn: ca. 2023
Fertigstellung: ca. Ende 2025
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Carl von Stechow (Geschäftsführer in Funktion Teamleiter)
Projektmanager/in: Nicklas Keller
Bauprojektleiter/in: N.N.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 10%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 5%



NIDDA.VIERZIG2

Standort: Cube Real Estate Mitte GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset Mitte 1 GmbH
Postanschrift: Niddagaustraße, Frankfurt
BGF (gesamt): ca. 7.000 m²
Grundstücksfläche: ca. 2.600 m²
Nutzfläche: ca. 5.000 m²
Nutzungsarten: innovativer Mix aus effizient geplanten kompakten Wohnapartments, Dachwohnungen und doppel-geschossigen Haus-in-Haus-Konzepten
Projektankauf: April 2021
Baubeginn: ca. 2022
Fertigstellung: ca. 2024
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Sven Seipp (Geschäftsführer in Funktion Teamleiter)
Projektmanager/in: Benedict Scholz
Bauprojektleiter/in: N.N.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 30%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

AUERPARK BONN

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset 19 GmbH
Postanschrift: Georg-von-Boeselager Straße & Friedrich-Wöhler-Straße, Bonn
BGF (gesamt): geplant ca. 43.500 m²
Grundstücksfläche: ca. 40.000 m²
Nutzfläche: ca. 43.500 m²
Nutzungsarten: Quartiersentwicklung zum modernen Büro- und Dienstleistungsstandort mit Wohnnutzung
Projektankauf: Mai 2021
Baubeginn: ca. 2024
Fertigstellung: ca. 2029
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Melanie Gorris
Projektmanager/in: N.N.
Bauprojektleiter/in: N.N.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 10%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

BILDERVEEDEL

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset XVIII GmbH
Postanschrift: Longericher Straße, Köln
BGF (gesamt): ca. 100.000 m²
Grundstücksfläche: ca. 40.000 m²
Nutzfläche: ca. 70.000 m²
Nutzungsarten: Quartiersentwicklung mit Gewerbe und Wohnen
Projektankauf: Juni 2020
Baubeginn: in Planung
Fertigstellung: noch offen
Projektbeteiligte: Thore Marenbach (Geschäftsführer Cube Land Development)

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 5%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%

BRAUWERK

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset 24 GmbH
Postanschrift: Bergisch Gladbacher Straße, Köln
BGF (gesamt): ca. 87.000 m²
Grundstücksfläche: ca. 25.000 m²
Nutzfläche: ca. 52.000 m²
Nutzungsarten: Quartiersentwicklung
Projektankauf: Juli 2021
Baubeginn: Ende 2027
Fertigstellung: 2030
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Marcus Werner
Projektmanager/in: Carolin Brandl
Bauprojektleiter/in: N.N.
Weitere Projektbeteiligte: Thore Marenbach (Geschäftsführer Cube Land Development)

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 5%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%

BILKWINKEL

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset XVII GmbH
Postanschrift: Witzelstraße 54-60, Düsseldorf
BGF (gesamt): Angabe noch nicht möglich
Grundstücksfläche: ca. 2.200 m²
Nutzfläche: Angabe noch nicht möglich
Nutzungsarten: Gewerbe
Projektankauf: Dezember 2020
Baubeginn: noch offen
Fertigstellung: noch offen
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Kai Lingemann
Projektmanager/in: Tatjana Reinhardt
Bauprojektleiter/in: N.N.
Weitere Projektbeteiligte: Thore Marenbach (Geschäftsführer Cube Land Development)

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 5%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 0%

CUBE PUBLICITY 46

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset XVI GmbH
Postanschrift: Corneliusstraße, Düsseldorf
BGF (gesamt): ca. 6.821 m²
Grundstücksfläche: ca. 1.500 m²
Nutzfläche: ca. 4.350 m²
Nutzungsarten: moderne Büroflächen
Projektankauf: Dezember 2019
Baubeginn: 2022
Fertigstellung: voraussichtlich 2023
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Sven Heyden
Projektmanager/in: -
Bauprojektleiter/in: Jens Hedtke

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 40%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

CUBE CURVE 468

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset XII GmbH
Postanschrift: Kasernenstraße 4-16, Köln
BGF (gesamt): ca. 14.740 m²
Grundstücksfläche: ca. 6.300 m²
Nutzfläche: ca. 7.200 m²
Nutzungsarten: Quartiersentwicklung aus Studentischem Wohnen, Co-Living, Seniorenwohnen, frei finanziertem Wohnen, Kita
Projektankauf: Oktober 2018
Baubeginn: November 2021
Fertigstellung: ca. 2024
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Stefan Ackermann
Projektmanager/in: -
Bauprojektleiter/in: Mentor Kastrati
Bauleiter: Atena Azadegan, Martin Lülsdorf

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 40%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 60%

ZOLL5

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset XV GmbH
Postanschrift: Zollstockgürtel, Köln
BGF (gesamt): ca. 5.100 m²
Grundstücksfläche: ca. 3.000 m²
Nutzfläche: ca. 4.000 m²
Nutzungsarten: Studentisches Wohnen
Projektankauf: September 2019
Baubeginn: 2023
Fertigstellung: 2025
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Markus Werner
Projektmanager/in: Carolin Brandl
Bauprojektleiter/in: N.N.

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 15%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

CUBE RIVER 342

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset VIII GmbH
Postanschrift: Heinrichstraße 83-85, Düsseldorf
BGF (gesamt): 11.379 m²
Grundstücksfläche: ca. 3.800 m²
Nutzfläche: ca. 4.600 m²
Nutzungsarten: 181 vollmöblierte Apartments
Projektankauf: Dezember 2016
Baubeginn: 2020
Fertigstellung: ca. 2022
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Jean-Marc Fey (Bereichsleiter in Funktion Teamleiter)
Projektmanager/in: -
Sen. Bauprojektleiter/in: Ludger Butenweg

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 95%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 85%

MILESTONES

LIF

LEBEN IN FRANKENBERG

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: Cube Asset IX GmbH
Postanschrift: Beverstraße 32, Aachen
BGF (gesamt): ca. 5.770 m²
Grundstücksfläche: ca. 1.100 m²
Nutzfläche: ca. 3.300 m²
Nutzungsarten: Studenten-Apartments, WGs und Gewerbe
Projektankauf: März 2017
Baubeginn: ca. 2022
Fertigstellung: ca. 2024
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Stefan Ackermann
Projektmanager/in: Peter Matheja
Sen. Bauprojektleiter/in: Armin Schaum

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 35%

PROJEKTSTATUS VERMARKTUNG & VERKAUF 10%

SCHWARZBACH-QUARTIER

Standort: Cube Real Estate GmbH
Projektgesellschaft: IRAF TAMI IV-VIII S.à.r.l., Service Development für InfraRed Capital Partners, London
Postanschrift: Balcke-Dürre-Allee 6, Ratingen
BGF (gesamt): ca. 99.500 m² oberirdisch
Grundstücksfläche: ca. 39.000 m²
Nutzfläche: ca. 82.000 m² oberirdisch
Nutzungsarten: Büro / Hotel
Start Service: April 2017
Baubeginn: 2019
Fertigstellung: 2022 (Baufeld 1)
Projektbeteiligte
Teamleiter/in: Inigo Ochoa
Projektmanager/in: Julian Kämmerer
Sen. Bauprojektleiter/in: Armin Schaum

PROJEKTSTATUS PLANUNG & BAU 95%

DER CUBE QUESTIONNAIRE

Die wohl berühmteste Art, herauszufinden, was Sache ist. In diesem Fall geht es um Tilman Gartmeier und seine Pläne und Visionen für 2022.

1. BLICK ZURÜCK UND NACH VORN? WIE WIRD DAS NÄCHSTE JAHR IM UNTERSCHIED ZU 2021?

Meinen Blick zurück mache ich gern, denn wir haben das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte hinter uns. Das heißt: Wir haben fünf neue Projekte angekauft. Wir sind von rund 40 Mitarbeitenden auf knapp 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen. Außerdem haben wir eine eigene Bauabteilung mit dem Baumanagement rund um Bereichsleiter Behnam Afshar aufgebaut, der mit unserem neuen Geschäftsführer Marcus Müller den Bereich Baumanagement verantwortet. Wir haben neue Strukturen und Verantwortlichkeiten auf dem Papier geschaffen und mit Leben gefüllt. Und wir haben viel an uns gearbeitet und dabei unseren Purpose, unsere Visionen, unsere Werte und unsere Strategien festgelegt. Ein großer und wichtiger Meilenstein!

Mein Blick nach vorn: 2022 wird ruhiger, persönlicher und überraschend sein in den Punkten, die wir uns noch vorgenommen haben. Wir werden weiter wachsen, aber mit mehr Struktur und Organisation. Wir leben unseren Purpose, unsere Vision und unsere Werte – sie sollen unsere DNA bleiben und uns bei unseren Entscheidungen im Alltag stets leiten.

2. HABEN SIE BERUFLICH VORSÄTZE FÜR DAS NEUE JAHR? WENN JA, WELCHE?

Oh ja, da steht an erster Stelle: mehr delegieren, mehr Geduld haben und nicht mehr so viele Sachen selbst anpacken, wenn mir mal etwas zu langsam läuft. Außerdem will ich mich weiterhin ständig reflektieren und weiterentwickeln. Das bin ich der Organisation schuldig. Ganz wichtig ist mir außerdem, mehr hochklassige Architektur und mehr Liberalismus in die Planungen unserer Projekte einzubringen.

3. UND PRIVAT?

Wieder etwas mehr Sport als im 2. Halbjahr diesen Jahres und den Ironman 2022 ins Visier nehmen. Und natürlich Zeit für die Familie, die gerade sinnbildlich „wächst" :)

4. UNTER WELCHEM STRATEGISCHEN MOTTO STEHT DAS CUBE JAHR 2022?

Wir haben ein paar große Themen, die zentral sind. Ganz vorn steht: Professionalisierung (z. B. Struktur, Prozesse und Arbeitsqualität weiter verbessern). Dahinter folgt, die Verantwortung unserer Führungskräfte zu stärken und auszubauen und das Wachstum der Cube durch neue Standorte zu fördern. Die Themen Klimaschutz mit Kreislaufwirtschaft und die CO_2-Neutralitätsziele zu forcieren, liegen mir ebenfalls sehr am Herzen. Und um uns als Team zu fokussieren: Wir wollen noch enger zusammenwachsen. Vertrauen und Verbundenheit sind der Treiber für dieses emotionale Ziel, das aber auch erhebliche Auswirkungen auf den Faktor „Wohlfühlen" hat.

5. WAS SOLLTE UNBEDINGT PASSIEREN?

Okay, hier kommt meine To-do-Liste: Standort in München eröffnen, Standort in Rotterdam planen, erste Projekte mit Nachhaltigkeitsansprüchen umsetzen, Digitalisierung weiter vorantreiben, unsere Töchterfirma 2CP sammelt erfolgreich Kapital für den ersten Fonds und startet mit den ersten angekauften Cube Projekten als Fonds- und Investment-Manager. Unsere neue Abteilung TQMC (Technisches Qualitätsmanagement und Controlling) startet. Sie hilft uns, in Leverkusen und an unseren Standorten unsere Prozesse zu verbessern und zu vereinheitlichen sowie unsere Qualität in der Projektentwicklung zu verfeinern. Erste Holzbauprojekte werden geplant oder schon umgesetzt. Und: Wir machen viel als Firma zusammen – in den einzelnen Teams und auch darüber hinaus. Das ist nämlich in den letzten 1,5–2 Jahren leider deutlich zu kurz gekommen.

6. WAS DARF KEINESFALLS PASSIEREN?

Stillstand, denn meistens bedeutet Stillstand sogar Rückschritt. Und das gilt es definitiv zu vermeiden. Wir wollen uns aber auch nicht übernehmen und alles auch qualitativ umsetzen, was wir angehen. Diese Waage gilt es zu halten.

7. WELCHES SIND DIE HIGHLIGHT-PROJEKTE VON CUBE REAL ESTATE?

*Cube Campus ist der Blick in die Zukunft.
Darüber hinaus ist jedes unserer Projekte aber für sich ein Highlight-Projekt und hat seine Besonderheiten und seine Charakteristika. Ich bin sehr stolz darauf, was unsere internen Projektteams insbesondere im laufenden Jahr 2021 in punkto Weiterentwicklung unserer Projekte geschafft haben. Wirklich stark!*

8. WELCHE INTERNEN VERÄNDERUNGEN WIRD ES GEBEN?

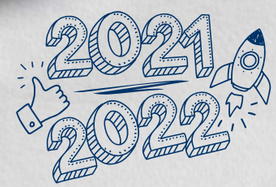
Angepasste und weiterentwickelte Strukturen, mehr Führungskräfte (insbesondere von innen, aber auch falls nötig von außen) und viel Weiterbildung. Für alle von uns.

9. MIT WEM GEHEN SIE 2022 AM HÄUFIGSTEN ESSEN?

Wahrscheinlich wird es ein knappes Rennen zwischen Bernd Hätter, Marcus Müller, Fabian Gerdon und meiner Frau.

10. WELCHE DIENSTREISE WIRD EIN GROSSER ERFOLG?

Rotterdam.



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:
Seite 1-3, 8-10, 12-14, 16: Stefan Gatzke
Seite 3, 6, 7: CUBE LIFE
Seite 4, 16-19, 24-27: CUBE REAL ESTATE
Seite 6: Leonie Mittmann
Seite 11: Yvette Wagner
Seite 19: Anja Steinmann
Seite 20: kadawittfeld architekten
Seite 22-23: Falcon Crest air & sounds s.l. GmbH
Seite 21: Savills Immobilien Beratungs- GmbH
Seite 5, 16, 27: iStock

cuberealestate