



Sie haben den SKYPER in 2021 für verschiedene Unternehmen der HDI Deutschland AG erworben. Welche Argumente waren dafür seinerzeit ausschlaggebend?

Djam Mohebbi-Ahari:

Wir mögen die A-Lagen mit Potenzial und verfolgen unsere Strategie des Wachstums auch mit einer Erhöhung der Immobilienquote im Portfolio.

Ein wesentlicher Grund für den Erwerb des SKYPERs war natürlich die Lage im Frankfurter Bankenviertel, einem DER Büro-Hotspots in Deutschland, mit den bundesweit höchsten Spitzenmieten und den besten Bürohäusern. Im europäischen Vergleich sind hier die Spitzenmieten aber immer noch relativ moderat.

Der Markt in Frankfurt wird nicht ausschließlich von Finanzunternehmen dominiert, sondern besticht mit einem stark diversifizierten Mietermix. Die immer stärker werdende Nachfrage von Beratungsunternehmen, Investment-Managern und Anwaltskanzleien führt zu einer nachhaltig hohen Nachfrage nach top Büroflächen.

Welche Eigenschaften haben Sie am SKYPER am meisten überzeugt?

Djam Mohebbi-Ahari:

Als Landmark-Building in bester Lage ist der SKYPER ein Fixpunkt innerhalb der Skyline, mitten im Bankenviertel. Auch die flexiblen Grundrisse haben uns gefallen. Sowohl klassische und New-Normal-Aufteilungen (Großraum, Einzelverzimmerung, Flex Use) als auch kleinteilige Flächen (ab ca. 250 m² – entspricht vier Einheiten pro Etage) sind hier darstellbar.

Mit Blick auf die Nachhaltigkeit hat uns die bereits bestehende LEED-Gold-Zertifizierung überzeugt. Auch die vergleichsweise geringen Nebenkosten, verbunden mit dem unverbaubaren Blick auf die Skyline und die top Verkehrsanbindung, fanden wir reizvoll.

Außerdem verfügt das Gebäude aus Sicht unserer Asset-Manager über ein hervorragendes Potenzial für eine Neupositionierung. Unsere Ankaufsprüfung hat ergeben, dass der SKYPER über eine sehr gute und weiter ausbaufähige technische Infrastruktur und Verbesserungspotenziale in Hinblick auf Energieeffizienz und einen nachhaltigen Gebäudebetrieb verfügt. Das gilt ebenso für Smart-Building-Gesichtspunkte. Wir haben ein Gebäude mit einem sehr guten und renommierten Mieterbestand erworben, mit dem Ziel, diesen zu erhalten und zu erweitern.

Nimmt der SKYPER eine besondere Rolle innerhalb des Eigentümer-Portfolios ein und wenn ja, warum?

Djam Mohebbi-Ahari:

Der SKYPER zählt zu den größten Einzelinvestments im Eigentümer-Portfolio und ist eine Real-Estate-Investition, auf die wir mit dem strengen Blick durch die ESG-Brille geschaut haben. Über eine profunde Managed-to-ESG-Expertise verfügen wir inhouse.

Mit der SKYPER-Transaktion sind wir in eine Größenordnung vorgestoßen, die für unser zukünftiges Volumenwachstum bei deutschen Immobilien richtungweisend sein kann. Dabei werden wir uns jedoch außer von den Klimaschutzanforderungen stets vom Rendite-Risiko-Profil der Immobilie als oberste Transaktionsmaxime leiten lassen.

Gibt es Momente mit dem SKYPER, die Ihnen persönlich besonders in Erinnerung geblieben sind?

Djam Mohebbi-Ahari:

Im Rahmen einer unserer ersten Objektbesichtigungen ergab sich für mich die Möglichkeit, unser Team auf das Dach des Gebäudes zu begleiten. Der freie Blick aus gut 150 m über die Stadt und bis in den Taunus – bei hervorragendem Wetter an dem Tag – war schon ein besonderes Erlebnis. Es ist beeindruckend, was die Planer und Bauunternehmen hier geschaffen haben.

“Up without limits“ lautet das SKYPER Leitbild. Welche Botschaft möchten Sie damit vermitteln?

Djam Mohebbi-Ahari:

Unser Ziel ist es, den bereits sehr gut positionierten und ausgestatteten SKYPER durch ergänzende technische Maßnahmen und zusätzliche, auf die Mieter ausgerichtete Angebote an der Spitze des Frankfurter Büroimmobilienmarktes zu etablieren und ihn fortschreitend an die neuesten Erfordernisse anzupassen, z. B. auch im Hinblick auf ESG und Nachhaltigkeit. Without limits eben.

Welche Themen beschäftigen aus Ihrer Sicht die Immobilienbranche aktuell am stärksten?

Djam Mohebbi-Ahari:

Aktuell verspüren wir eine große Unsicherheit auf dem deutschen Investmentmarkt, auch in der Preisfindungsphase, getrieben unter anderem durch die Inflation und die Zinsentwicklung. Wir rechnen mit einem Anziehen der Transaktionen erst im Laufe des Jahres 2024 und mit einer entsprechend zeitversetzten Markterholung. Auch das Bestandsmanagement steht vor großen Herausforderungen – durch die Kombination aus New Work und Home Office. Wir müssen den

Mietern und Mitarbeiter:innen Anreize schaffen, wieder mit Freude in die Büros zu kommen und deren Vorteile zu nutzen.

Was reizt Sie ganz persönlich an der Arbeit mit Immobilien wie dem SKYPER oder: Was treibt Sie an?

Djam Mohebbi-Ahari:

Wir freuen uns sehr, dieses Investment im Bankenviertel von Frankfurt für uns gesichert zu haben, und zeigen damit, dass wir unsere Leistungsfähigkeit und Wachstumsstrategie konsequent weiter ausbauen. Die Qualität des Produkts und die Lage haben uns überzeugt. Der Frankfurter Markt gilt als anspruchsvoll und ist einer der einflussreichsten Wirtschaftsstandorte in Europa. Die Immobilie bietet alle Voraussetzungen dafür, sich perspektivisch in einem stark umkämpften Wettbewerbsumfeld zu behaupten.

Meinem persönlichen Hintergrund als Architekt geschuldet, verfolge ich immer wieder mit großem Interesse unsere Bestandsentwicklungen bzw. Planungen zur Neuausrichtung. Für den SKYPER haben wir Ideenwettbewerbe unter renommierten Architekturbüros ausgelobt. Diese zu begleiten, mich einzubringen und mit unseren internen sowie den externen Fachleuten auszutauschen war und ist mir ein persönliches Anliegen und eine große Freude.