

SKYPER – Interview mit Djam Mohebbi-Ahari

Entdecken Sie gemeinsam mit Djam Mohebbi-Ahari die faszinierende Welt des SKYPER! In unserem exklusiven Interview gewinnen Sie spannende Einblicke. Erfahren Sie mehr über die Hintergründe und Besonderheiten dieses herausragenden Landmark-Buildings an bester Lage. Ein Blick hinter die Kulissen, der neugierig macht!

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.

Mittlerweile hält der neue Eigentümer den SKYPER seit über einem Jahr im Bestand und arbeitet kontinuierlich an der Optimierung des Gebäudes. Von welchen Meilensteinen können Sie berichten?

Djam Mohebbi-Ahari:

Eine unserer ersten Maßnahmen war die Mietflächenenerweiterung um das 1. und 2. OG der SKYPER Villa für einen unserer Topmieter aus dem SKYPER Tower sowie der Mieterausbau der ca. 2.300 qm. Der Mieter hat damit alle Büroflächen in der Villa angemietet. Die Flächen haben wir fristgerecht im Sommer 2022 fertiggestellt.

Im Frühjahr 2023 konnten wir für den SKYPER zudem die SmartScore-Vorzertifizierung sowie die WiredScore-Zertifizierung in der höchsten Stufe – Platinum – erreichen, was für ein Bestandsgebäude keine Selbstverständlichkeit ist. Wir sehen uns somit in Bezug auf unser beim Ankauf identifiziertes technisches Entwicklungspotenzial bestätigt. Das bestärkt und motiviert uns bei der Umsetzung unserer zukunftsweisenden und unter ESG-Gesichtspunkten notwendigen Planungen, was mich persönlich besonders freut.

Mit der kürzlich abgeschlossenen Sanierung aller Aufzugsanlagen – 17 an der Zahl – haben wir das Gebäude diesbezüglich wieder in den Neubauzustand versetzt. Es ist uns wichtig, dass alle unsere Maßnahmen auf den Mieterkomfort einzahlen. Daher haben wir neben neuester Technik auch eine behindertengerechte Zuwegung und Ausstattung berücksichtigt und ein flächendeckendes Funknetz – von der Tiefgarage bis in die Mietfläche – ausgebaut.

Welche Neuerungen können die Nutzer:innen des SKYPERs in den kommenden Monaten erwarten?

Djam Mohebbi-Ahari:

Wir werden unseren Mietern künftig eine Vielzahl zukunftssträchtiger Lösungen anbieten können. Der Ausbau von E-Ladestationen in der Tiefgarage, eine energieeffiziente und bedarfsgerechte Raumautomation oder diverse Smart-Building-Applikationen sind nur einige Beispiele dafür. Davon versprechen wir uns, den Anforderungen unserer aktuellen und künftigen Mieter und gleichermaßen unseren Zielen in Hinblick auf einen fortschrittlichen und nachhaltigen Gebäudebetrieb gerecht zu werden. Die dazu notwendigen Erneuerungen bzw. Ertüchtigungen von beispielsweise Netzwerk- und Sicherheitstechnik sowie innovativer, sensorgesteuerter Gebäudeautomation schreiten plangemäß voran.

Durch einen neu gestalteten Gebäudeauftritt, eine Steigerung des Nutzerkomforts in den Allgemeinflächen, Musterbüros und maximal flexible Mietflächenkonzepte werden wir für unsere Mieter und Besucher:innen ein besonderes Erlebnis schaffen. Weitere Maßnahmen sind in Planung. Lassen Sie sich überraschen. Auch im Bereich Kommunikation haben wir mit der Installation von Infoscreens, der Platzierung von QR-Codes, von einem neuen LinkedIn-Channel und einer neuen Homepage schon einiges erreicht.

Die Erwartungen an das Arbeitsumfeld haben sich innerhalb der letzten 24 Monate gewandelt. Welche Eigenschaften machen den SKYPER für Büronutzer heute und morgen besonders attraktiv?

Djam Mohebbi-Ahari:

Das Büro der Zukunft ist ein Ort, an dem die Bindung zu Kolleg:innen gestärkt wird, der Teamgedanke wachsen kann und dadurch eine effektivere Zusammenarbeit möglich ist. Das emotionale Erleben wird in erster Linie mit der sozialen Interaktion verknüpft. Daher bleibt das Bürogebäude für Unternehmen als wichtiger Ankerpunkt nach wie vor entscheidend. Trotz der Zunahme der Mobilität brauchen Mitarbeiter:innen sowohl Freiheit als auch Zugehörigkeit. Diese Veränderung stellt Vermieter:innen vor neue Herausforderungen in Bezug auf die technische Ausstattung von Gebäuden und vor allem auch die Gestaltung der Büroumgebung. Diesen Anforderungen wird der SKYPER jetzt und auch in Zukunft gerecht!

Wie sehen Sie die Entwicklung des Immobilienmarktes in Frankfurt generell?

Djam Mohebbi-Ahari:

Die Spitzenmiete in Frankfurt ist unverändert auf hohem Niveau und damit weiterhin unangefochten die höchste im Vergleich zu den anderen großen deutschen Bürohochburgen. Wir erkennen einen Trend weg von den peripheren Lagen, B-Lagen und B-Objekten hin zu A-Lagen sowie A-Objekten mit Nachhaltigkeitsaspekten. Mieter erwarten flexible Grundrisse und höhere Ausbaustandards für die Mitarbeiter:innen, bei sehr guter Verkehrsanbindung und einer optimalen Infrastruktur. Institutionelle

Anleger investieren aktuell bevorzugt in Core-Produkte und bewerten die Themen der Taxonomie und Nachhaltigkeit als gesetzt.

Frankfurt ist und bleibt einer der professionellsten und anspruchsvollsten Bürostandorte in Deutschland. Einige der bestehenden Bürotürme sind in die Jahre gekommen und werden perspektivisch den anspruchsvollen Bedürfnissen der Zukunft nicht mehr gerecht.

Wir werden mit dem SKYPER weiterhin ein Spitzenprodukt in einem umkämpften Markt liefern. Up without limits.

Welche Vorteile bietet die Mikrolage des SKYPERs in Bezug auf die Anbindung an Verkehrswege, öffentliche Verkehrsmittel und andere Infrastruktureinrichtungen in Frankfurt?

Djam Mohebbi-Ahari:

Der SKYPER ist top angebunden, mit allen Verkehrsmitteln sehr gut erreichbar und verfügt über eine Tiefgarage mit großem Stellplatzangebot für die Mieter. Die Nutzer:innen erreichen eine große Auswahl an Gastronomie-, Einzelhandels- und Kulturangeboten fußläufig in ca. 5 Minuten.

Womit beschäftigen Sie sich, wenn Sie mal abschalten möchten?

Djam Mohebbi-Ahari:

Meine großen Leidenschaften sind das Kochen, gutes Essen und das Reisen. Ich bin gerne am Meer, aber auch gerne in der Natur, zum Bergwandern. Architektur und Design beschäftigen mich auch privat bei jeder Gelegenheit.