

## Rainer Zitelmann, der Immobilien-Profi hat seine Biographie vorgelegt



In der Immobilienbranche ist er eine bekannte Figur, der Immobilien Journalist und PR-Experte Rainer Zitelmann. Jetzt ist er mit seiner Biografie aufgefallen. „Er sticht aus der Masse heraus, schwimmt gerne gegen den Strom und kennt keine Selbstzweifel“, so Dr. Hermann Otto Solms, Ex-Vizepräsident des Deutschen Bundestages und Ex-FDP-Vorzeigepolitiker über Zitelmann in seinem Vorwort zu dem Buch. „Mein Leben als Historiker, Journalist und Investor“, so beschreibt Zitelmann sein Werk selbst. Das Buch hat den Titel: „Wenn du nicht mehr brennst, starte neu“.

Zitelmann ist in vielen Branchen eine Kapazität. Als Jugendlicher entwickelte er bereits Sendungsbewusstsein, damals ein politisches. Signifikant ist sein Abstecher in die ganz rote politische Ecke - er wurde Gefolgsmann der maoistischen KPD/ML. Auch Hitler wurde zum Thema. Für Zitelmann, den gelernten Historiker, ein dankbares Thema. Er erntete Ruhm als Biograf Hitlers. Erst mit 38 Jahren, nachdem drei Dekaden Politik und Geschichte im Vordergrund der Laufbahn Zitelmann standen, rückte die Immobilie in sein Bewusstsein. Dieses Thema hat Zitelmann in den folgenden 20 Jahren „gnadenlos“ für seine Reputation und fürs Geldverdienen ausgenutzt. Obwohl er über Immobilien bis dato gar nichts wusste, wie er selbst schreibt. Es ist spannend zu lesen, wie er mit diesem früher nicht vorhandenen Wissen über Immobilien eine Top-Karriere als Redakteur bei der Zeitung „Die Welt“ hinlegte, danach wurde er PR-Berater, Investor und auch Millionär. Der Leser mag's kaum glauben.

Extrem-Opportunist Zitelmann hat die Fähigkeit, jederzeit Begegnungen mit wichtigen Leuten und Themen in bare Münze für sich zu verwandeln.

Wie er diese Begegnungen einordnet und welche Sicht der Dinge er dabei entwickelt, ist faszinierend, wenn auch nicht immer folgerichtig. Zitelmann ist ein Selbstdarsteller der besonderen Art. Er kann Menschen für sich einnehmen und die Erlebnisse mit ihnen spannend beschreiben. Begebenheiten werden stets aufgewertet, wenn er an ihnen aktiv beteiligt ist.

Bescheidenheit ist eine Zier, schreibt Zitelmann und hat keine Probleme diese Tugend für sich zu reklamieren. Richtiger aber ist, diesen Eindruck vermittelt die Lektüre des Buches, dass eine gehörige Portion des Gegenteils zu seinen Stärken zählt. Dieses Mixtum an Können, Power und Überheblichkeit ist die Rezeptur von Zitelmanns Erfolgen.

Bleibt noch die (fast) Randnotiz: Zitelmann ist auch akademisch unterwegs. Zwei Dokortitel stehen auf seinem Briefkopf. Der letzte erst vor ein paar Tagen. Chapeau.

Das Buch hat zwar den irreführenden Titel, denn es ist kein Ratgeber für Leute die ausgebrannt sind. Es ist ein Ratgeber für kluge Leute, die regelmäßig den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr erkennen. Und noch etwas ist das Buch: lesenswert. Warum Sie das Buch lesen sollten begründet der Autor in seinem Vorwort: „Ich finde mein Leben unglaublich interessant, aufregend und vor allem ziemlich ungewöhnlich. Das reicht mir als Grund um darüber zu berichten.“ (DJ) ♦

### Trendbarometer: Assekuranz will mehr Immobilieninvestments tätigen



Um ihre Garantiezinsversprechen einzuhalten, wollen deutsche Versicherungen in diesem Jahr weiterhin deutlich in Immobilien investieren. Die geplanten Käufe könnten damit bis Ende 2017 eine Rekordquote von 10,7 Prozent an der Kapitalanlage der Assekuranz erreichen. Dies zeigt das „Trendbarometer Assekuranz“ von EY Real Estate, für das 35 Unternehmen der Versicherungswirtschaft Auskunft über ihre Pläne gaben. „Trotz steigender Preise zählen Immobilieninvestments weiter zu den Anlageklassen, die in der Assekuranz am stärksten ausgebaut werden“, sagt Dietmar Fischer. Er ist Partner bei EY Real Estate und hat die Studie verantwortet. **Fast alle Befragten (96 Prozent) setzen auf Immobilien innerhalb Deutschlands – eine Steigerung um acht Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Nordamerika (38 Prozent) und Asien (27 Prozent) haben in ähnlichem Umfang an Attraktivität gewonnen, bleiben aber in ihrer Bedeutung hinter Deutschland sowie den europäischen Kernregionen auf Rang drei und vier. „Fast überall stehen die etablierten Märkte im Fokus. Es ist eine Rückbesinnung auf mehr Sicherheit“,** sagt Fischer. Entsprechend

würden B- und C-Lagen weniger nachgefragt, außerdem stünden Projektentwicklungen nicht mehr ganz so oft auf dem Einkaufszettel. **Dafür sind voll vermietete Core-Immobilien in guten Lagen in der Gunst der Assekuranz gestiegen: neun von zehn Befragten (88 Prozent) wollen dort investieren. Im Vorjahr waren es nur 63 Prozent. Ebenso beliebt sei das immer noch vergleichsweise sichere Core-Plus-Segment (88 Prozent). Im Vergleich der Nutzungsarten gilt: Die Einzelhandelsimmobilie, die im vergangenen Jahr ihren Spitzenplatz eingebüßt hatte, hat das Bürosegment wieder eingeholt. Beide werden aktuell von jeweils 72 Prozent der Befragten favorisiert. „Im Einzelhandelsegment sehen die Befragten zwar weiterhin einen gewissen Druck durch den E-Commerce“, so Fischer. Aber: „Inzwischen haben sich viele Händler gewandelt und gut auf den Wettbewerb eingestellt.“ Die Wohnimmobilie ist trotz Sorge vor einer noch schärferen Mietpreisbremse mit 68 Prozent kaum weniger attraktiv als das Einzelhandels- und Bürosegment. Auf Rang vier folgen Logistikimmobilien. Sie stehen bei 48 Prozent der Versicherungen auf der Agenda. Im Vorjahr waren es noch acht Prozentpunkte weniger. „Logistikimmobilien profitieren vom E-Commerce“, so Fischer. **Die Assekuranz glaube sowohl an den stationären Handel als auch an den Online-Shop. Nicht nur der Einzelhandel, auch die übrigen Nutzungsarten veränderten sich unter dem Druck des digitalen Fortschritts. Der Anspruch an Zuschnitt, Flexibilität und Zukunftsfähigkeit der Flächen wird weiter steigen, meinen 84 Prozent der Befragten.** Über die Immobilienqualität hinaus gilt: Auch die Investitionsprozesse der Versicherungen wandeln sich infolge neuer digitaler Technologien. Jeder zweite Befragte (52 Prozent) erwartet dies. „Die Unternehmen rechnen mit mehr Effizienz zum Beispiel bei der Diversifikation ihrer Immobilien“, so Fischer. „Stichworte sind hier Big Data und eine bessere Informationsgrundlage.“ (DFPA/MB) ♦**

[www.ey.com](http://www.ey.com)

### Marktbefragung offene Immobilienfonds: Anbieter und Investoren in Hochstimmung



Fondsgesellschaften erwarten für offene Immobilienfonds weitere Mittelzuflüsse und sorgen sich um die zunehmende Knappheit attraktiver Investitionsobjekte. Investoren und Vertriebe sehen wachsende Bedeutung – und fordern zugleich mehr Produktauswahl. Das sind die Ergebnisse einer Umfrage der Ratingagentur Scope unter 13 Fondsanbietern, 149 institutionellen Investoren, Vermögensverwaltern und Vertrieben zu offenen Immobilienfonds. **Rund 60 Prozent der befragten Fondsanbieter beurteilen die Lage für offene**

**Immobilienfonds in diesem Jahr mit „gut“, 40 Prozent sogar mit „sehr gut“. Für das Jahr 2018 sind die Einschätzungen identisch. Die Einschätzung zur Lage korrespondiert mit den erwarteten Mittelzuflüssen: Bereits im vergangenen Jahr verzeichneten offene Immobilienfonds Rekordzuflüsse.** Nach den aktuellen Erwartungen der Fondsanbieter wird es 2017 so weiter gehen – knapp 40 Prozent rechnen mit moderaten Zuflüssen, mehr als 60 Prozent sogar mit deutlichen Zuflüssen. **So planen alle befragten Anbieter in den kommenden drei Jahren neue Produkte - in der Marktbefragung vor zwei Jahren gab nur die Hälfte der Emittenten an, die Auflage von Fonds zu planen.** Als größte Risiken für die Attraktivität offener Immobilienfonds stufen 60 Prozent der Befragten einen möglichen Anstieg des Zinsniveaus und den Mangel an geeigneten Investitionsobjekten ein. So sind auch die Einschätzung von den Investitionsvolumina für 2017 verhalten: Trotz erwarteter Mittelzuflüsse gehen nur knapp 40 Prozent der Anbieter von im Vergleich zu 2016 steigenden Investitionen aus. Rund ein Viertel der Befragten rechnet mit einem ähnlichen Niveau und knapp 40 Prozent gehen sogar von einem geringeren Investitionsvolumen als 2016 aus. Der Mangel an attraktiv gepreisten Investitionsobjekten und die Erwartung weiterer Netto-Mittelzuflüsse gehen mit der Erwartung steigender Liquiditätsquoten einher: Rund 45 Prozent der befragten Anbieter erwarten zum Jahresende höhere Liquiditätsquoten als zu Beginn dieses Jahres, knapp 40 Prozent rechnen mit einem ähnlichen Niveau und nur 15 Prozent gehen von sinkenden Liquiditätsständen aus. **Auch bei Investoren und Vertrieben ist die Stimmung in Bezug auf offene Immobilienfonds auf einem hohen Niveau: Zwei Drittel der Befragten beurteilen die Lage im Markt der offenen Immobilienfonds in diesem Jahr als positiv oder sehr positiv, 30 Prozent schätzen die Lage neutral ein.** Nur rund vier Prozent der Teilnehmer haben eine negative Einschätzung. Diese insgesamt positive Einschätzung korrespondiert mit den Antworten auf die Frage nach der Bedeutung offener Immobilienfonds: Mehr als die Hälfte der Befragten geht von einem Bedeutungszuwachs in den kommenden drei Jahren aus – sowohl für Privatanleger als auch für institutionelle Investoren. Mehr als ein Drittel sieht keine Veränderungen. **Nur rund zehn Prozent der Investoren und Vertriebe erwarten einen Bedeutungsverlust. Die positiven Aussichten für offene Immobilienfonds gehen Hand in Hand mit dem Ruf nach neuen Produkten: Fast die Hälfte (48 Prozent) der Befragten hält die Auswahl an Fonds für zu gering.** Das ist im Vergleich zur vergangenen Marktbefragung vor zwei Jahren eine deutliche Steigerung: Damals waren nur rund 30 Prozent der Umfrageteilnehmer mit der Produktauswahl nicht zufrieden. (DFPA/JF) ♦

[www.scooperatings.com](http://www.scooperatings.com)

## IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:  
EXXECNEWS Verlags GmbH  
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60  
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62  
E-Mail: [redaktion@exxecnews.de](mailto:redaktion@exxecnews.de)  
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)  
Verantwortlich für diese Ausgabe:  
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)  
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hüneck (TH), Axel Zimmermann (AZ)  
Autoren: Richard Focken  
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann  
Anzeigen: Anastasia Subow  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow  
Layout/Design: hellodesign, Hamburg  
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 17. Juli 2017  
Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.  
© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten.  
Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2017