



Quartalsbericht

Q1 | 2025

Vorwort

Unsicherheiten und politische Turbulenzen

Die US-amerikanische Zollpolitik könnte sich via Inflationsentwicklung und Zinspolitik in der deutschen Immobilienwirtschaft niederschlagen. Auch der zähe deutsche Regierungswechsel und die schwache Konjunktur drücken auf die Stimmung in der Branche. Der zuletzt leichte Aufschwung auf dem deutschen Immobilienmarkt ist in Gefahr.

Seit 2022 war der Barometerwert deutlich im Minusbereich und deutete damit auf eine stark restriktive Kreditvergabe hin. Aber zum ersten Mal seit dem zweiten Quartal 2023 ist das BF.Quartalsbarometer leicht gesunken. Hier zeigen sich vermutlich die Auswirkungen der deutschen Wirtschaftsentwicklung, der absehbar schwierigen Regierungsbildung in Deutschland sowie der politischen Entwicklung in den Vereinigten Staaten von Amerika. Die zunehmenden globalen Risiken als Folge der erratischen US-Außenpolitik und der sich abzeichnenden Krise der Demokratie in den USA sind wenig geeignet, bei den Finanzierern Optimismus aufkommen zu lassen. Aber vor allem die Migrations- und Handelspolitik der neuen US-Regierung haben das Potenzial, über Inflation, Zinserhöhungen und Wechselkurse schlussendlich auch in Deutschland zu höheren Zinsen zu führen und damit den schwachen Aufschwung des deutschen Immobilienmarktes zu gefährden.

Die geplanten Einfuhrzölle für Exporte in die USA verstärken zwar zunächst die Rezessionstendenzen der europäischen und insbesondere der deutschen Wirtschaft und wirken damit eher inflationsdämpfend. In den USA könnten die Einfuhrzölle aber unmittelbar die Inflation erhöhen. Durch die Migrationspolitik könnten eine Vielzahl von preiswerten Arbeitskräften wegfallen und damit die Löhne weiter steigen lassen. Auch das wirkt inflationstreibend. In der Folge könnte die US-amerikanische Zentralbank die Zinsen nicht weiter absenken oder sogar er-

höhen. Auch würden sich die Renditen der langfristigen Staatsanleihen erhöhen. Dies wiederum könnte steigende Wechselkurse zur Folge haben und zusammen mit den geplanten Gegenzöllen der EU auch bei uns wieder inflationäre Tendenzen stärken.

Eindeutige Tendenzen zeichnen sich derzeit noch nicht ab. Denn die Rezession könnte sich verstärken, was einer Inflation entgegenwirken würde. Nach einer Umfrage des ifo Instituts erwarten Wirtschaftsexperten nur einen leichten Rückgang der Inflationsraten in Europa, hingegen steigende Inflationszahlen in Nordamerika. Derzeit gehen Marktbeobachter in der Tendenz davon aus, dass die Europäische Zentralbank die Leitzinsen zum nächsten Zinstermin am 6. März 2025 erneut senken wird. Die Inflationsgefahr ist aber aus meiner Sicht noch nicht gebannt. In der Folge sind auch im Laufe des Jahres 2025 steigende Bauzinsen möglich.



Steffen Sebastian

Prof. Dr. Steffen Sebastian
Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung
IREBS International Real Estate Business School
Universität Regensburg

Wissenschaftlicher Berater des
BF.Quartalsbarometers

BF.Quartalsbarometer Q1 | 2025

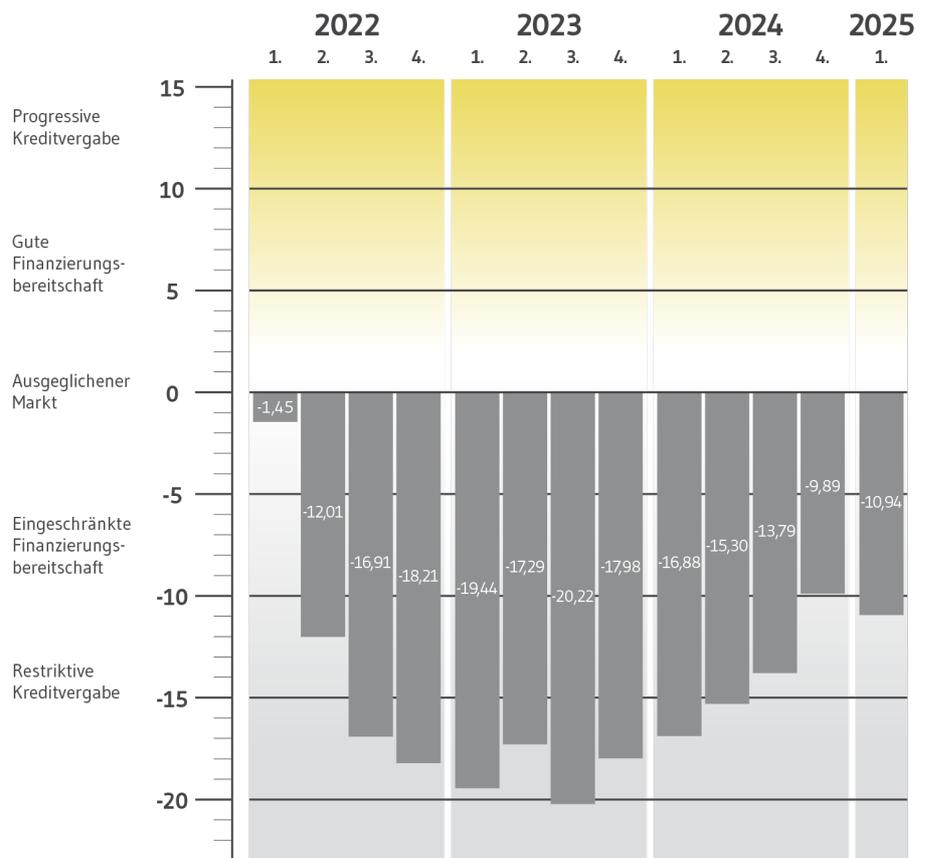
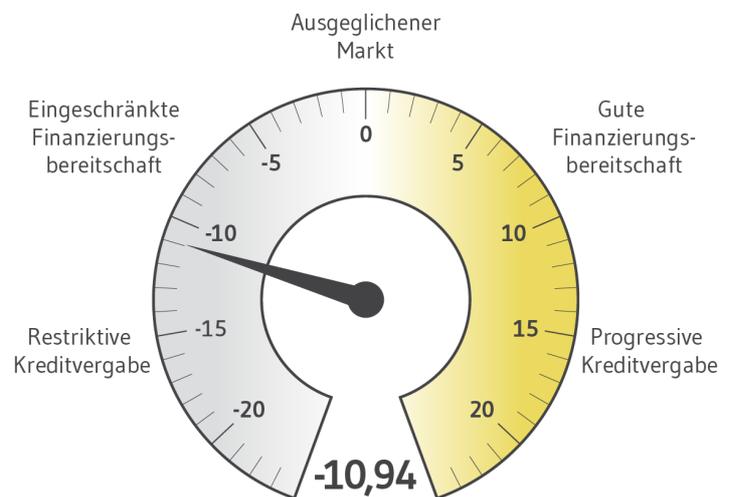
Aufwärtstrend vorerst ausgebremst

Die Erholung des BF.Quartalsbarometers setzt sich im Q1/2025 nicht fort. Das Barometer erreicht einen Wert von -10,94.

So ist der Aufwärtstrend der letzten Quartale vorerst gebrochen, jedoch ist der Rückgang des Wertes gemäßigt.

Etwas Uneinigkeit herrscht bei den Finanzierungsbedingungen: manche Experten sehen sie als progressiver, andere als restriktiver. Immerhin scheint das Neugeschäft auch weiterhin anzusteigen, wenn auch kleinteiliger mit niedrigeren Volumina.

Im Q1/2015 war der Barometerwert auf seinem bisherigen Höchststand von 8,11 Punkten, im Q3/2023 wurde der Tiefststand von -20,22 erreicht.

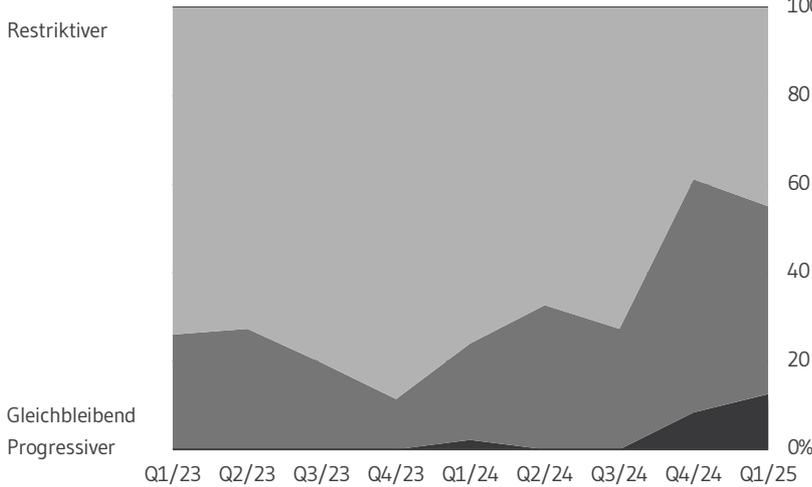


Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Ein uneiniges Bild gaben die Experten bei der Bewertung der Lage ab. Während 45,0 % restriktivere Bedingungen (+6,1 pp) und 42,5 % des Panels unveränderte Bedingungen berichteten

(-10,3 pp), meldeten 12,5 % der Experten progressivere Bedingungen (+4,2 pp).

Finanzierungsbedingungen im Vergleich zum Vorquartal (jeweilige Einschätzungen im Vergleich zum Vorquartal)

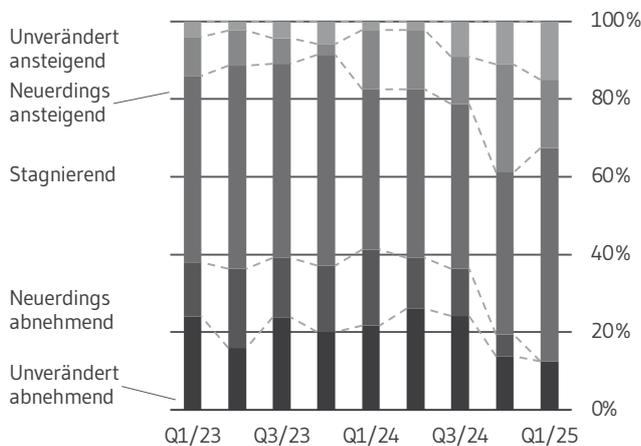


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen. Als Hauptgrund für restriktivere Bedingungen wird die schwierige Marktlage angeführt, auch die Zinslage als Herausforderung genannt, sowie die Risikoaversion der Finanzierungsbranche und die Rahmenbedingungen der Bafin. Unter den optimistischeren Stimmen wird von leicht erhöhter Nachfrage und einer Abnahme der Unsicherheiten am Markt gesprochen.

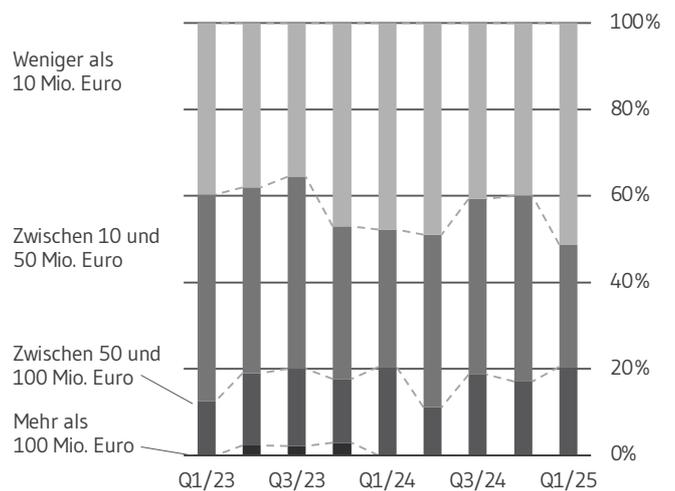
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Das Neugeschäft scheint leicht ins Stocken geraten zu sein. So berichten 55,0 % der Teilnehmer von stagnierendem Neugeschäft (+13,3 pp). 15,0 % (+3,9 pp) melden unverändert ansteigendes Neugeschäft, neuerdings ansteigendes Neugeschäft ist mit 17,5 % rückläufig (-10,3 pp). Es berichten noch 12,5 % der Teilnehmer (-1,4 pp) von unverändert abnehmendem Neugeschäft, kein Experte mehr von neuerdings abnehmendem Neugeschäft. (-5,6 pp).

Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



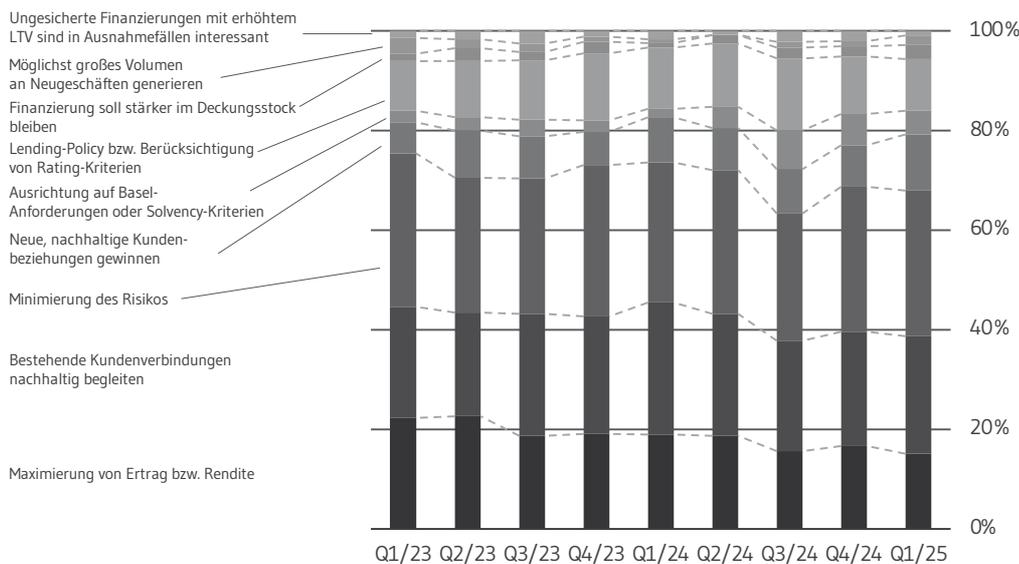
Die durchschnittlichen Kreditvolumina waren im Q1 deutlich kleiner. Die Spanne zwischen 10 und 50 Mio. Euro ging deutlich auf 28,2 % (-14,7 pp) zurück, während die Kreditvolumina kleiner als 10 Mio. Euro auf 51,3 % zulegten (+11,3 pp). Die restlichen 20,5 % fallen auf Kreditvolumen zwischen 50 und 100 Mio. Euro (+3,4 pp).

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Kaum Veränderungen gab es bei den Schwerpunkten im Neugeschäft. Risikominimierung bleibt das bestimmende Thema mit 29,2 % (+0,1 pp). Die Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen nahm um 0,7 pp zu auf 23,6 %. Renditemaximierung liegt mit 15,1 % (-1,6 pp) auf Platz 3, während Rating-Kriterien (10,4 %, -1,1 pp) und Ausrichtung auf Regularien (4,7 %, -1,5 pp)

seltener genannt wurden. Alle anderen Antwortmöglichkeiten liegen zwischen der 1%- und der 3%-Marke.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



* Mehrfachnennungen sind möglich

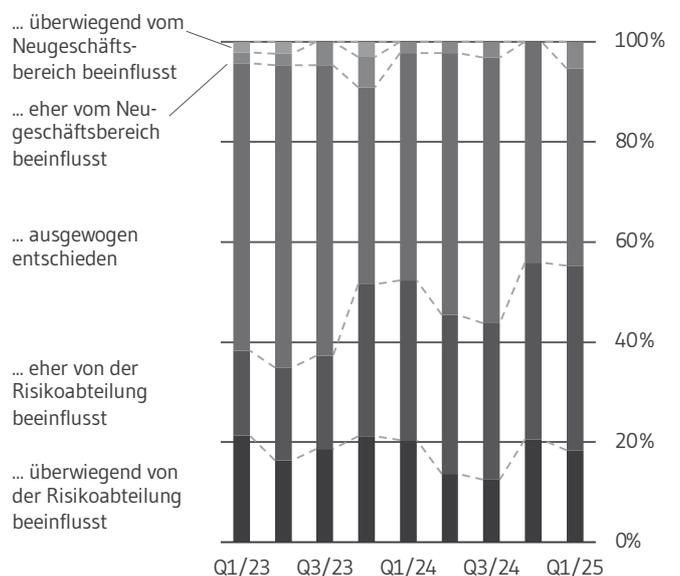
Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Das etwas ansteigende Neugeschäft hatte auch Auswirkungen auf die Kreditentscheidungen im Panel.

Eine ausgewogene Entscheidung zwischen Risikoabteilung und Neugeschäftsbereich bleibt die häufigste Antwort mit 39,5 % (-4,6 pp). Dass eher die Risikoabteilung entscheidet, wurde im Q1 von 36,8 % der Experten (+1,5 pp) genannt, überwiegend die Risikoabteilung von 18,4 % (-2,2 pp).

Dass eher der Neugeschäftsbereich die Entscheidungen beeinflusst, berichteten im Q1 nun wieder 5,3 % der Teilnehmer, nach keiner einzigen Nennung im Vorquartal.

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

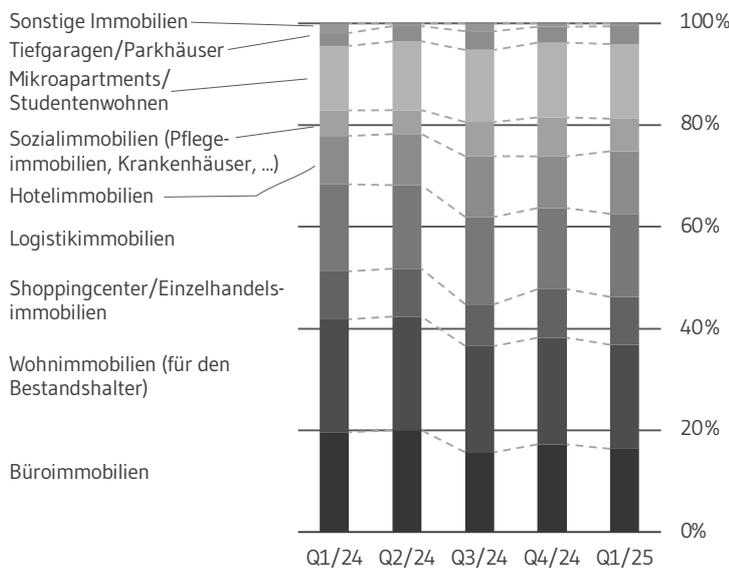


Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Wohnimmobilien bleiben mit 20,5 % die am häufigsten finanzierte Assetklasse im Bestand (-0,6 pp), Büros (-0,8 pp) und Logistikimmobilien (+0,5 pp) folgen gleichauf mit 16,4 %. Mikroapartments (14,6 %, ±0,0 pp) und Hotels (12,3 %, +2,1 pp) sowie Einzelhandelsimmobilien (9,4 %, -0,2 pp) runden die häufigsten Nutzungsarten im Bestand ab.

In den Projektentwicklungsfinanzierungen ergibt sich ein ausgeglichenes Bild, Wohnen für den eigenen Bestand bleibt auf Platz 1 mit 18,8 % (+0,3 pp), dahinter folgen Mikroapartments (15,0 %, -1,2 pp), Büro (13,8 %, -1,6 pp), Logistik (13,8 %, -0,9 pp), Wohnen Bauträgerfinanzierung mit 13,1 % (±0,0 pp) und Hotel (11,3 %, +1,3 pp), alle anderen Assetklassen landen unter 7 %.

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



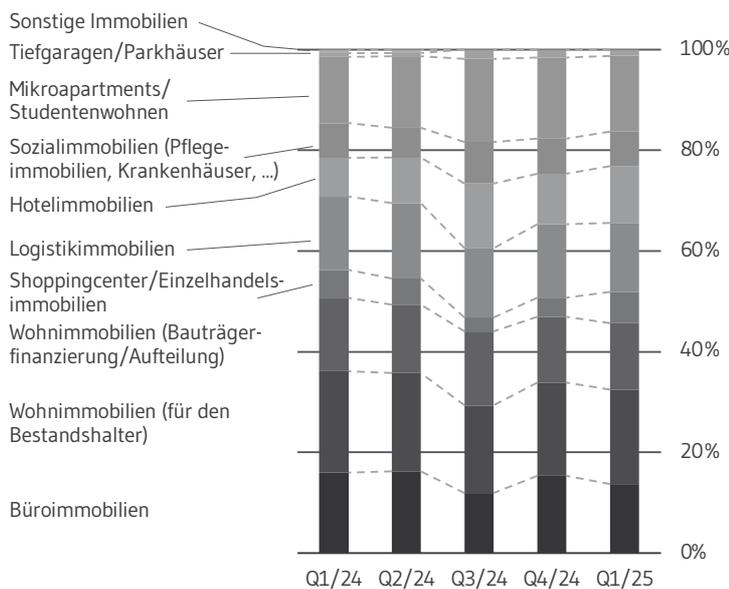
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	70,0 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	87,5 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	40,0 %
Logistikimmobilien	70,0 %
Hotelimmobilien	52,5 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	27,5 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	62,5 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	15,0 %
Sonstige Immobilien	2,5 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 70,0 % der Institute gaben an, Büroimmobilien (Bestand) zu finanzieren

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Projektentwickl.



* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

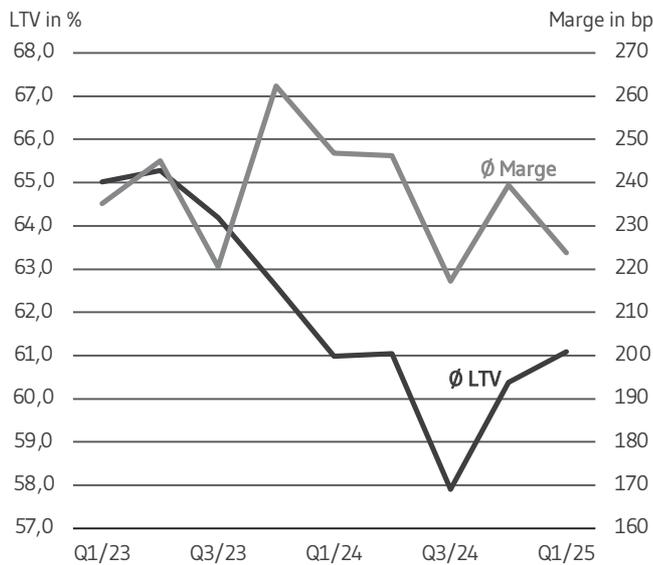
Segment	Anteil
Büroimmobilien	55,0 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	75,0 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	52,5 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	25,0 %
Logistikimmobilien	55,0 %
Hotelimmobilien	45,0 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	27,5 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	60,0 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	5,0 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 55,0 % der Institute gaben an, Büroimmobilien (Projektentwicklung) zu finanzieren

Aktuelle LTVs/LTCs und Margen

LTV und Margen bei Bestandsfinanzierungen

LTV (Ø) und Margen (Ø) für gewerbliche Immobilienfinanzierungen im Gebäudebestand

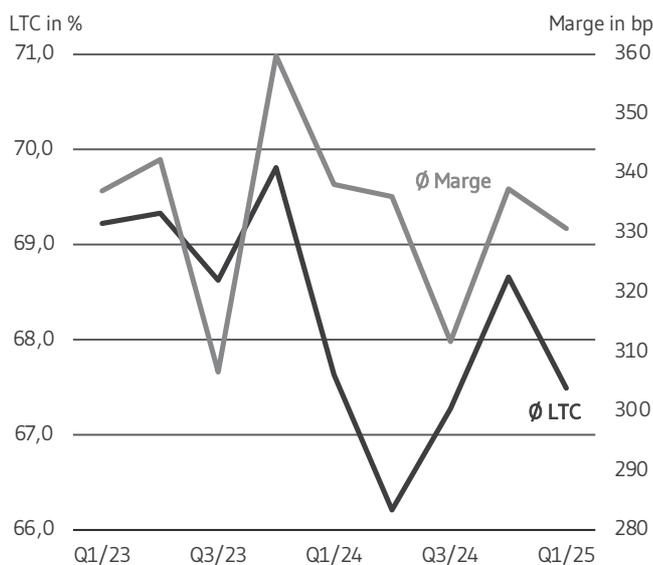


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 90 %. Der Durchschnittswert liegt bei 61 % (+1 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 53,9 und 70,4 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 87 bis 600 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 223,7 Basispunkte (Q4/2024: 239,5 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 171 und 279 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

LTC (Ø) und Margen (Ø) für gewerbliche Immobilienfinanzierungen von Projektentwicklungen



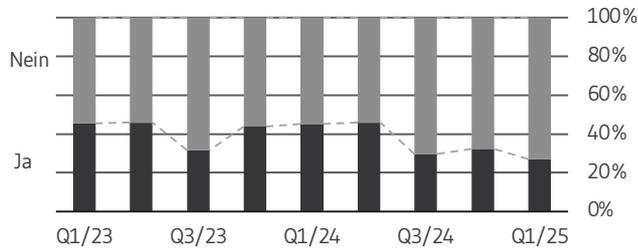
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 50 % und einem Maximum von 95 %. Im Mittel beträgt der LTC 67,5 % (-1,2 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 65,1 und 72,0 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 120 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit 331 bp unter der des Vorquartals (Q4/2024: 337 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 282 und 385 bp.

Hinweis: Es handelt sich um All-in-Margen (inkl. Liquiditätskosten). Die detaillierten LTV/LTC und Margen bezogen auf die einzelnen Immobiliensegmente werden nur den Panelteilnehmern zur Verfügung gestellt. Die auf dieser Seite dargestellten, z. T. aggregierten Werte beziehen sich auf die Assetklassen Zinshaus Core, Wohnungsportfolio Core, Bürohaus Core sowie Value-Add und Shoppingcenter Core bei Bestandsfinanzierungen sowie Neubau-ETW Core, Shoppingcenter Value-Add, Bürogebäude Value-Add und Logistikkimmobilien Core bei Projektentwicklungsfinanzierungen.

Werden alternative Finanzierungsgeber stärker nachgefragt?

Werden alternative Finanzierungsinstrumente im Vergleich zum klassischen Bankdarlehen derzeit stärker nachgefragt?



Alternative Finanzierungsinstrumente zum klassischen Bankdarlehen bleiben laut Panel eher selten, nur 27,0 % (-5,2 pp) berichten von einer stärkeren Nachfrage.

Eigenkapital bleibt auf dem Spitzenrang bei den nachgefragten Instrumenten mit 26,7 % ($\pm 0,0$ pp). Mezzaninekapital folgt mit 24,4 % (-2,2 pp). Unveränderte Werte sahen erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (22,2 %) und nachrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (13,3 %). Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments stieg um 2,2 pp auf 13,3 %.

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark nachgefragt?*

Finanzierungsform	Q4/24	Q1/25
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/ „Whole-Loan“-Strukturen)	22,2 %	22,2 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	13,3 %	13,3 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	26,7 %	24,4 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	26,7 %	26,7 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	11,1 %	13,3 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

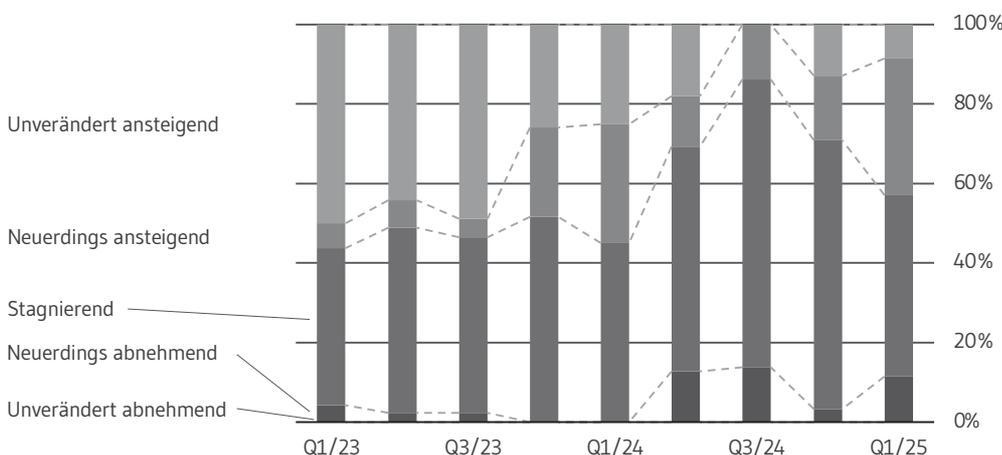
* Mehrfachnennungen sind möglich

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten für Ihre Bank entwickelt?

Auch weiterhin berichten die meisten Experten von einer Stagnation der Liquiditätskosten (45,7 %, -22,0 pp), den größten Anstieg gab es bei der Nennung von neuerdings ansteigenden Kos-

ten (34,3 %, +18,2 pp), außerdem 8,6 % für unverändert ansteigende Kosten (-4,3 pp). Neuerdings abnehmende Kosten nannten 11,4 % der Teilnehmer (+8,2 pp).

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„Nachhaltigkeit und Immobilienwerte: Wie schätzen Sie den Einfluss von Nachhaltigkeitszertifizierungen auf die Wertentwicklung und Attraktivität von gewerblichen Immobilien ein? Gibt es Beispiele aus Ihrer Praxis, die diese Trends untermauern?“

Nachhaltigkeitszertifizierungen gewinnen im gewerblichen Immobilienmarkt zunehmend an Bedeutung und beeinflussen sowohl die Wertentwicklung als auch die Attraktivität von Objekten maßgeblich. Während einige Marktteilnehmer darauf hinweisen, dass reale Verbrauchswerte und die tatsächliche Energieeffizienz eines Gebäudes entscheidender seien als formale Zertifikate, hat sich in der Praxis gezeigt, dass Immobilien mit entsprechenden Nachweisen deutliche Vorteile haben – sowohl bei der Vermietung als auch im Transaktionsmarkt. Insbesondere institutionelle Investoren und Fondsgesellschaften richten ihre Anlagestrategien verstärkt an ESG-Kriterien aus und werden perspektivisch nur noch zertifizierte Immobilien in ihre Portfolios aufnehmen. Dadurch verändert sich die Preisbildung am Markt und Objekte ohne Nachhaltigkeitsnachweise geraten zunehmend unter Druck.

Die Nachfrage nach zertifizierten Neubauten ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Viele Mieter, insbesondere große Unternehmen mit eigenen ESG-Strategien, suchen gezielt nach solchen Immobilien, da Nachhaltigkeitsaspekte inzwischen ein fester Bestandteil ihrer unternehmerischen Verantwortung sind. Oft reicht es aus, wenn ein Gebäude die formalen Anforderungen erfüllt, um in die engere Auswahl zu kommen. Dies führt dazu, dass zertifizierte Flächen begehrter sind, was sich in höheren Mietpreisen niederschlägt. Höhere Mieten wiederum haben direkten Einfluss auf die Wertentwicklung von Immobilien und machen sie langfristig attraktiver für Investoren. Gleichzeitig sind Immobilien, die die ESG-Anforderungen nicht erfüllen, nur noch für einen sehr eingeschränkten Kreis an Käufern interessant, was ihre Handelbarkeit zunehmend erschwert.

Ein besonderer Fokus liegt auf der Energieeffizienz der Gebäude. Objekte mit schlechten Effizienzklassen – insbesondere unterhalb von Klasse D – sind nur noch mit Abschlägen verkäuflich und benötigen einen höheren Eigenkapitalanteil bei der Finanzierung. Dies gilt insbesondere für Büroimmobilien, wo die Nachhaltigkeitszertifizierung eine immer bedeutendere Rolle spielt und sich direkt auf den Marktwert auswirkt. Auch bei Bestands-

objekten ist eine nachhaltige Ausrichtung essenziell, wobei hier alternative Ansätze wie die Berücksichtigung von Energieeffizienz-Kennzahlen, insbesondere CO₂-Emissionen, von Bedeutung sein können. Ohne eine entsprechende Transformation werden ältere Gebäude langfristig an Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

Die steigende Bedeutung von Nachhaltigkeitszertifikaten spiegelt sich auch in der Finanzierungslandschaft wider. Banken berücksichtigen ESG-Kriterien zunehmend bei der Kreditvergabe und nachhaltige Finanzierungsinstrumente wie Green Bonds, Green Loans oder Sustainability Linked Loans gewinnen an Relevanz. Zwar sind Zertifizierungen nicht immer das alleinige Entscheidungskriterium für Finanzierer, doch ohne eine klare ESG-Strategie wird es künftig schwieriger, Fremdkapital zu erhalten – insbesondere von regulierten Banken. Zudem ermöglicht die Erfüllung nachhaltiger Standards langfristig stabilere Cashflows, da sich Investoren und Mieter stärker auf zertifizierte Objekte konzentrieren, was die Volatilität von Erträgen reduziert.

Dennoch gibt es auch Stimmen, die die aktuelle ESG-Dynamik kritisch sehen. Einige Marktteilnehmer betrachten die Fokussierung auf Zertifikate als übertrieben und argumentieren, dass allein reale Energiewerte sowie die Einhaltung der EU-Taxonomie entscheidend seien. Dennoch lässt sich der allgemeine Trend nicht leugnen: Nachhaltigkeitszertifizierungen haben sich in der Immobilienbranche als marktprägend etabliert und sind inzwischen ein wichtiger Faktor für Investoren, Finanzierer und Mieter. Wer diesen Anforderungen nicht gerecht wird, muss mit spürbaren Nachteilen rechnen – sei es in Form von geringeren Mieterträgen, schwierigeren Finanzierungsbedingungen oder einem höheren Wertverfall der Immobilie.

Wir danken Ihnen herzlich für die Teilnahme und unterschiedlichen Diskussionsbeiträge zur aktuellen Frage.

Methodik und Panelstruktur

Wie werden die Daten des BF.Quartalsbarometers erhoben?

Der Wert des BF.Quartalsbarometers setzt sich aus verschiedenen Bestandteilen des Fragebogens zusammen, die u. a. über die Kontrapositionssaldenmethode ausgewertet und miteinander verrechnet werden. Zu den analysierten Komponenten gehören die:

- Einschätzung zur Veränderung der Finanzierungsbedingungen
- Entwicklung des Neugeschäfts
- Höhe der gewährten Kredittranchen
- Risikobereitschaft der Finanzierung nach Assetklassen
- Höhe der LTV-/LTC-Werte
- Entwicklung der Margen
- Bedeutung alternativer Finanzierungsmöglichkeiten
- Entwicklung der Liquiditätskosten

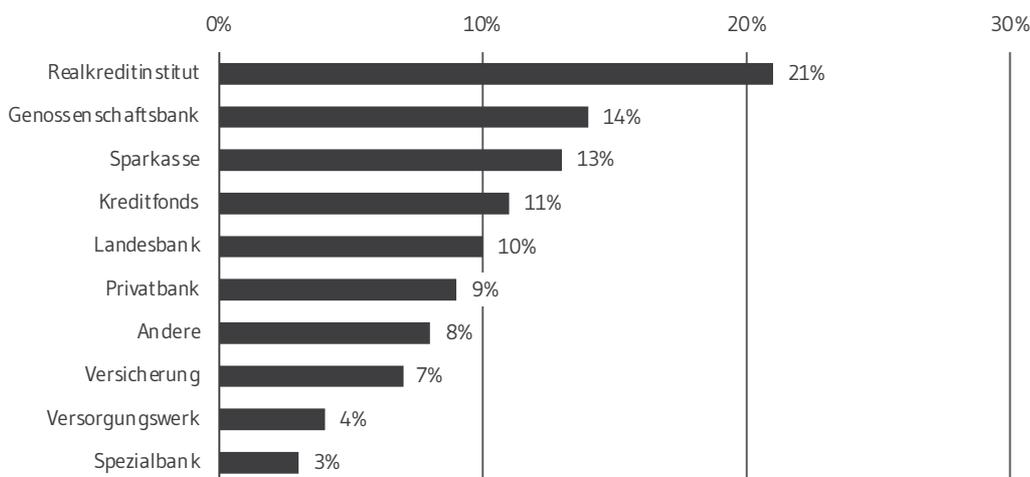
Die Struktur des Expertenpanels

Zur Ermittlung des BF.Quartalsbarometers wurden insgesamt mehr als 100 Experten befragt, die größtenteils direkt mit der Vergabe von gewerblichen Immobilienkrediten betraut sind.

Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- Realkreditinstitute/Hypothekenbanken
- Landesbanken
- Sparkassen
- Genossenschaftsbanken
- Privatbanken
- Spezialbanken (Förderbanken, Bausparkassen)
- Das Panel berücksichtigt darüber hinaus auch neue Finanzierungsanbieter, die bereits jetzt, aber auch zukünftig verstärkt in der Immobilienfinanzierung aktiv werden. Hierzu gehören:
 - Versorgungswerke/Pensionskassen
 - Versicherungen
 - Anbieter von Kreditfonds/Real Estate Private Equity

Panelzusammensetzung



Der Rücklauf im Q1/2025

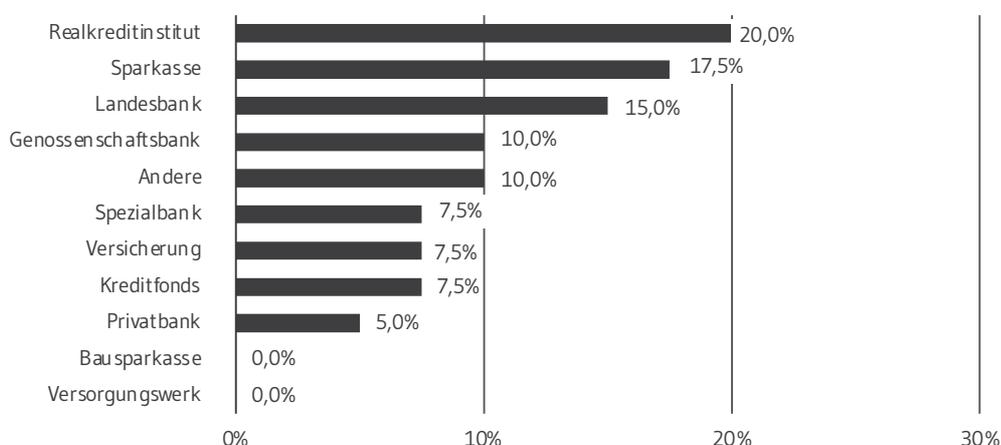
Um ein valides Stimmungsbild einfangen zu können, wird eine möglichst hohe Rücklaufquote angestrebt. Diese liegt erfahrungsgemäß zwischen 30 und 40 %. Aktuell wurde eine Teilnahmequote von 37,4 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind Realkreditinstitute (20,0 %), gefolgt von Sparkassen (17,5 %) und Landesbanken (15,0 %). Ihnen folgen Genossenschaftsbanken und Andere (je 10,0 %), sowie Spezialbanken,

Versicherungen und Kreditfonds (je 7,5 %). Der Anteil der Privatbanken liegt bei 5 %.

Wir möchten uns für Ihre Teilnahme recht herzlich bedanken. Die weitere Steigerung der qualitativen Aussagekraft steht im Fokus. Das heißt, gemeinsam mit den Experten wird versucht, die besten Ansprechpartner innerhalb der kreditgebenden Institute zu definieren.

Verteilung der Rückläufer



Sind Sie Immobilienfinanzierer und möchten am BF.Quartalsbarometer teilnehmen? Gerne nehmen wir Sie auf.

Schreiben Sie einfach eine kurze E-Mail an: quartalsbarometer@bulwiengesa.de

Verantwortlich

BF.direkt AG
Herr Francesco Fedele
Vorstand
Friedrichstraße 23 a
70174 Stuttgart
info@bf-direkt.de
www.bf-direkt.de

Wissenschaftliche Leitung

bulwiengesa AG
Herr Felix Embacher MRICS
Generalbevollmächtigter
Nymphenburger Straße 5
80335 München
embacher@bulwiengesa.de
www.bulwiengesa.de

Wissenschaftliche Beratung

Prof. Dr. Steffen Sebastian
Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung
IREBS International Real Estate Business School
Universität Regensburg
93040 Regensburg
steffen.sebastian@irebs.de
www.finance.irebs.de

Sperrvermerk

Dieser Bericht fasst ausschließlich die Ansichten der Panelmitglieder zusammen. Keine Veröffentlichung dieser Information, auch nicht in Auszügen, vor:

Nächster Erhebungszeitraum:
Mai 2025

Mittwoch, 05. März 2025, 09:00 Uhr.