BF Quartalsbarometer

Quartalsbericht

Q3 | 2020

bulwiengesa

BF direkt
Real Estate Finance

Vorwort

ESG als Wettbewerbsfaktor in der Immobilienwirtschaft

"Grüne" und "nachhaltige" oder „soziale“ Investments sind en vogue und einer der wichtigsten Trends in der Finanzbranche. Diverse Richtlinien und Pläne wie die UN Agenda 2030, klimaneutrales Europa 2050 oder auch die kommende Umsetzung des EU-Aktionsplans für ein nachhaltiges Finanzwesen zwingen Projektentwickler, Investoren und Immobilienfinanzierer immer mehr, ESG-Kriterien zu berücksichtigen.

Die Integration von ESG-Aspekten wird in der Immobilienbranche immer wichtiger. Auch 70% der von uns befragten Immobilienfinanzierer sind der Auffassung, dass die Bedeutung von ESG-Kriterien zunehmen wird (siehe hierzu S. 12). Aktuell treibt der Regulator die Implementierung von ESG-Kriterien auf mehreren Ebenen voran. Vor allem der Immobiliensektor wird von der ab dem Jahr 2021 geplanten CO_2-Bepreisung betroffen sein. Auch die Pläne der BaFin, Nachhaltigkeitsrisiken in Unternehmen systematisch zu erfassen sowie der aktuelle EU-Aktionsplan „Sustainable Finance“ sollen für die Umlenkung der Kapitalströme in geeignete Investitionen sorgen. Eines der größten Probleme war dabei bislang das Fehlen einer verbindlichen Definition der ESG-Kriterien. Diese Lücke wird mit der geplanten Taxonomie geschlossen. Das Ziel dieses Kriterien-Katalogs ist es, klar festzulegen, welche Kriterien eine Immobilie erfüllen muss, um ESG-konform zu sein. Auch wenn dies nun klar ist, sind Aufwand und Kosten für institutionelle Investoren und Immobilienfinanzierer derzeit noch schwer abschätzbar und abhängig von der konkreten Ausgestaltung der Richtlinien.

Die Transformation zu einer nachhaltigeren Immobilienwirtschaft stellt aber auch eine Chance dar. Die EU-Kommission diskutiert derzeit über die Privilegierung von grünen (Immobilien-)Krediten. Diese müssten dann etwa mit weniger Eigenkapital unterlegt werden. Dadurch rücken entsprechende Entwicklungen in den Fokus von Kapitalgebern. Diverse Projektentwickler setzen ESG-Kriterien heute schon um: Immobilien werden nach KfW55-Standard energieeffizient und emissionssparend möglichst mithilfe lokal ansässiger Unternehmen gebaut. Zusätzlich ist ein Mobilitätskonzept vorhanden und die Wohnungen genügen sozialen Ansprüchen.

Auf der Finanzierungsseite sind die Produkte noch vergleichsweise neu. Auch wenn es bereits eine Reihe von Ansätzen gibt, wie etwa die Green Loan Principles, die Green Bond Principles oder den Grünen Pfandbrief, ist die konkrete Ausgestaltung der Produkte und Anwendungen noch weit entfernt von der Etablierung von Branchenstandards. Von den genannten Produkten sind derzeit die Green Bonds die bedeutendste Investmentlösung. Dieser Teilmarkt wächst gewaltig. Das weltweite Emissionsvolumen liegt aktuell bereits bei rund 650 Mrd. Euro. Green Bonds sind insbesondere für solche institutionelle Investoren interessant, die aufgrund der möglichen Nachhaltigkeitsrichtlinien zur Investition in ESG-konforme Anlagen gezwungen sind und daher auch die üblicherweise niedrigen (risikoadjustierten) Zinsen akzeptieren. Umgekehrt heißt dies, dass sich ESG-konforme Immobilienprojekte günstiger finanzieren lassen.

Sowohl Projektentwickler als auch Immobilienfinanzierer sollten daher möglichst schnell ESG-Expertise aufzubauen, um sich gegenüber Mitbewerbern zu positionieren und gleichzeitig auf die zu erwartende Regulierung vorbereitet zu sein.



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

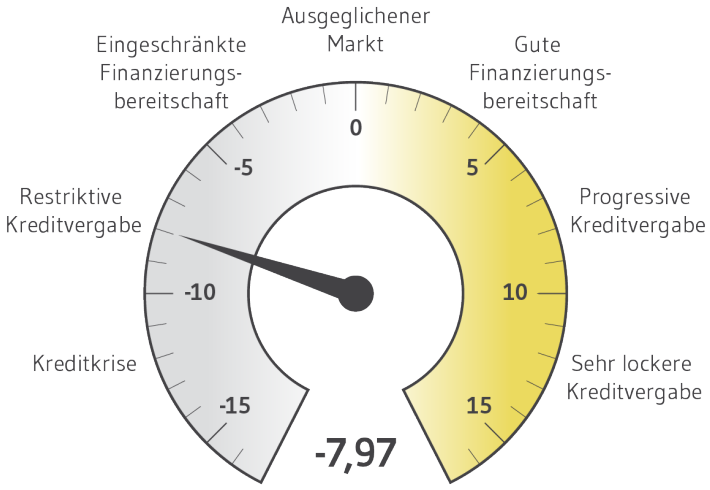
Wissenschaftlicher Berater des BF.Quartalsbarometers

© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG

BF.Quartalsbarometer Q3 | 2020

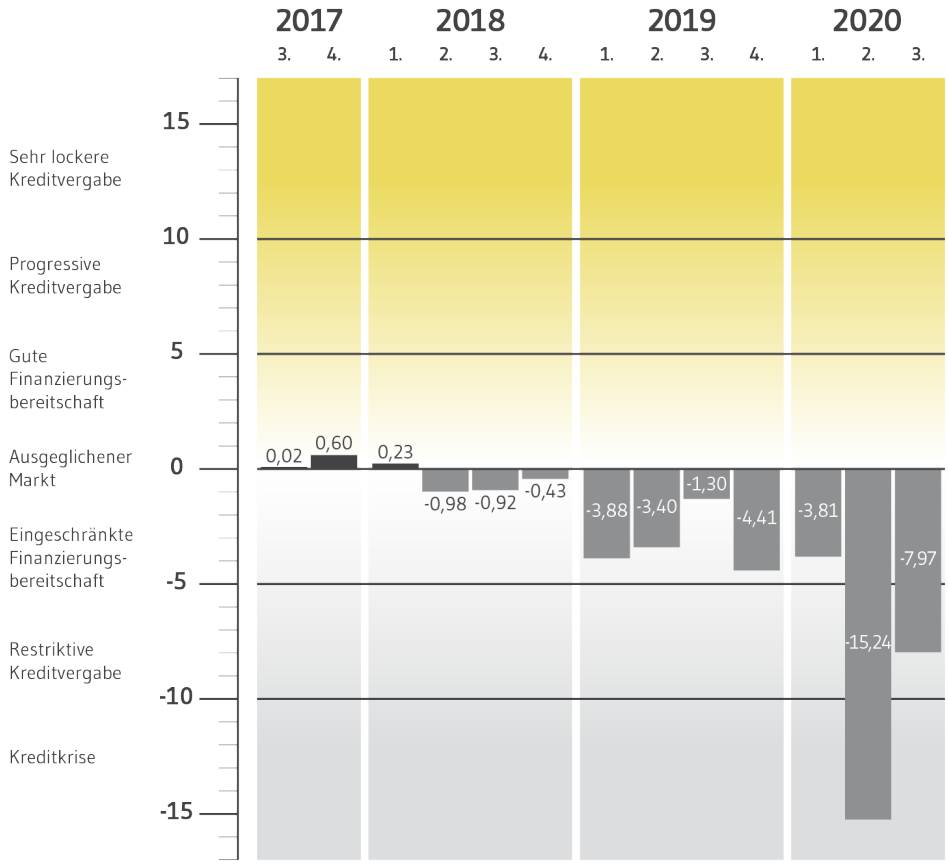
Barometerwert erholt sich, bleibt aber deutlich im Minus

Die Stimmung unter den gewerblichen Immobilienfinanzierern liegt bereits seit längerer Zeit in einem negativen Bereich, welcher mit einer restriktiven Kreditvergabe beschrieben wird. Die Einschätzung steht hierbei nicht für eine geringe Verfügbarkeit von Geld im Markt, sondern ist mit dem steigenden Risiko des fortgeschrittenen Immobilienzyklus sowie aktuell der Corona-Krise zu begründen.



Was dem Barometerwert im Q2/2020 und auch aktuell widerfährt, ist ein exogener Schock, ausgelöst durch die Covid-19-Pandemie. Sie führt offensichtlich zu erheblichen Unsicherheiten bei den Finanzierungsexperten und ließ den Barometerwert auf einen Rekordtiefststand von -15,24 Punkte herabstürzen. Jüngst erholt sich der Wert etwas insbesondere aufgrund der verbesserten allgemeinen Stimmungslage sowie der Einschätzung des Neugeschäfts und der Refinanzierungskosten.

Im Q1/2015 war der Wert auf seinem bisherigen Höchststand von 8,11 Punkten.



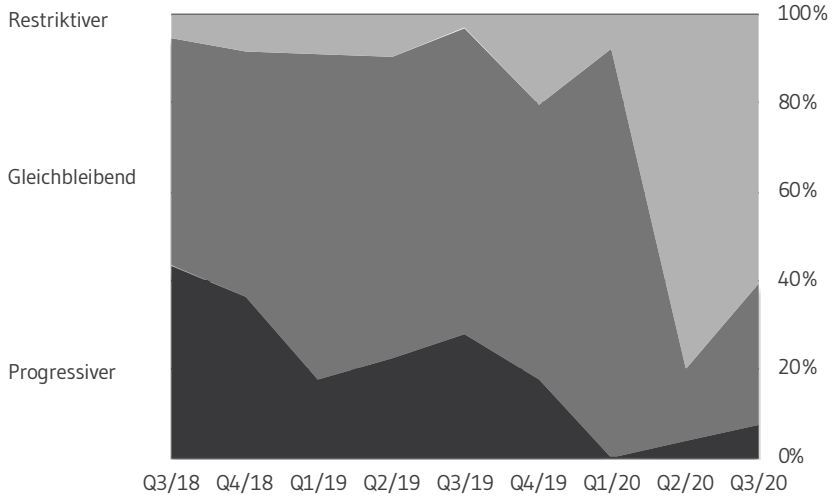
© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG

Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Der massive Stimmungseinbruch aus dem frühen zweiten Quartal relativiert sich etwas. Zuletzt gingen 80 % der Befragten davon aus, dass die Lage am Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen restriktiver sei als im Vorquartal.

Dieser Anteil nimmt im Q3 um ein Fünftel auf 60 % ab. Immerhin knapp ein Drittel der Experten sehen hingegen eine unveränderte Lage im Vergleich zum Q2/2020. Mit rund 7 % (+3 pp) gehen nur wenige von progressiveren Bedingungen aus.

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

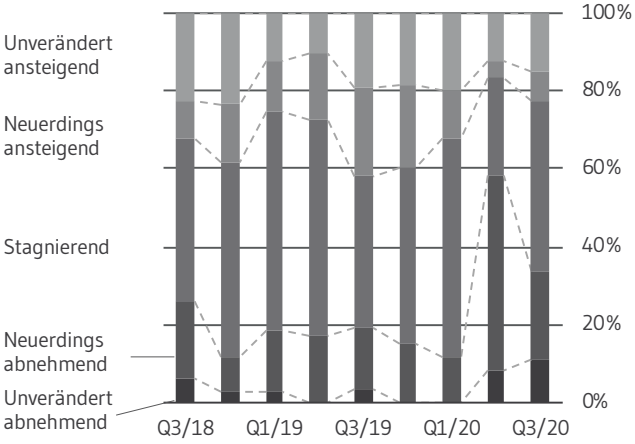


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenangabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und die Einschätzung zu begründen. In diesem Quartal sticht hervor, dass weiterhin starke Unsicherheiten im Markt vorhanden sind und die damit verbundene wirtschaftliche Entwicklung schwer abschätzbar bleibt. „Liquiditätshilfen für Bestandskredite dürften derzeit Vorrang genießen", kommentiert ein Experte seine Stimmabgabe. Aber es gibt auch Anzeichen von Belebungen und der Rückkehr von Liquidität.

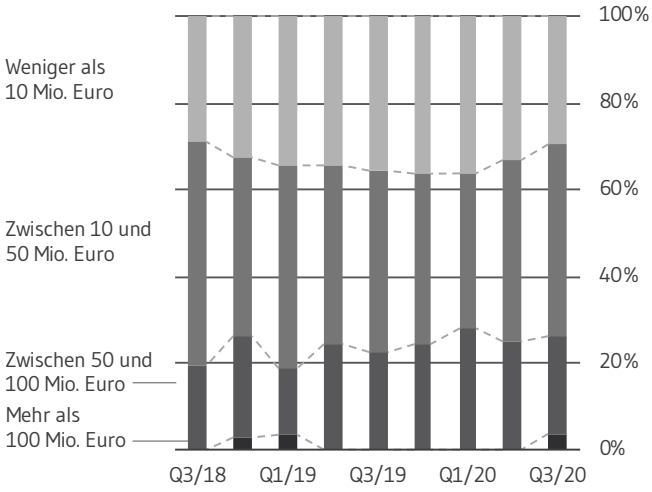
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Der Blick auf die Neugeschäftsentwicklung zeigt, dass 44 % (+19,4 pp) von stagnierenden Bedingungen ausgehen. Ein Drittel (-25 pp) konstatiert ein neuerdings oder unverändert abnehmendes Neugeschäft. Für rund 22 % (+5,6 pp) der Experten steigt das Neugeschäft an. Vor dem Hintergrund des starken Einbruchs sind die Neugeschäftszahlen noch verhalten.

Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



Kreditvolumen zwischen 10 und 50 Mio. Euro stellen die wichtigsten Kreditgrößen dar (+2,8 pp auf 44 %). Darauf folgen kleine Finanzierungen bis 10 Mio. Euro mit einem Anteil von 29,6 %. Darlehen größer als 100 Mio. Euro gewinnen mit +3,7 pp leicht an Bedeutung.

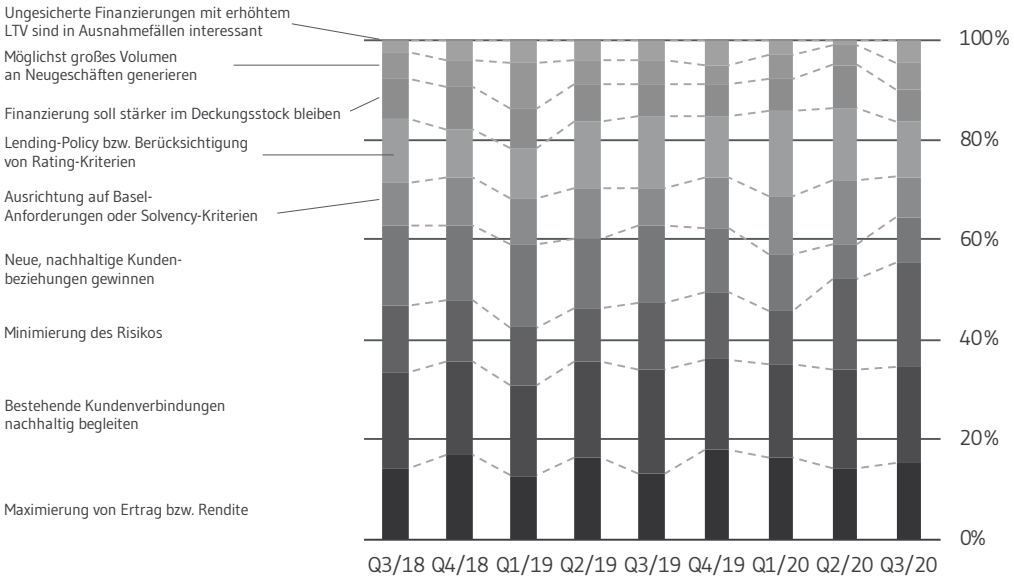
© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Die größte Zustimmung erfuhr traditionell die Begleitung bestehender Kundenverbindungen (19,1 %). Diese Konstante wurde hingegen aktuell durch die „Risikominimierung" (20,9 %; +2,5 pp) verdrängt. Damit ist dieses Motiv innerhalb von zwei Quartalsberichten von Platz 6 auf Rang 1 gesprungen..

Die Generierung von neuen Kundenbeziehungen rangiert meist unter den Top 3 der Schwerpunkte und rutschte zuletzt auf Platz 7 ab. Aktuell werden mit Platz 5 zwei Ränge (9,1 %; +2,3 pp) gut gemacht. Basel- und Rating-Kriterien sind in der derzeitigen Situation weniger von Bedeutung.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



* Mehrfachnennungen sind möglich

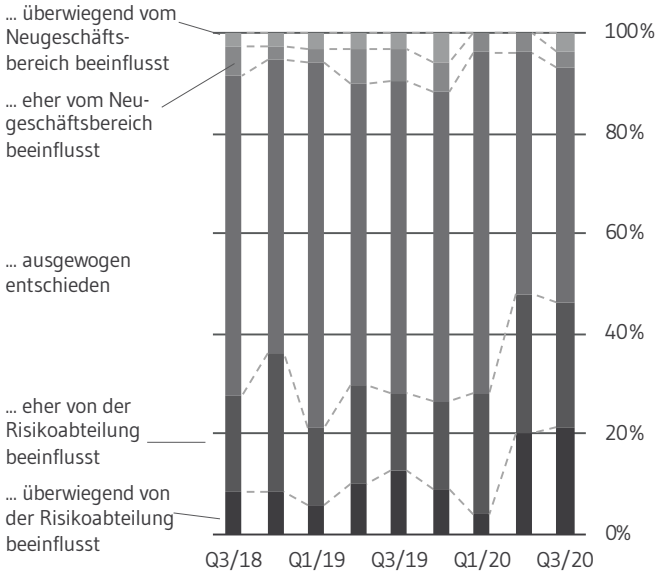
Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Die Entscheidung über die Kreditvergabe wird normalerweise mehrheitlich in einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Neugeschäftsbereich und Risikoabteilung getroffen. Im letzten Quartal sank der Anteil der ausgewogenen Entscheidungen bereits deutlich um 20 Prozentunkte und nimmt aktuell noch etwas weiter auf 46 % ab.

Tendenzen und Verschiebungen sind auch in den übrigen Kategorien zu erkennen. Hier zeigt sich die angespannte Lage. Denn die Risikoabteilung wird weiter stark involviert und kommt in Summe der beiden Kategorien (eher und überwiegend von der Risikoabteilung beeinflusst) auf 46 % (-1,6 pp) der Expertenstimmen.

Die Neugeschäftsabteilung kommt auf einen insgesamt geringen Anteil von 7,1 % und kann nur leicht um 3,1 pp zulegen.

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...



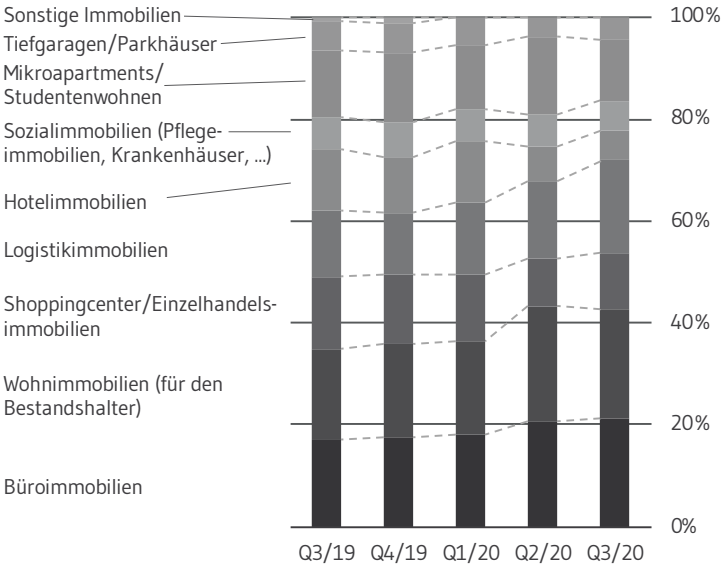
© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Die bedeutendsten Bestandssegmente Wohn- und Büroimmobilien teilen sich mit je 21,4 % den ersten Rang. Logistikimmobilien können mit +2,9 pp den stärksten Bedeutungsgewinn erzielen, wohingegen Mikroapartments am meisten einbüßen (-3,1 pp) (siehe Säulendiagramm). Institutsbasiert geben erneut weniger (25,9 %; Q1: 62,5 %) an, Hotels zu finanzieren (siehe Tabelle).

In der Projektentwicklung führt das Wohnsegment mit 19,8 % die Rangliste an, gefolgt von Büroimmobilien (17,2 %). Platz drei teilen sich Bauträgerfinanzierungen, Logistik und Mikroapartments mit je 12,9 % der Stimmen (siehe Säulendiagramm). Hotelprojektentwicklungen werden von 28 % der Institute finanziert. Im Q1 /2020 waren es knapp 48 % (siehe Tabelle).

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



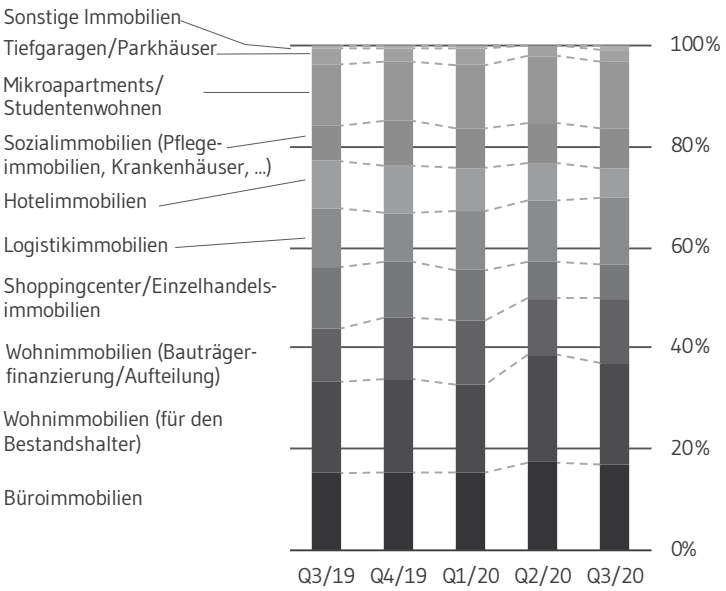
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	92,6 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	92,6 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	48,1 %
Logistikimmobilien	77,8 %
Hotelimmobilien	25,9 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	25,9 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	51,9 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	18,5 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 92,6 % 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	80,0 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	92,0 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	60,0 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	32,0 %
Logistikimmobilien	60,0 %
Hotelimmobilien	28,0 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	36,0 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	60,0 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	12,0 %
Sonstige Immobilien	4,0 %

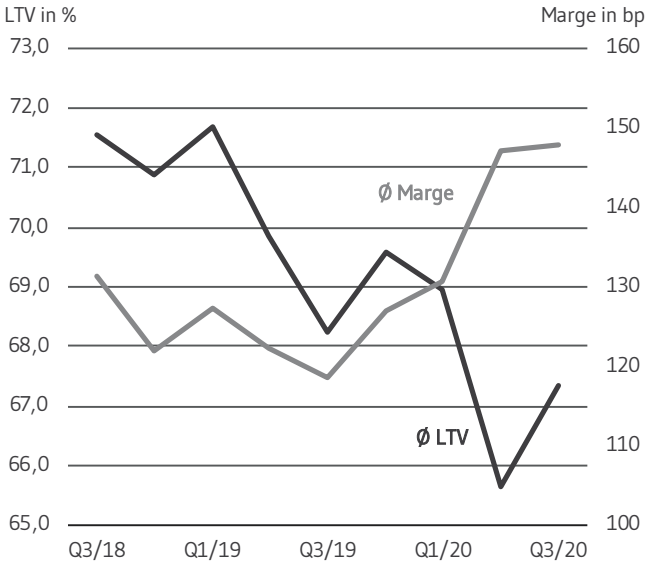
** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 80,0 % der Institute gaben an, Büroimmobilien (Projektentwicklung) zu finanzieren

© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG

Aktuelle LTVs/LTCs und Margen

LTV und Margen bei Bestandsfinanzierungen

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

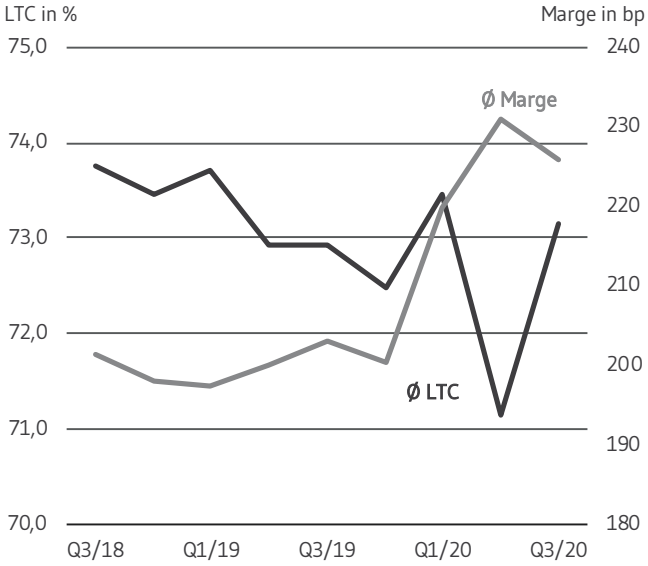


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei rund 67 % (+1,7 pp). Die durchschnittlichen LTV der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen rund 61 und 74 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 71 bis 310 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt rund 148 Basispunkte (Q2/2020: 147 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 114 und 183 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 60 % und einem Maximum von 100 %. Im Mittel beträgt der LTC 73,1 % (+2 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen rund 70 und 81 %.

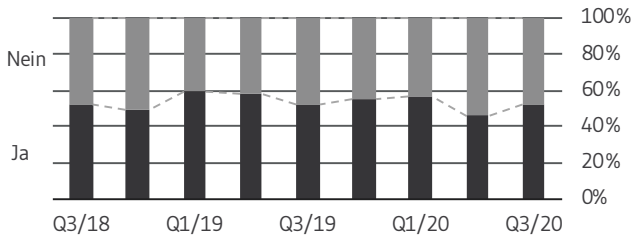
Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 85 und 500 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit 226 bp unterhalb des Vorquartals (Q2/2020: 231 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 214 und 241 bp.

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 Logistikimmobilien Core bei Projektentwicklungsfinanzierungen.

© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG

Werden alternative Finanzierungsgeber stärker nachgefragt?

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



Die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsinstrumenten hat in den letzten beiden Jahren deutlich zugenommen. Nach einem Rücksetzer im letzten Quartal steigt die Zustimmung auf 52 % (+6,2 pp) an.

Mezzanine-Kapital wird mit 33 % am häufigsten als alternative Finanzierungsform genannt; gefolgt von Eigenkapital (24,2 %). Nachrangig besicherte Instrumente erfahren einen Bedeutungsschub von knapp 7 %.

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark genutzt?*

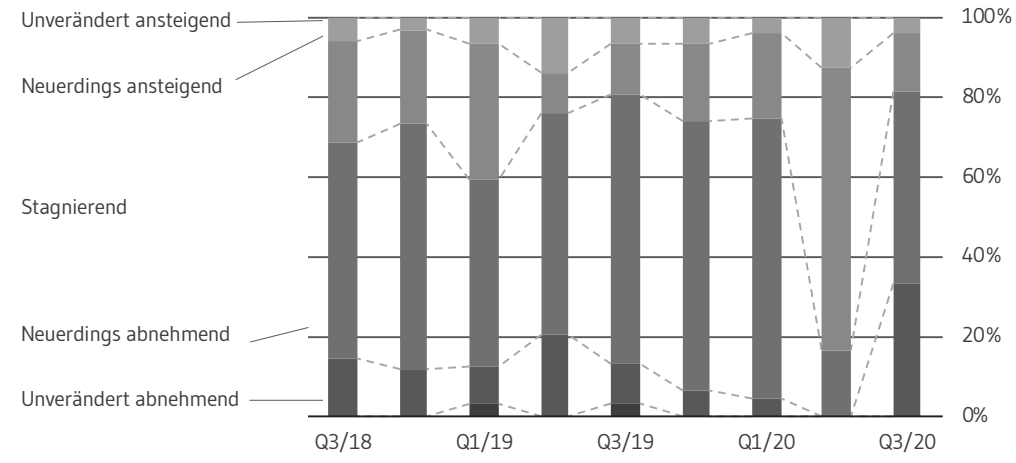
Finanzierungsform	Q2/20	Q3/20
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/„Whole-Loan"-Strukturen)	3,6 %	3,0 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured" Corporate Bonds)	14,3 %	21,2 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	39,3 %	33,3 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	25,0 %	24,2 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	17,9 %	18,2 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

* Mehrfachnennungen sind möglich

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Im vergangen Quartal gingen insgesamt 83 % der Experten von steigenden Liquiditätskosten aus.. Dieser Anteil hat sich in diesem Quartal wieder deutlich reduziert und beträgt nunmehr 18,5 %. Abnehmende Refinanzierungsaufschläge stellen aktuell ein Drittel der Teilnehmer fest, nachdem im Q2/20 auf diese beiden Kategorien keine Stimme entfiel. Die meisten Befragten sehen mit 48,1 % (+31,5 pp) stagnierende Liquiditätskosten.

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG

Aktuelles Thema

„Was ist Ihrer Meinung nach der wahrscheinlichste Auslöser für ein Platzen der Immobilienblase bzw. für eine deutliche Korrektur der Immobilienmärkte?“

Die Hausse am Immobilienmarkt dauert ungewöhnlich lange und reicht über den gewöhnlichen Zyklus bereits weit hinaus. Die Fragen nach einem Ende des Booms wurden in letzter Zeit immer lauter. Schon vor Beginn der Corona-Pandemie wurde die aktuell auserwählte Frage aus dem Panel heraus gestellt und die Antworten vermischen sich folglich mit der allgemeinen Marktsituation, welche durch den jüngsten externen Schock begleitet wird, den so sicherlich niemand erwartet hat.

Drei große Themen wurden von den Experten im Wesentlichen angesprochen: Zinsanstieg, verändertes Nachfrageverhalten und ein länger anhaltender Krisenzustand. Insbesondere die beiden letztgenannten möglichen Auslöser wären vor der Corona-Pandemie vermutlich nur Randmotive gewesen.

Aber von vorn: ein Zinsanstieg ist sicherlich mit oder ohne Krise der naheliegendste Grund für ein Ende bzw. eine Pause des Immobilienbooms in Deutschland. Das sehen auch unsere Experten so. Jedoch halten sie dieses Szenario insbesondere aufgrund der Geldflut an den Finanzmärkten sowie in Zeiten von Negativzinsen für nicht wahrscheinlich.

Ein verändertes Nachfrageverhalten von Immobiliennutzern wurde sicherlich bereits eingeleitet. Hierzu zählen flexible Arbeitslösungen wie Home Office in der Assetklasse Büro oder der Online-Handel im Einzelhandelssegment. Die Schnelligkeit dieser Entwicklung hat hingegen durch Corona deutlich an Fahrt gewonnen und könnte die Flächennachfrage nachhaltig verändern.
Das dritte große Thema, ein länger anhaltender Krisenzustand, wäre in Form einer Rezession vermehrt auch ohne Corona genannt worden. Nun wurde die Rezession schneller angestoßen als man dies für möglich hielt und es bleibt die Frage, wie schnell sich die nationale und internationale Wirtschaft erholt. Sollte sich die Krise länger fortsetzen und ggf. weitere Shutdowns nötig sein, rechnen die Experten mit vermehrten Insolvenzen von kleinen und mittelständischen Unternehmen, welche Arbeitslosigkeit und Kaufkraftschwund bedeuten würden und somit auch auf den Immobilienmarkt wirken. Dies könnte zuletzt auch für Wohnimmobilien gelten, wenn Wohnimmobilienkredite nicht mehr bedient werden könnten.

Die Frage nach dem Vorhandensein bzw. dem Platzen einer Immobilienblase wird hingegen von den Experten verneint. „Ich erwarte kein “Platzen" einer Blase, da die Banken im Vergleich zur letzten Krise 2008 viel verantwortungsvoller Kredite mit geringeren LTVs vergeben und die Gesamtmarktsituation sehr, sehr intensiv beobachten. […] Meines Erachtens ist durch Corona die Marktkorrektur derzeit bereits im Gange“, fasst ein Experte seine Ansicht zusammen

Wir danken Ihnen herzlich für die rege Teilnahme.

Zusatzfrage – Environment Social Government

Spielen in Ihrem Haus bei der Entscheidung über Darlehensvergaben Nachhaltigkeitskriterien (Environment Social Governance kurz: ESG) aktuell eine Rolle?

Bereits im zweiten Quartal haben wir unsere Teilnehmer im Rahmen einer Zusatzfrage zum Thema ESG befragt. Aufgrund der Dringlichkeit der Corona-Krise haben wir auf eine Auswertung im letzten Quartal verzichtet. Hier nun das Ergebnis.
Erwartungsgemäß ergibt sich bei der Art der Fragestellung ein zweigeteiltes Bild. Rund 30 % der Experten haben in Ihrem Haus bisher keine direkten Berührungspunkte mit dem Thema ESG. Einige berichten, dass es aktuell geringe bis keine spürbaren Auswirkungen gibt – „ansonsten müsste sich das Margenniveau deutlich nach oben bewegen“.

Der überwiegende Anteil von knapp 70 % stellt in unterschiedlicher Intensität eine wachsende Bedeutung von ESG-Kriterien fest. Dabei steht z. B. die Einhaltung arbeitsrechtlicher Standards auf dem Programm. Besonderes Augenmerk liegt hingegen im Sinne des Klimaschutzes auf nachhaltigen Gebäuden, sogenannten Green Buildungs mit BREEAM- oder LEED-Zertifizierung. Hier wird von bestehenden Portfolien mit entsprechenden Immobilien berichtet, welche künftig weiter ausgebaut werden sollen. ESG scheint folglich mehrheitlich in der Finanzierungslandschaft angekommen zu sein und sich weiter zu etablieren.

© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG

Methodik und Panelstruktur

Wie werden die Daten des BF.Quartalsberichtes 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 rund 100 Experten befragt, die größtenteils direkt mit der Vergabe von gewerblichen Immobilienkrediten betraut sind.

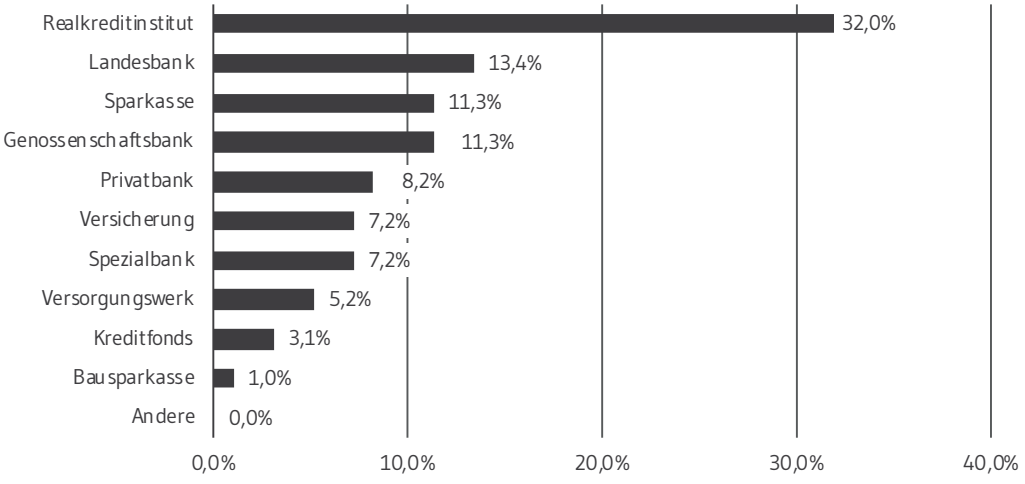
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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



© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG

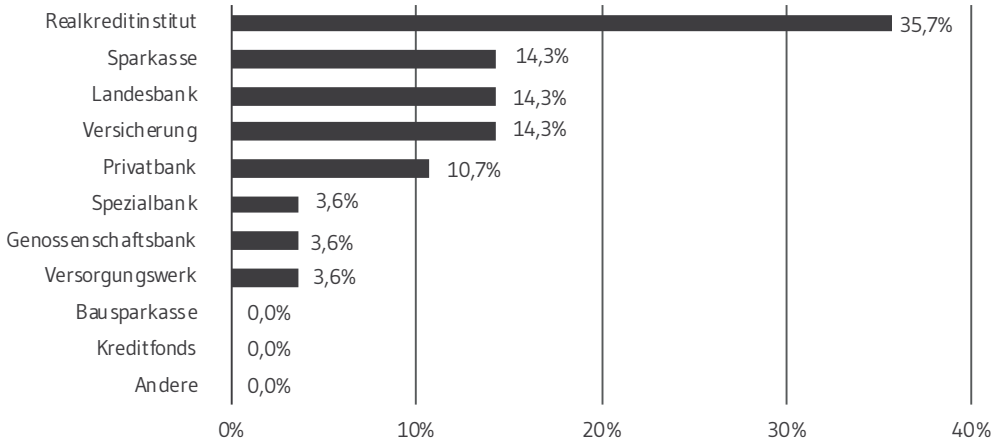
Der Rücklauf im Q3/2020

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 28 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind die Realkreditinstitute (36 %), gefolgt von Sparkassen, Landesbanken und Versicherungen (je 14 %).

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 Andreas Schulten
Generalbevollmächtigter
Wallstraße 61
10179 Berlin

schulten@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:

Montag, 14. September 2020, 09:00 Uhr

Nächster Erhebungszeitraum:
November 2020

© 2020 bulwiengesa AG | BF.direkt AG