



# Quartalsbericht

Q1 | 2021

# Vorwort

## Pandemiestimmung 2.0

**Die Covid-19-Pandemie geht in die zweite Runde. Die Stimmung bessert sich trotzdem deutlich. Es bleibt zu hoffen, dass es der Bundesregierung gelingt, die Wirtschaft bis zum Ende der Pandemie zu stützen. Die Immobilienwirtschaft muss sich dennoch auf Veränderungen einstellen. Covid-19 ist nur eine davon. Viel stärker werden die Auswirkungen von ESG und weiteren Klimaregulierungen sein.**

Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern ist deutlich besser, aber noch lange nicht wieder gut. Unsere Befragungen fanden zu einer Zeit statt, in der die Ausbreitung der neuen Covid-19-Mutationen erst begonnen haben. Die Folgen für die Andauer der Pandemie, den Erfolg der Impfungen und damit die weiteren volkswirtschaftlichen Auswirkungen sind noch völlig ungeklärt. Besser wird es aber sicherlich nicht werden. Das schwindende Vertrauen in eine rasche Erholung zeigt sich beispielsweise darin, dass die Bundesregierung ihre Wachstumsprognose für 2021 auf rund drei Prozent gesenkt hat. Ende Oktober 2020 wurde noch von einem Plus von 4,4 Prozent ausgegangen. Von einer V-förmigen Wirtschaftsentwicklung spricht derzeit niemand mehr. Deutschland hat sicherlich bei der Bekämpfung der Pandemie nicht alles richtig gemacht. Aber insgesamt konnte ein Abkippen der Wirtschaft in eine Rezessionsspirale verhindert werden. Wieder einmal hat sich die Institution des Kurzarbeitergeldes als zentraler Anker der Krisenunterstützung als segensreich erwiesen. Viele andere Maßnahmen, die im Detail sicher alles andere als optimal waren, haben aber dennoch in der Summe die ökonomische Katastrophe verhindert – oder zumindest verzögert. Sicherlich ist es zu früh, Bilanz zu ziehen. Nicht umsonst ist die Verpflichtung zur Insolvenzanmeldung ein weiteres Mal verlängert worden. Deutschland ist derzeit wieder einmal die „Insel der Glückseligen“. Leider nur relativ, denn auch bei uns hat die Pandemie viele, oft tragische Opfer gekostet. Aber andere Länder hat es weit stärker getroffen. Seit der Pandemie ist der Zustand bzw. die vielbeschworene Resilienz des Gesundheitssystems für internationale Investoren ein wichtigeres Entscheidungskriterium geworden. Denn vieles spricht dafür, dass die Krise länger andauern könnte. Hierin besteht auch die Gefahr, dass selbst in einem wirtschaftlich gut situierten, im höchsten Maße kreditwürdigen Land wie der Bundesrepublik Deutschland irgendwann die Grenze der Möglichkeiten zur Stützung der Wirtschaft erreicht ist. Anderen Ländern wird früher die Luft ausgehen.

Die Corona-Krise wirkt vielfach wie ein Brandbeschleuniger. Wem es vorher schon (ökonomisch) nicht besonders gut ging, hat eventuell bereits die ersten Monate der Krise nicht überstanden. Überholte Geschäftsmodelle mussten (und müssen) sich sehr viel schneller umstellen, als dies ohne Krise der Fall gewesen wäre. Das betrifft auch die Immobilienwirtschaft. Allein der Wohnungsmarkt geht gestärkt aus dem bisherigen Verlauf der Krise hervor. Aber schon die Konzepte zwischen Hotel und Wohnen auf Dauer sind unter Druck geraten. Selbst öffentlich geförderte

Studentenwohnheime haben zum ersten Mal seit ihrem Bestehen keine Wartelisten, sondern Leerstand. Je dichter die Wohnkonzepte am Hotel sind, umso mehr erleiden sie derzeit Umsatzeinbußen. Aber auch hier gilt: Ein gut konzipiertes Hotel an einem guten Standort wird auch nach der Krise wieder erfolgreich betrieben werden können. Beispielsweise waren hochpreisige Luxushotels, die sich vor allem an Geschäftsreisende richten, schon vor der Krise ein Auslaufmodell und werden sich nunmehr deutlich schneller neu erfinden müssen. Gleiches gilt für in die Jahre gekommene Shoppingcenter und andere Handelskonzepte. Deutlich weniger stark gilt dies auch für den Bürosektor. Hier muss sich vor allem Co-Working neu beweisen. Es bleibt abzuwarten, inwiefern sich der nun nicht mehr aufzuhaltende Trend zum Homeworking auf die Büronachfrage auswirken wird. Derzeit erfordern die Hygienemaßnahmen eine sehr große Fläche pro Mitarbeiter. Dennoch prüfen bereits viele Institutionen ihren langfristigen Flächenbedarf. Viele Unternehmen haben aber längst erkannt, dass ein hochwertiger, persönlicher Arbeitsplatz für ihre hochbezahlten Mitarbeiter vor allem ein Produktivitätsfaktor und nicht nur eine Kostenstelle ist. Es ist aus meiner Sicht daher damit zu rechnen, dass der vermehrte Einsatz von Homeoffice vor allem dazu führen wird, dass Büroflächen für einen noch größeren Zeitraum leer stehen werden. Ungleich stärker könnte sich aber der zu erwartende Konjunkturerinbruch auf den Büromarkt auswirken.

Trotz der Covid-19-Krise sollte die Immobilienwirtschaft sich immer wieder bewusst machen, dass die eigentliche Menschheitskrise der bevorstehende Klimawandel ist. Spät, aber umfassend werden die Weichen in Deutschland und Europa neu gestellt. Covid-19 wird eine veränderte Welt hinterlassen. Für die Immobilienwirtschaft wird ESG, viele weitere Regulierungen und nicht zuletzt die Klimakrise selbst aber die weitaus größeren Auswirkungen haben.



*Steffen Sebastian*

**Prof. Dr. Steffen Sebastian**

Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung  
IREBS International Real Estate Business School  
Universität Regensburg

Wissenschaftlicher Berater des BF.Quartalsbarometers

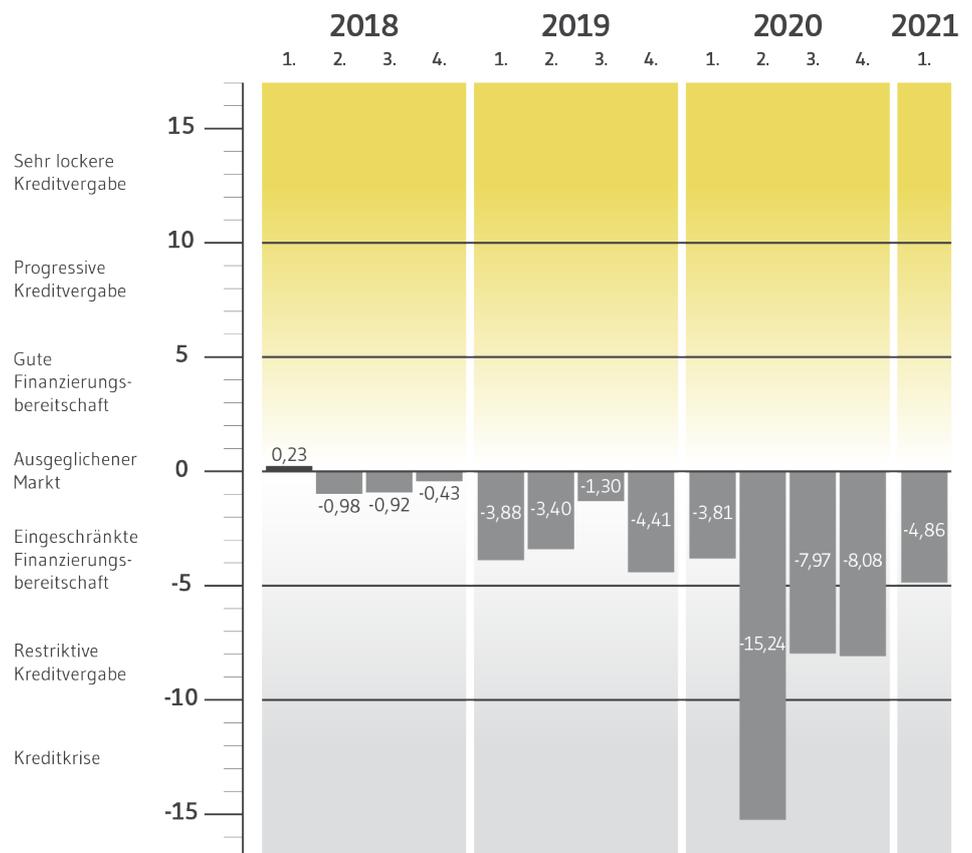
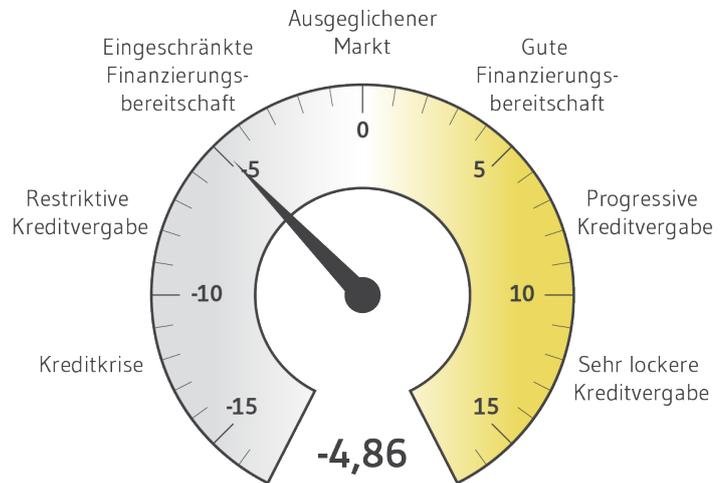
# BF.Quartalsbarometer Q1 | 2021

## Barometerwert steigt deutlich, bleibt aber noch im negativen Bereich

Seit nun fast zwei Jahren ist die Stimmung bei den gewerblichen Immobilienfinanzierern nicht mehr in den positiven Bereich geklettert, wengleich eine Erholung festgestellt werden kann. So wird neben der weiterhin andauernden Corona-Pandemie (und den nicht absehbaren Folgen) auch das Risiko des fortgeschrittenen Immobilienzyklus kritisch in die Betrachtung einbezogen.

Nachdem der Barometerwert im Zuge der Corona-Pandemie zunächst massiv eingebrochen war, geht die im Q3/2020 begonnene Erholung weiter. Die Unsicherheiten nehmen in den Augen der Finanzierungsexperten weiter ab. Der Barometerwert erreicht mit -4,86 nahezu Vor-Corona-Niveau. Die Experten sehen zu Beginn des Jahres 2021 weniger restriktive Finanzierungsbedingungen und ein wieder ansteigendes Neugeschäft.

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

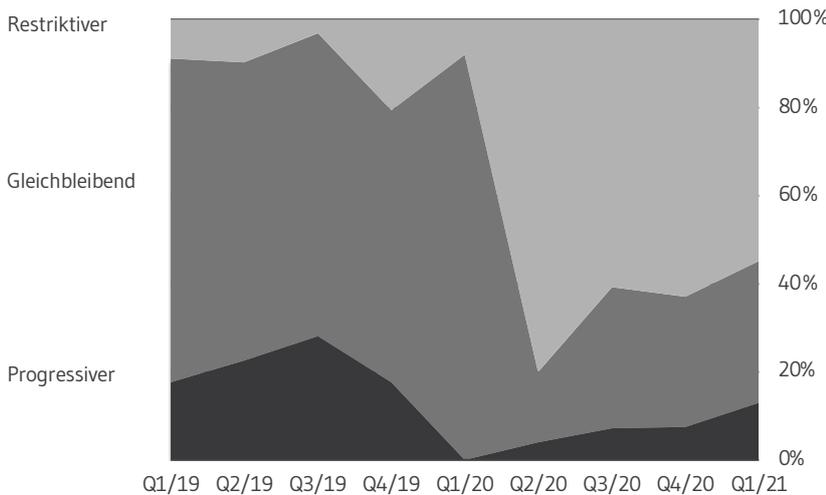


## Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Zum Ende des Jahres 2020 gab der Barometerwert noch leicht nach, erholt sich jetzt aber nach dem massiven Stimmungseinbruch des vergangenen Frühjahrs durch die Corona-Pandemie weiter deutlich. Die Einschätzung der Experten, dass die Lage am

Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen restriktiver sei als im Vorquartal teilen nun nur noch knapp 55 % (-8,2 pp). Fast ein Drittel sieht gleichbleibende Bedingungen (+2,6 pp) und knapp 13 % (+5,5 pp) sieht eine progressivere Lage.

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

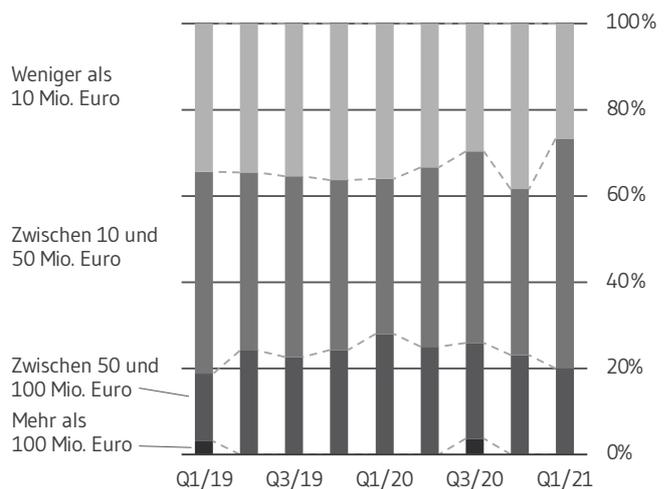


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenangabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und die Einschätzung zu begründen. In diesem Quartal sticht hier hervor, dass trotz der positiveren Einschätzung in den Zahlen vorsichtige Stimmen dominieren. Es wird betont, dass es große Unterschiede zwischen den einzelnen Assetklassen gäbe. Insbesondere bei Hotel, Einzelhandel und Büro seien die Restriktionen groß. Viele Experten stufen die Corona-Auswirkungen weiterhin als schwer abschätzbar ein.

## Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

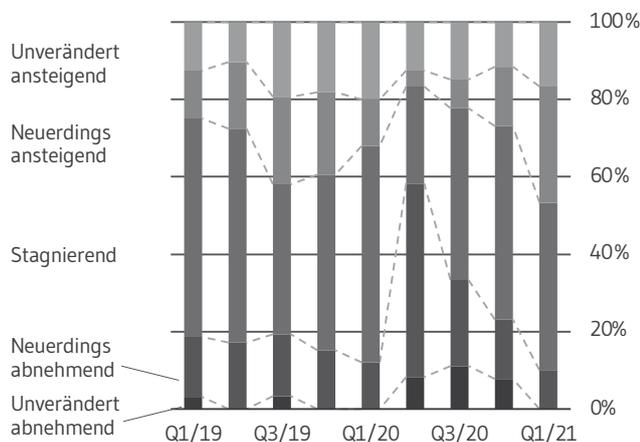
Bei der Entwicklung des Neugeschäfts geht mit 43,3 % (-6,7 pp) immer noch ein großer Teil der Experten von stagnierenden Bedingungen aus. Die Einschätzung eines neuerdings oder unveränderten Anstiegs nimmt aber deutlich zu auf 46,7 % (+19,7 pp). Abnehmendes Neugeschäft sehen nur noch 10 % der Teilnehmer (-13,1 pp).

### Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



Die mittleren Kreditvolumen mit Größen von 10 bis 50 Mio. Euro stellen in diesem Quartal die größte Kreditklasse dar, ihr Anteil steigt deutlich auf 53,3 % (+14,9 pp). Die kleinen Kreditvolumen dagegen sinken auf 26,7 % (-11,8 pp). Auch in diesem Quartal haben die großen Darlehen mit mehr als 100 Mio. Euro Volumen keine Bedeutung.

### Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal

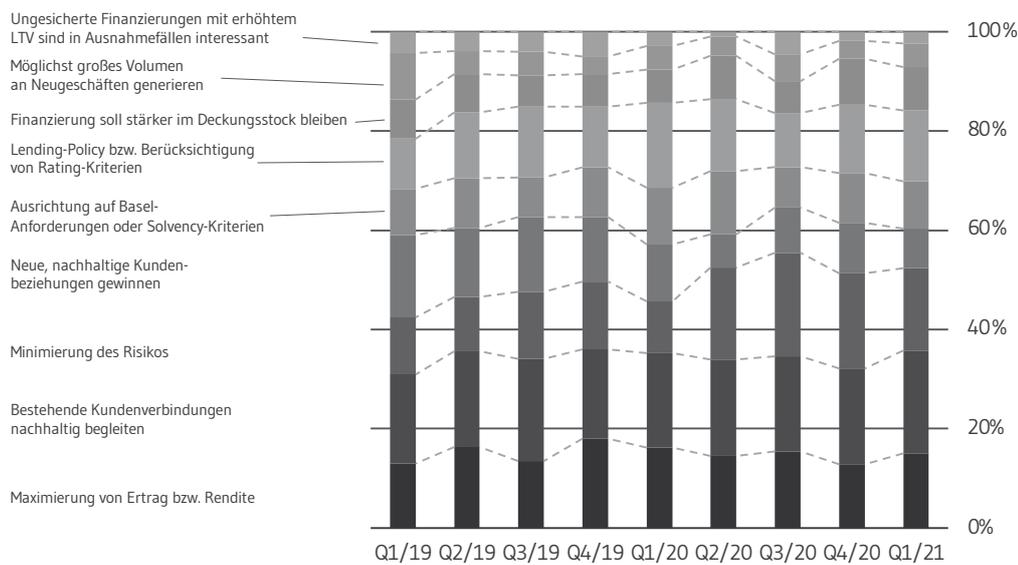


## Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Bei den Zustimmungswerten, welche Schwerpunkte beim Neugeschäft gesetzt werden, gibt es leichte Veränderungen. Weiterhin an der Spitze steht aber die Begleitung bestehender Kundenverbindungen mit 20,6 % (+1,4 pp). Die Minimierung des Risikos spielt jetzt eine etwas kleinere Rolle (16,7 %, -2,6 pp) und findet sich auf dem zweiten Platz wieder. Im vergangenen Quartal lagen die beiden Kriterien noch gleichauf. Auf dem dritten Platz findet

sich die Ertragsmaximierung, diese gewinnt 2,2 pp hinzu auf 15,1 %. Auch in diesem Quartal spielen die ungesicherten Finanzierungen (2,4 %, +0,5 pp) und das möglichst große Neugeschäft (4,8 %, +1,1 pp) die geringste Rolle, auch wenn beide Werte etwas ansteigen. Auffällig ist, dass neue und nachhaltige Kundenbeziehungen zu gewinnen in der Rangfolge zwei Plätze verliert (7,9 %, -2,2 pp).

### Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe\*



\* Mehrfachnennungen sind möglich

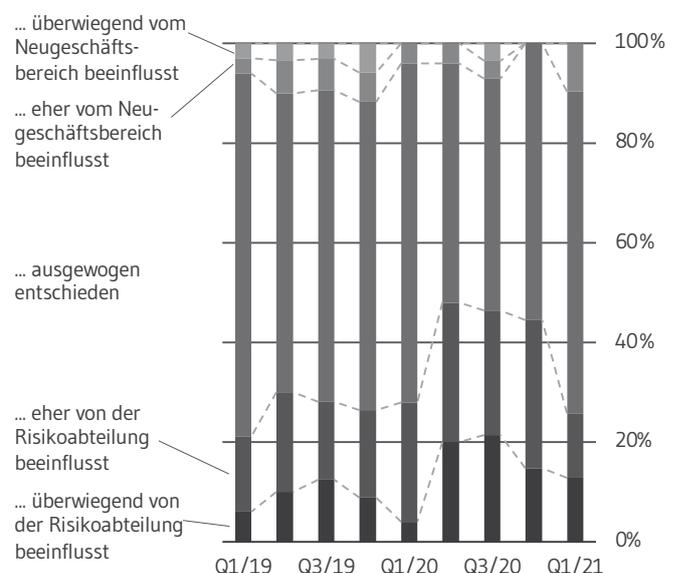
## Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Der Trend der vergangenen Quartale, dass Kreditentscheidungen immer stärker von der Risikoabteilung beeinflusst wurden, war bereits im Q4/2020 gestoppt. Im ersten Quartal des neuen Jahres verfestigt sich dies weiter. Der Anteil der zwischen Risikoabteilung und Neugeschäftsbereich ausgewogenen Entscheidungen steigt noch mal deutlich um 9,0 pp auf 64,5 %.

Die Bedeutung der Risikoabteilung sinkt dabei weiter. Der Anteil der Entscheidungen, die eher von ihr entschieden werden, sinkt besonders stark auf 12,9 % (-16,7 pp). Die von ihr überwiegend beeinflussten Entscheidungen sinken leichter um 1,9 pp auf ebenfalls 12,9 %.

Der Anteil der Entscheidungen, die eher vom Neugeschäftsbereich beeinflusst werden, steigt von 0 % auf 9,7 %. Es werden aber weiterhin keine Entscheidungen überwiegend vom Neugeschäftsbereich beeinflusst (0 %).

### Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

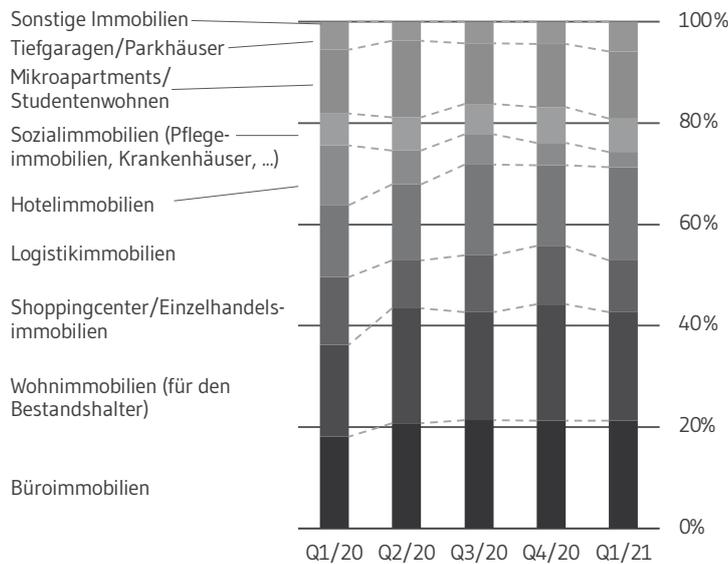


## Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Büroimmobilien (+0,1 pp) sind im ersten Quartal 2021 zusammen mit Wohnimmobilien (-1,7 pp) das bedeutendste Bestandssegment (jeweils 21,3 %). Die aus der Corona-Pandemie resultierende Unsicherheit, wieviel Büroraum künftig noch benötigt wird, lässt dieses Segment stagnieren. Angesichts der Pandemie wächst aber der Anteil der Logistik auf 18,4 % (+2,5 pp). Sie ist damit der größte Zugewinner dieses Quartals. Das Segment hatte im Quartal 4/2020 noch Anteile verloren. Hotelfinanzie-

rungen verlieren dagegen stetig weitere Anteile (2,9 %, -1,5 pp). Bei den Projektentwicklungen liegen weiter die Finanzierungen von Wohnimmobilien mit 21,9 % (+0,3 pp) an der Spitze. Büroimmobilien legen zu (+1,3 pp) und liegen mit 18,0 % auf dem zweiten Platz. Den größten Verlust bei den Projektentwicklungen erfahren die Shoppingcenter. Ihr Anteil macht nur noch 4,7 % (-3,2 pp) aus.

### Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?\* – Bestand



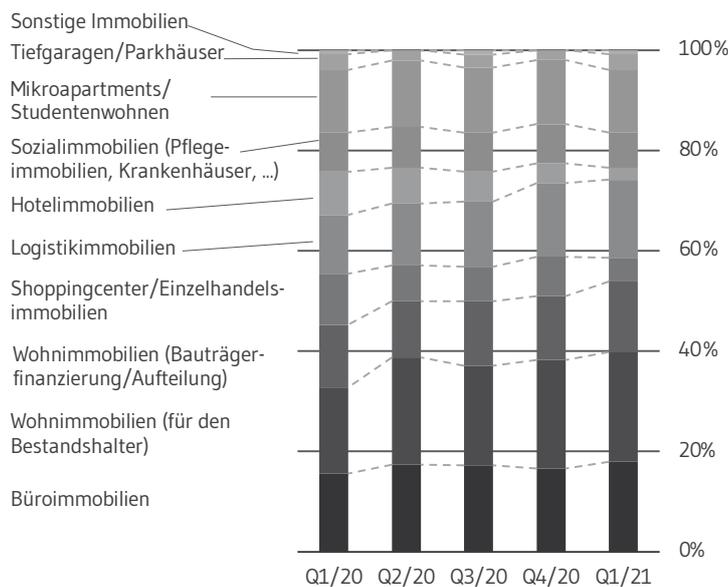
\* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

### Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren\*\*

Segment	Anteil
Büroimmobilien	96,7 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	96,7 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	46,7 %
Logistikkimmobilien	83,3 %
Hotelimmobilien	13,3 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	30,0 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	60,0 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	26,7 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

\*\* Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 92,3 % 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\*\*

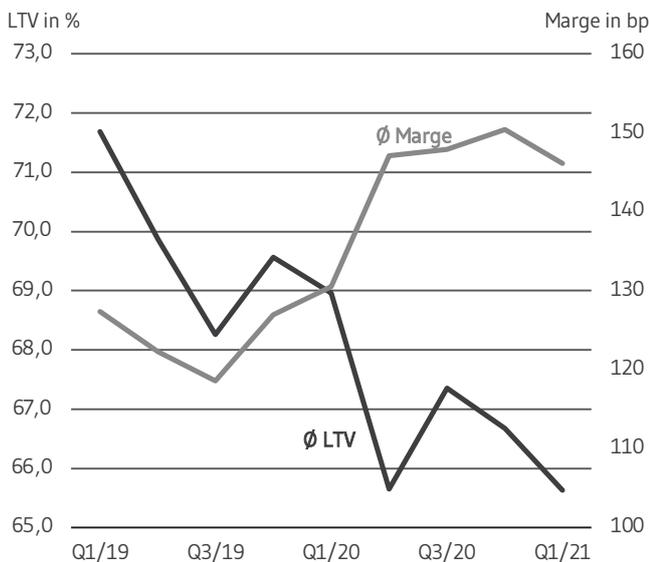
Segment	Anteil
Büroimmobilien	82,1 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	100,0 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	64,3 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	21,4 %
Logistikkimmobilien	71,4 %
Hotelimmobilien	10,7 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	32,1 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	57,1 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	14,3 %
Sonstige Immobilien	3,6 %

\*\* Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 70,8 % 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

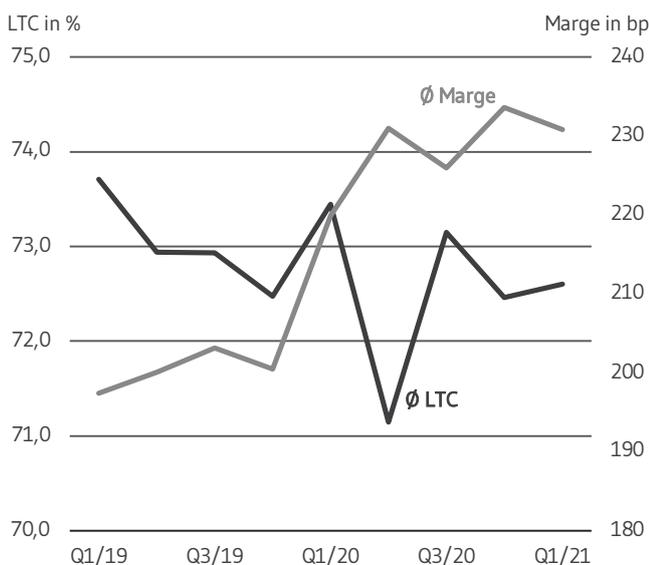


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei knapp 66 % (-0,7 pp). Die durchschnittlichen LTV der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen rund 58 und 73 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 65 bis 295 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt gut 146 Basispunkte (Q4/2020: 150 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



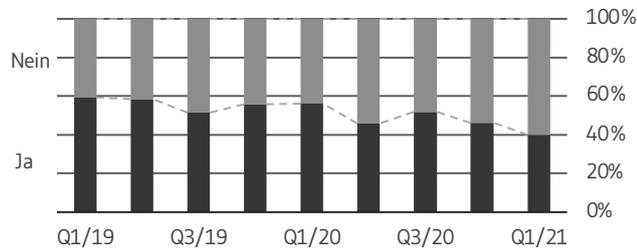
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 55 % und einem Maximum von 100 %. Im Mittel beträgt der LTC 72,6 % (+0,1 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen rund 67 und 81 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 120 und 500 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit knapp 231 bp leicht unterhalb des Vorquartals (Q4/2020: 234 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 208 und 266 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.

## Werden alternative Finanzierungsgeber stärker nachgefragt?

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



Nachdem die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsinstrumenten in den letzten beiden Jahren erst zugenommen hat, nimmt sie jetzt weiter ab. Die Zustimmung sinkt auf 40 % (-5,8 pp).

Mezzanine-Kapital wird mit 32,4 % weiterhin am häufigsten als alternative Finanzierungsform genannt; gefolgt von Eigenkapital (23,5 %). Generell entspricht die Verteilung der alternativen Finanzierungsformen aber der des Vorquartals. Die erstrangig besicherten Fremdkapitalinstrumente legen besonders gemessen am Ausgangsniveau weiter am deutlichsten zu.

### Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark genutzt?\*

Finanzierungsform	Q4/20	Q1/21
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/„Whole-Loan“-Strukturen)	5,6 %	8,8 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	19,4 %	20,6 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachrangdarlehen oder -darlehen)	33,3 %	32,4 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	25,0 %	23,5 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	16,7 %	14,7 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

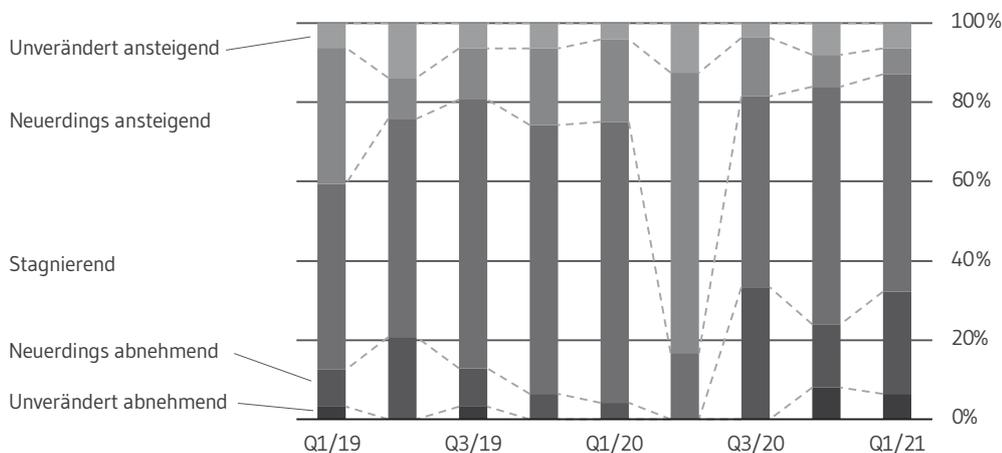
\* Mehrfachnennungen sind möglich

## Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Die Experten gehen immer stärker von sinkenden Liquiditätskosten aus. Inzwischen sehen 32,3 % der Befragten unverändert oder neuerdings abnehmende Liquiditätskosten (+8,3 pp). An-

steigende Kosten sehen nur noch 12,9 % (-3,1 pp). Auch die Einschätzung, dass die Kosten stagnieren, sinkt wieder (-5,2 pp). Die Extremwerte des Q2/2020 werden damit weiter nivelliert.

### Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



# Aktuelles Thema

## „Wie nachhaltig schätzen Sie den ”Homeoffice-Effekt“ ein? Wird dies zu einer veränderten Präferenz bei der Finanzierung von unterschiedlichen Nutzungsarten führen?“

Die Corona-Pandemie und die mit ihr einhergehenden Abstands- und Kontaktbeschränkungsgebote haben dazu geführt, dass ein erheblicher Anteil der Büroarbeit ins Homeoffice verlagert wurde. Viel Fläche in den Büros ist also seit fast einem Jahr ungenutzt. Wir wollten deshalb von unseren Experten wissen, ob diese Entwicklung langfristige Auswirkungen auf den Büromarkt haben wird.

Die Teilnehmer unserer Befragung sind sich nahezu einig, dass die derzeitige Verlagerung von Bürotätigkeiten ins Homeoffice in der Tat Folgen haben wird. Es bestehen aber unterschiedliche Ansichten darüber, in welchem Umfang und wie diese Folgen im Detail aussehen.

Die meisten Experten gehen davon aus, dass das Homeoffice in Zukunft fester Bestandteil unseres Arbeitsalltages sein wird. Die Einschätzungen wie groß der Anteil sein wird, liegen im Durchschnitt bei zwei Arbeitstagen pro Woche. Ein Teilnehmer erwartet nach der Pandemie zunächst einen „Trotzeffekt“, bei dem direkt nach der Pandemie die Mitarbeiter vermehrt im Büro präsent sein werden, um soziale Kontakte zu pflegen und dem Homeoffice zu entkommen. Einige der Experten gehen noch weiter und sind der Auffassung, die sozialen Aspekte des Büros seien so groß, dass der Homeoffice-Effekt nach der Pandemie allenfalls untergeordnete Bedeutung haben werde.

Aber auch wenn der Homeoffice-Effekt von Dauer sein sollte, müssen die Mietflächen nicht unbedingt kleiner werden, da bspw. durch nötige Abstandsregelungen mehr Fläche pro Mitarbeiter als bislang benötigt werden könnte. Abgesehen davon müssten für die Präsenzphasen Flächen vorgehalten werden. Die frei werdenden Flächen könnten auch für andere Zwecke verwendet werden, zum Beispiel als Ad-hoc-Meetingflächen.

Einige Experten sehen aber die Möglichkeit, dass Büroflächen durchaus verkleinert werden. In Folge ist eine Nachfragereduk-

tion von 10 bis 15 % zu erwarten. Aber auch diese Teilnehmer gehen aufgrund der teilweise sehr niedrigen Leerstandsquoten nicht von großen Verwerfungen auf den Märkten aus.

Ein weiterer Aspekt, der oben bereits angedeutet wurde und der von Teilnehmern als wichtig für die Zukunft eingeschätzt wird, ist eine größere Flexibilität. Dies gilt zum einen für die Aufteilung der Bürofläche eines Mieters in verschiedene Nutzungszonen als auch für die Teilbarkeit des Gebäudes oder des Stockwerks für mehrere Nutzer.

Einige Experten sprechen auch die Auswirkungen auf andere Assetklassen an. Sollte die Nachfrage nach Büroflächen tatsächlich zurückgehen, wären davon auch Einzelhandel und Gastronomie in den zentralen Lagen betroffen. Ein Teilnehmer vermutet, dass die häufigere Arbeit im Homeoffice zudem Auswirkungen auf den Wohnungsbau haben wird, indem dort vermehrt abgeschlossene Arbeitszimmer eingeplant werden müssen.

Wenn es tatsächlich einen Rückgang der Nachfrage nach Büroflächen geben sollte, muss dies aufgrund des momentan geringen Leerstandes, der in vielen Standorten unterhalb der Fluktuationsreserve liegt, keine gravierenden Auswirkungen auf die Vermietungsmärkte haben. Die Mehrzahl der Experten rechnet auch zukünftig nicht mit einer geringeren Finanzierungsbereitschaft für Büroimmobilien. Als Einschränkungen werden hier höchstens weniger attraktive Flächen oder periphere Lagen genannt. Eventuell könnten die Vermarktungsdauern für Büroflächen steigen. Ein Experte geht davon aus, dass der Anteil spekulativer Entwicklungen abnehmen wird.

Wir danken Ihnen herzlich für die rege und umfangreiche Teilnahme.

# 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

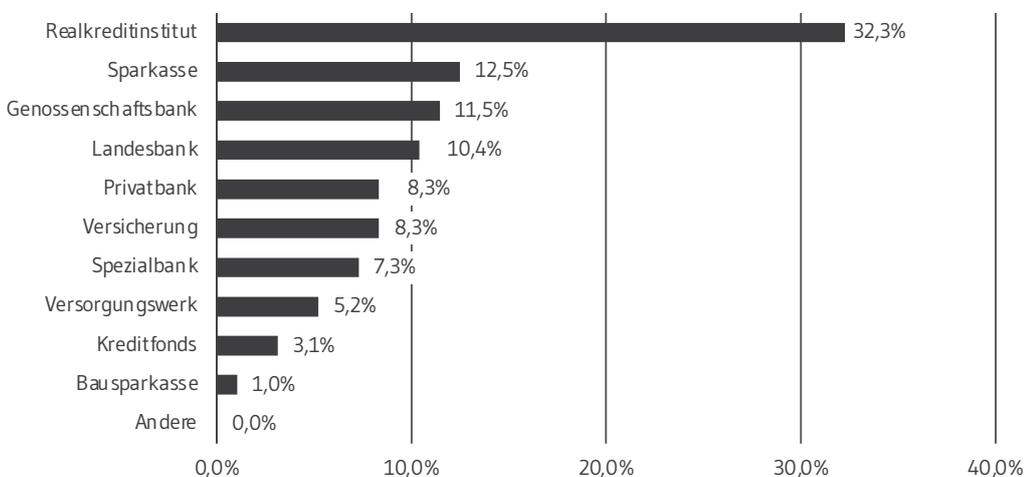
## Die Struktur des Expertenpanels

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



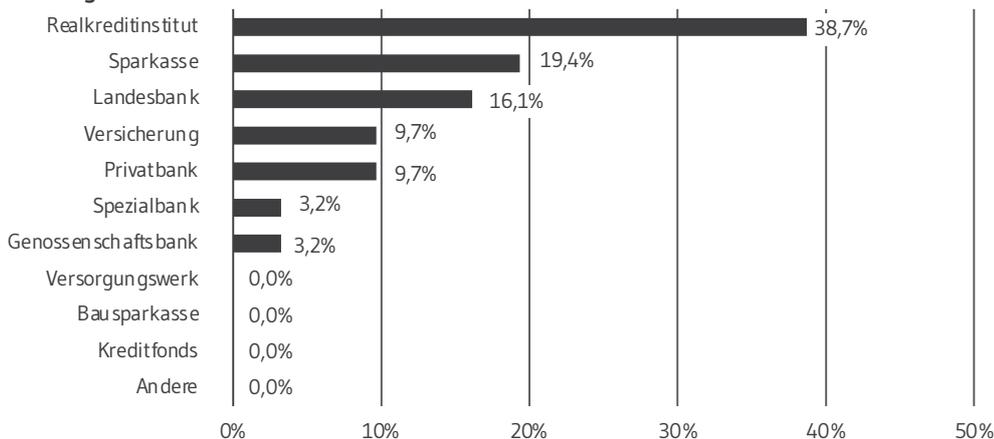
## Der Rücklauf im Q1/2021

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 32 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind die Realkreditinstitute (39 %), gefolgt von Sparkassen (19 %) und Landesbanken (16 %).

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](mailto:quartalsbarometer@bulwiengesa.de)

### Verantwortlich

BF.direkt AG  
Herr Francesco Fedele  
Vorstand  
Friedrichstraße 23 a  
70174 Stuttgart  
[info@bf-direkt.de](mailto:info@bf-direkt.de)  
[www.bf-direkt.de](http://www.bf-direkt.de)

### Wissenschaftliche Leitung

bulwiengesa AG  
Herr Andreas Schulten  
Generalbevollmächtigter  
Wallstraße 61  
10179 Berlin  
[schulten@bulwiengesa.de](mailto:schulten@bulwiengesa.de)  
[www.bulwiengesa.de](http://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](mailto:steffen.sebastian@irebs.de)  
[www.finance.irebs.de](http://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:  
April/Mai 2021

**Montag, 22. Februar 2021, 09:00 Uhr**