



Quartalsbericht

Q2 | 2021

Vorwort

Stimmung bessert sich weiter

Das Ende der Covid-19-Pandemie ist zumindest in Deutschland absehbar. Die Stimmung hellt sich entsprechend weiter auf. Überraschenderweise reagiert der Regulator inmitten der Krise mit Bewertungs-erleichterungen. Unter Risikogesichtspunkten passt das aber gut zusammen.

Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern hat sich nochmals deutlich verbessert, ist aber immer noch nicht gut. Im leicht negativen Wert des BF-Quartalsbarometers zeichnet sich ab, dass ein Ende der Pandemie absehbar ist, aber die Folgen der Rezession noch lange nicht bewältigt sind. Insgesamt sind die Immobilienmärkte sehr stabil durch die weltweite Wirtschaftskrise gegangen. In vielen Segmenten sind die Preise sogar noch weiter gestiegen. Dies führt dazu, dass Beleihungswert und Marktwert immer weiter auseinanderfallen. Ohne einen substanziellen Blankoanteil können Banken schon lange keine Immobilienfinanzierungen mehr durchführen. Für alle Banken, die sich mit Pfandbriefen refinanzieren, erhöhen sich dadurch die Kosten. Auf dem letzten BF-Jahreskongress Finanzierung war dies eines der wesentlichen Themen. Die Diskussionsteilnehmer waren sich sehr schnell einig, dass eine Reform der Beleihungswertermittlungsverordnung überfällig sei, da die Niedrigzinsphase uns schon sehr lange begleitet und ein Ende nicht absehbar ist. Knapp drei Wochen nach dem BF-Jahreskongress Finanzierung kündigte die Bafin zu aller Überraschung eine Neuregelung der Beleihungswertverordnung an. Wir führen dies selbstverständlich auf unsere (erneute) Anregung zurück!

Über den Inhalt der geplanten Novelle der Beleihungswertverordnung ist noch wenig bekannt. Aus meiner Sicht ist das Auseinanderdriften zwischen Beleihungswert und Verkehrswert an sich kein Problem. Zwar erhöhen sich hierdurch für die Banken die Refinanzierungskosten. Aber da die Zinskosten für die Kunden im Ergebnis noch immer sehr niedrig sind, ist dies gesamtwirtschaftlich nicht nur kein Problem, sondern eigentlich sogar hilfreich – die Zinsen sind ohnehin viel zu niedrig. Deswegen kam die Ankündigung der Novelle für viele auch zur Unzeit. Ausgerechnet inmitten der pandemiebedingten Wirtschaftskrise niedrigere Bewertungsabschläge anzukündigen, klingt in der Tat auf den ersten Blick paradox. Aber das Problem liegt nicht nur darin, dass die Kapitalisierungszinssätze nicht mehr dem Marktgeschehen entsprechen. Beispielsweise ist für Wohnimmobilien in der Beleihungswertverordnung ein Kapitalisierungszinssatz von mindestens 5,0 Prozent für Wohnimmobilien vorgeschrieben. In der Tat ist das sehr weit von dem entfernt, was selbst in pessimistischen Szenarien in den nächsten zehn Jahren auf den deutschen Immobilienmärkten erreicht werden kann. Aus meiner Sicht ist aber vor allem der zu pauschale Ansatz zunehmend ein Problem. Die letztmals 2006 geänderte Verordnung sieht in der heute noch gültigen Fassung für Wohnimmobilien Kapitalisierungszinssätze von 5,0 bis 8,0

Prozent vor. Ursprünglich war dies der Korridor, in dem riskante und konservative Projekte bewertet wurden. Heute wird aber aufgrund der starken Renditekompression der Mindestsatz von 5,0 Prozent nahezu ausschließlich zum Standardansatz bei allen Bewertungen von Wohnimmobilien. Dadurch werden riskante und konservative Projekte nicht mehr stark genug differenziert. Für das Risikomanagement ist das ein Problem. Für die Bafin offensichtlich auch.

Wir würden uns wünschen, dass Regulierungsbehörden und Gesetzgeber immer so schnell auf unsere Diskussionsergebnisse reagieren. Entsprechend Verantwortliche sind hiermit kostenfrei für den nächsten BF-Jahreskongress Finanzierung eingeladen. Wir hätten da noch ein paar Ideen.

Auch das BF.Quartalsbarometer wird sich in der nächsten Erhebung mit einer Sonderfrage bzgl. der Beleihungswertverordnung an das Expertenpanel wenden.



Steffen Sebastian

Prof. Dr. Steffen Sebastian

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

Wissenschaftlicher Berater des BF.Quartalsbarometers

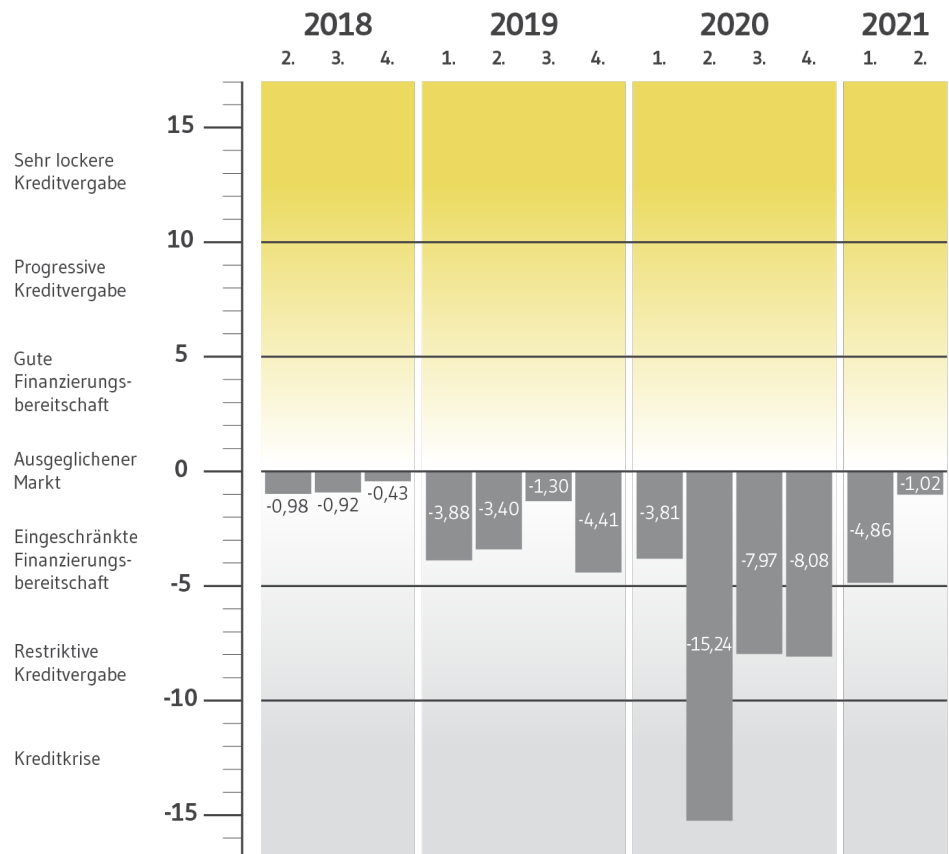
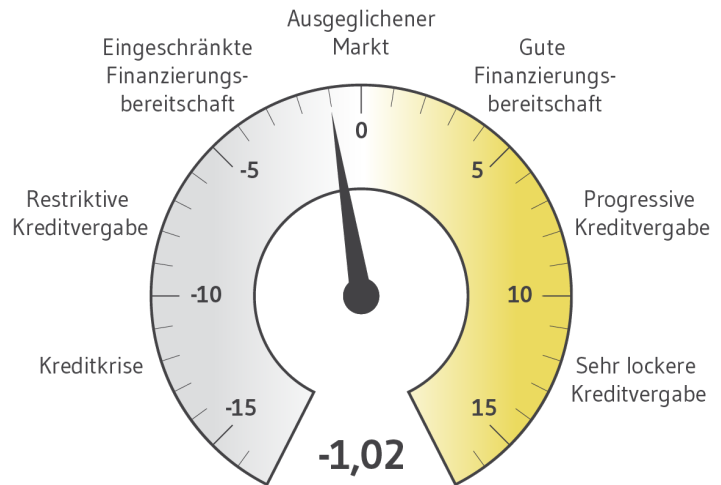
BF.Quartalsbarometer Q2 | 2021

Barometerwert steigt weiter, verbleibt aber noch im negativen Bereich

Der Barometerwert steigt im Q2/2021 noch einmal deutlich und erreicht so seinen besten Wert seit mehr als zwei Jahren. Mit -1,02 verbleibt er aber weiterhin im negativen Bereich. Parallel zu den Fortschritten in der Pandemiebekämpfung (u. a. Sinken der 7-Tage-Inzidenz, Impffortschritte) scheint sich die Stimmung der Immobilienfinanzierer zu verbessern.

Der Barometerwert liegt jetzt nicht nur auf Vor-Corona-Niveau, sondern steigt noch weiter in einen Stimmungsbereich, wie wir ihn zuletzt vor drei Jahren hatten. Im Frühjahr 2021 sehen die Experten überwiegend gleichbleibende Finanzierungsbedingungen im Vergleich zum Vorquartal. Der Anteil derer, die restriktivere Bedingungen sieht, nimmt weiter stark ab.

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

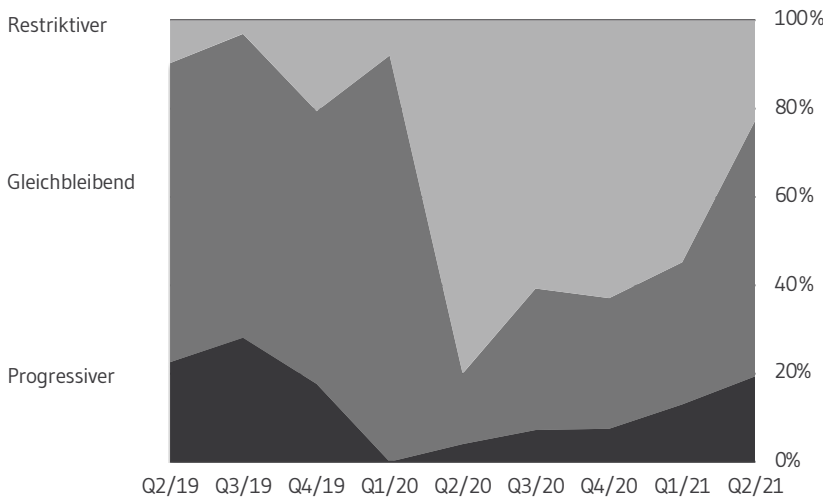


Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Nach dem deutlichen Stimmungseinbruch bei der Immobilienfinanzierung vor einem Jahr hat sich die Lage im Verlauf des vergangenen Jahres erholt. Diese Entwicklung setzt sich auch im Q2/2021 fort.

Der Anteil der Experten, der restriktivere Finanzierungsbedingungen sieht, sinkt deutlich um -32,2 pp auf 22,6 %. Mehr als die Hälfte der Experten sieht gleichbleibende Bedingungen (58,1 %, +25,9 pp) und 19,4 % sehen progressivere Bedingungen (+6,5 pp).

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

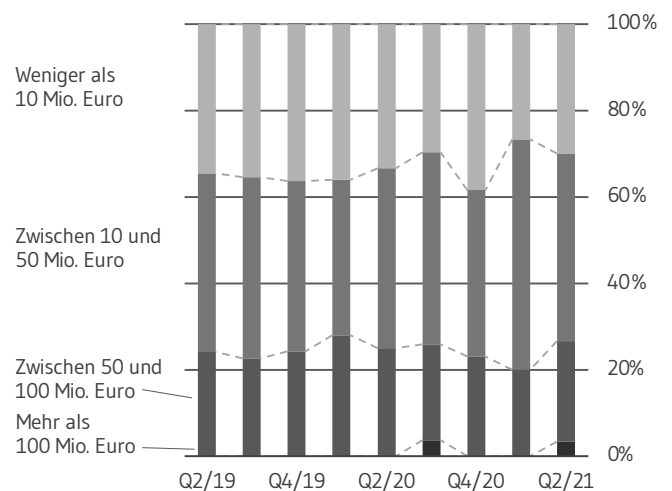


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenangabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und die Einschätzung zu begründen. Auch in diesem Quartal sind hier aufgrund der andauernden Corona-Pandemie vorsichtige Stimmen zu verzeichnen, besonders für den Bereich Hotel, Gastronomie und Non-Food-Einzelhandel. Aber nicht für alle Segmente sehen die Experten eine Zurückhaltung bei der Finanzierungsbereitschaft. Für bestimmte Transaktionen in einigen Segmenten seien die Bedingungen durchaus progressiv.

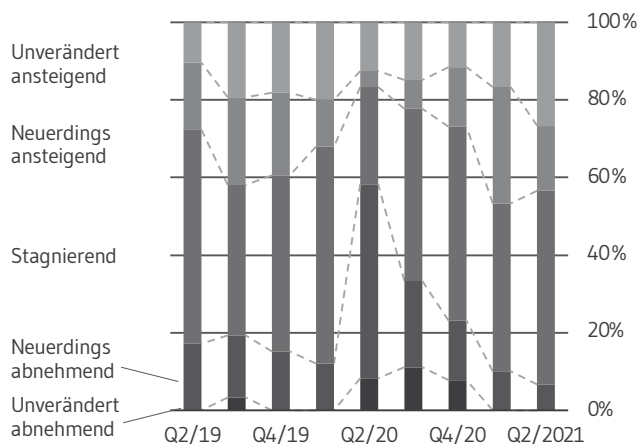
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Bei der Entwicklung des Neugeschäfts geht mit 50 % (+6,7 pp) weiterhin ein großer Teil der Experten von stagnierenden Bedingungen aus. Damit nimmt die Einschätzung eines neuerdings oder unveränderten Anstiegens leicht ab auf 43,3 % (-3,3 pp). Abnehmendes Neugeschäft sehen im Q2/21 nur noch 6,7 % der Teilnehmer (-3,3 pp).

Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



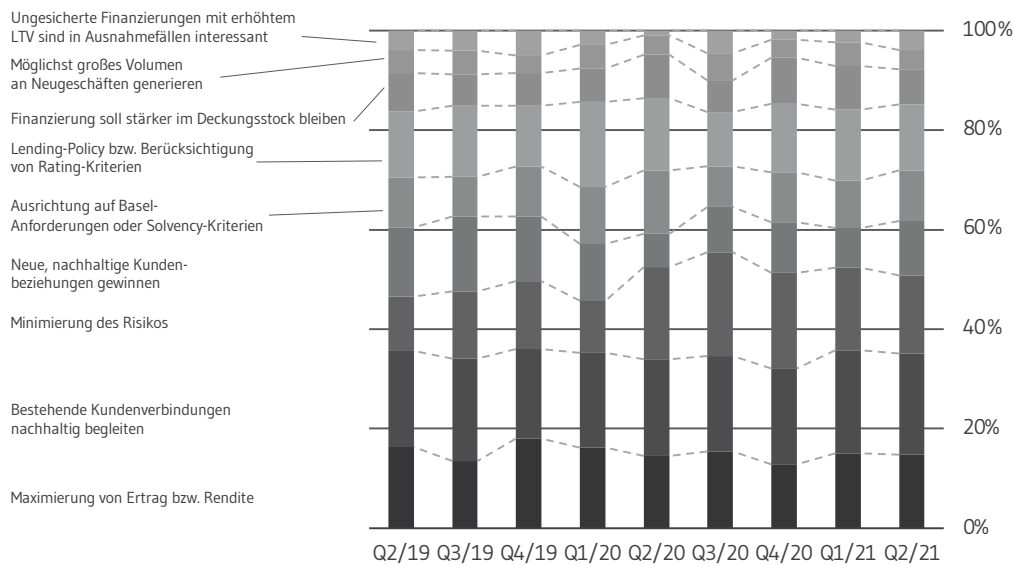
Die mittleren Kreditvolumen mit Größen von 10 bis 50 Mio. Euro stellen in diesem Quartal wieder die größte Kreditklasse dar, auch wenn ihr Anteil deutlich auf 43,3 % sinkt (-10,0 pp). Alle anderen Kreditvolumen steigen leicht um jeweils gut 3 pp. Mit 3,3 % Anteil spielen die großen Kreditvolumen mit mehr als 100 Mio. Euro erstmals seit dem Q3/20 wieder eine Rolle.

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Bei den Zustimmungswerten, welche Schwerpunkte beim Neugeschäft gesetzt werden, gibt es im Q2/21 nur leichte Veränderungen. Am wichtigsten ist für die Experten mit 20,3 % weiterhin die nachhaltige Begleitung bestehender Kundenverbindungen (-0,3 pp). Die Minimierung des Risikos spielt nochmals eine etwas kleinere Rolle als im Vorquartal (15,6 %, -1,0 pp) und findet sich auf dem zweiten Platz wieder. Auf dem dritten Platz liegt erneut

die Ertragsmaximierung, diese verliert -0,2 pp auf 14,8 %. Weiterhin spielen die ungesicherten Finanzierungen (3,9 %, +1,5 pp) und das möglichst große Neugeschäft (3,9 %, -0,9 pp) die geringste Rolle. Das Bestreben neue und nachhaltige Kundenbeziehungen zu gewinnen steigt in der Rangfolge wieder um zwei Plätze (10,9 %, +3,0 pp), nachdem es im vergangenen Quartal um zwei Plätze gefallen war.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



* Mehrfachnennungen sind möglich

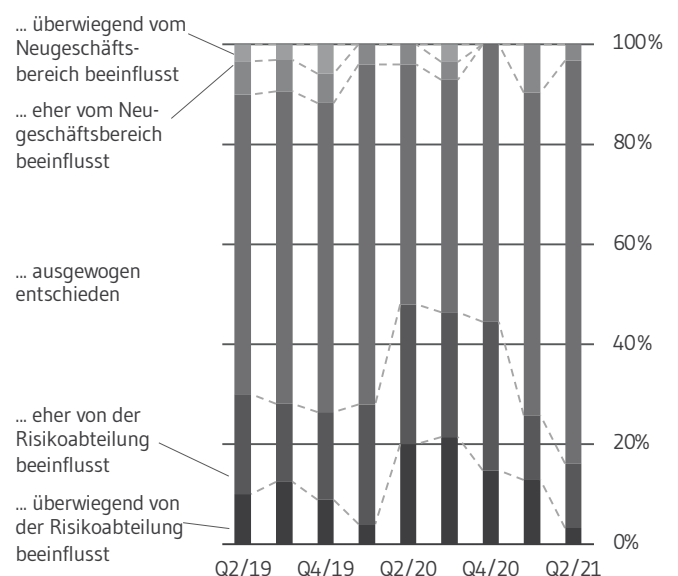
Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Der Anteil der von der Risikoabteilung beeinflussten Kreditentscheidungen sinkt laut den Experten auch im Q2/21 noch einmal deutlich um -9,7 pp auf 16,1 % (Q1/21: 25,8 %). Dieser Rückgang fällt ausschließlich in der Kategorie „wird überwiegend von der Risikoabteilung beeinflusst“ an, ihr Anteil beträgt nun nur noch 3,2 % (-9,7 pp).

Der überwiegende Anteil der Kreditentscheidungen wird ausgewogen zwischen dem Neugeschäftsbereich und der Risikoabteilung getroffen. Dieser Anteil steigt nochmals um 16,1 pp im Vergleich zum Q1/2021 auf nunmehr 80,6 %.

Der alleinige Einfluss des Neugeschäftsbereichs auf Kreditentscheidungen ist inzwischen nahezu bedeutungslos. Er beträgt nur noch 3,2 % (-6,5 pp). Der Einfluss des Neugeschäftsbereiches findet fast nur noch in Zusammenarbeit mit der Risikoabteilung statt.

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

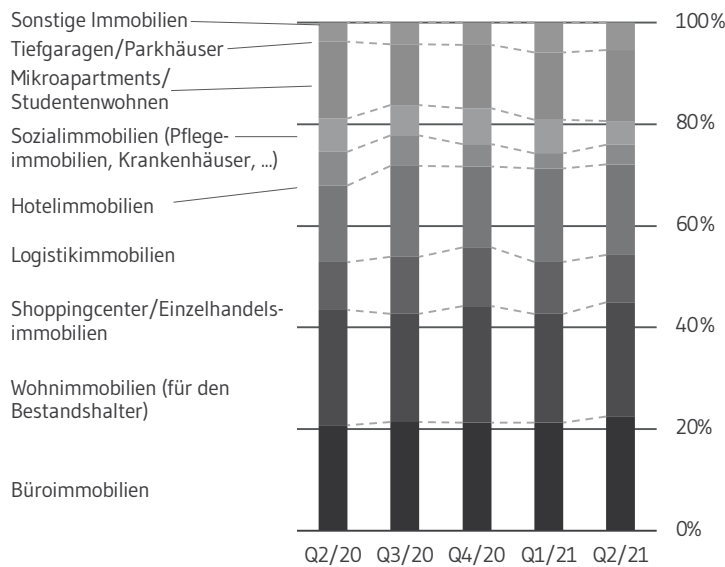


Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Wie schon seit Bestehen des Quartalsbarometer sind auch im Q2/21 Wohn- und Büroimmobilien mit jeweils 22,5 % (beide +1,2 pp) die bedeutendsten Bestandssegmente. Insgesamt hat sich damit wenig geändert bei der Finanzierung von Bestandsimmobilien, die Verteilung weicht nur leicht vom Q1/21 ab. Am stärksten verlieren die Sozialimmobilien, sie machen noch 4,7 % (-2,0 pp) aus. Auch die Logistikimmobilien verlieren leicht um 0,6 pp und liegen bei 17,8 %.

Auch bei der Verteilung der Projektentwicklungen hat sich im Vergleich zum Vorquartal kaum etwas getan. So liegen bei den Bestandsimmobilien Wohn- und Büroimmobilien vorn und machen zusammen 57,1 % aus. Die Wohnimmobilien mit Bauträgerfinanzierung/Aufteilung legen um 1,9 pp auf 16 % zu. Hotels verlieren -0,7 pp und liegen nun nur noch bei 1,7 % der Finanzierungen bei Neuentwicklungen.

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



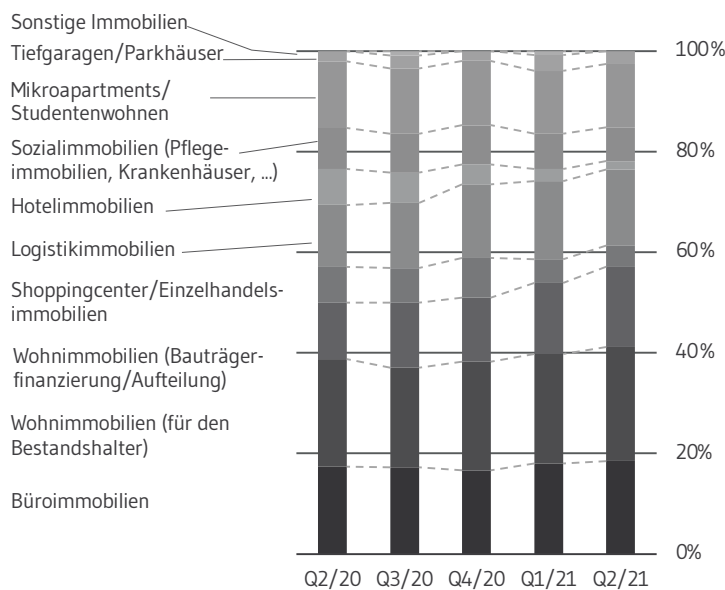
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	96,7 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	96,7 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	40,0 %
Logistikimmobilien	76,7 %
Hotelimmobilien	16,7 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	20,0 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	60,0 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	23,3 %
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**

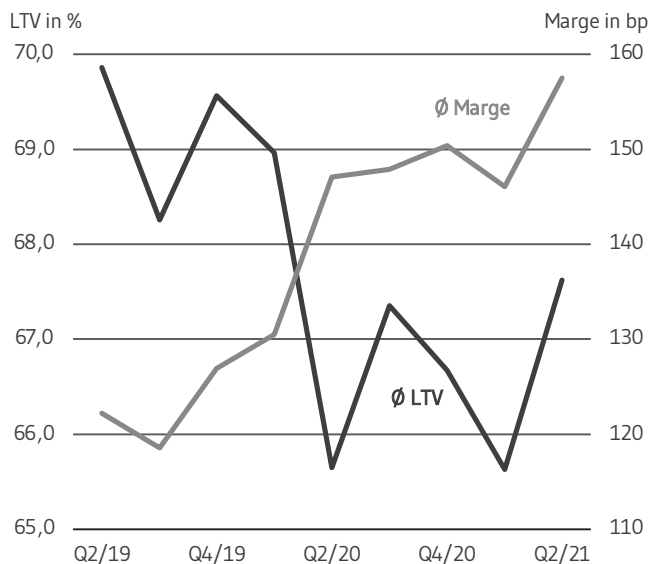
Segment	Anteil
Büroimmobilien	81,5 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	100,0 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	70,4 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	18,5 %
Logistikimmobilien	66,7 %
Hotelimmobilien	7,4 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	29,6 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	55,6 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	11,1 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

** 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

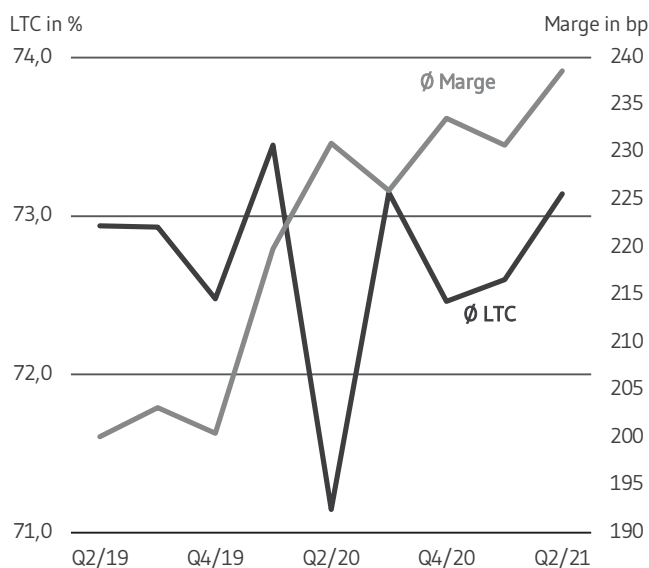


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei 67,6 % (+2,0 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen gut 58 und 75 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 65 bis 295 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 157,5 Basispunkte (Q1/2021: 146,1 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 127 und 191 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



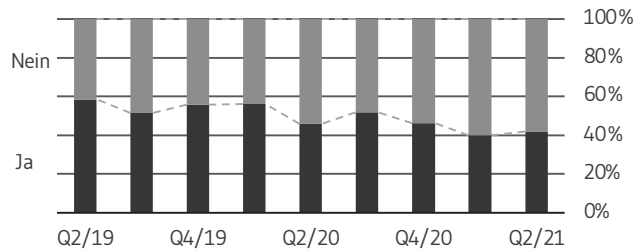
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 60 % und einem Maximum von 100 %. Im Mittel beträgt der LTC 73,1 % (+0,5 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen rund 66,7 und 83,4 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 110 und 500 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit knapp 239 bp über der des Vorquartals (Q1/2021: 231 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 216 und 264 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?



Die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsinstrumenten nimmt wieder leicht zu. Die Zustimmung steigt auf 42 % (+2 pp).

Mezzanine-Kapital wird mit 36,7 % weiterhin am häufigsten als alternative Finanzierungsform genannt und hat noch mal 4,3 pp zugelegt. Dahinter folgt das Eigenkapital (23,3 %). Im großen und ganzen entspricht die Verteilung der alternativen Finanzierungsformen der des Vorquartals. Die erstrangig besicherten Fremdkapitalinstrumente und die mittelbare Finanzierung teilen sich jetzt aber Platz 4.

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark genutzt?*

Finanzierungsform	Q1/21	Q2/21
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/„Whole-Loan“-Strukturen)	8,8 %	10,0 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	20,6 %	20,0 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	32,4 %	36,7 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	23,5 %	23,3 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	14,7 %	10,0 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

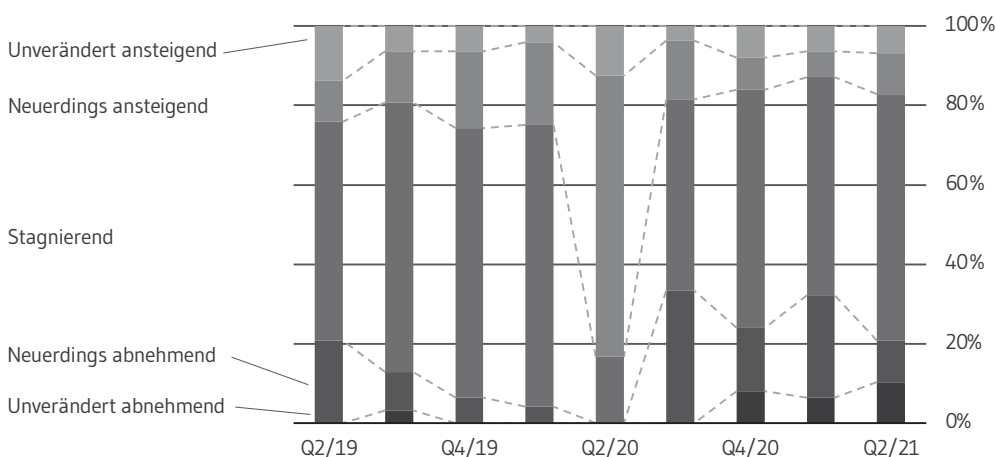
* Mehrfachnennungen sind möglich

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Die Experten gehen wieder weniger von sinkenden Liquiditätskosten aus. Unverändert oder neuerdings abnehmende Liquiditätskosten sehen nur noch 20,7 % von ihnen (-11,6 pp). Auf der anderen Seite gehen 17,2 % von steigenden Kosten aus (+4,3 pp).

Der Anteil der Experten, der stagnierende Kosten sieht, ist wieder gestiegen und liegt nun bei 62,1 % (+7,2 pp). Dieser Wert ist so hoch wie seit über einem Jahr nicht mehr.

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„Wie könnte sich die Nachfrage nach Flexible Workspace in unmittelbarer und mittelbarer Zukunft entwickeln?“

In den vergangenen Jahren ist ein regelrechter Hype rund um Flexible Workspaces entstanden. Sichtbar wurde dies auf dem Büromarkt u. a. in den Flächenumsätzen. Die Corona-Pandemie hat diese Entwicklung jedoch gestoppt, da Abstands- und Hygieneanforderungen das Arbeiten in einem Flexible Workspace meist unmöglich gemacht haben. Vor diesem Hintergrund wollten wir gerne von unserem Expertenpanel wissen: Wie schätzen sie die zukünftige Entwicklung von Flexible Workspaces ein?

Auch wenn einige Befragungsteilnehmer vermuten, dass die Nachfrage nach Flexible Workspaces kurz- und mittelfristig in der Tendenz abnehmen wird, so gehen doch die meisten Experten von einer Zunahme aus. Die Ursachen hierfür sehen sie nicht nur in den direkten Auswirkungen der Corona-Pandemie, sondern auch in anderen Faktoren wie der Situation auf dem Arbeitsmarkt, den künftigen Investitionsentscheidungen oder organisatorischen Umstrukturierungen.

Eine erhöhte Nachfrage wird von den Experten in der Regel allerdings erst nach Ende der Pandemie erwartet, da insbesondere

bei Flexible Workspaces, bei denen viele unterschiedliche Personen aufeinander treffen, zu viele Kontakte und damit Infektionsmöglichkeiten entstehen können. Weiterhin wird davon ausgegangen, dass zukünftig mehr Mitarbeiter – zumindest teilweise – im Homeoffice arbeiten, sodass die Firmen weniger feste Büroflächen benötigen. Mögliche Spitzen bei der Büroarbeit könnten dann durch Flexible Workspaces abgefangen werden. Ein Experte sieht sogar das Szenario, dass Unternehmen für Pendler dezentrale Flexible Workspaces bereitstellen und die Flächen am zentralen Hauptstandort folglich reduzieren.

Insgesamt geht die Mehrheit der Experten davon aus, dass die Nachfrage nach Flexible Workspaces steigt. Im Gegensatz dazu wird der Bedarf nach festen Büroflächen sinken. Die Corona-Pandemie könnte hier der Katalysator sein, der die ohnehin bestehenden Entwicklungen zu mehr Flexibilität deutlich beschleunigt hat.

Wir danken Ihnen herzlich für die rege und umfangreiche Teilnahme.

Zusatzfrage – „Wie hoch schätzen sie die Wahrscheinlichkeit von Non Performing Loans (NPL) ein?“

In diesem Quartal haben wir unserem Panel noch eine weitere aktuelle Frage gestellt. So wollten wir wissen, für wie hoch sie die Wahrscheinlichkeit von Non Performing Loans (NPL) halten. Hier gehen die Meinungen unserer Experten deutlich auseinander. Etwa die Hälfte der Befragten hält NPLs für wenig wahrscheinlich, während die andere Hälfte zumindest in bestimmten Segmenten die Wahrscheinlichkeit als recht hoch einstuft.

Diejenigen, die NPLs für wahrscheinlich halten, gehen dabei von einer steigenden Tendenz aus. Die meisten schränken aber ein, dass nicht alle Assetklassen gleichermaßen von NPLs betroffen sein werden, sondern in erster Linie diejenigen, die auch von der Corona-Krise durch die lange Lockdown-Phase wirtschaftlich gebeutelt sind. Dies sind aktuell v. a. Hotels, der Non-Food-Einzelhandel, die Gastronomie und der Freizeitsektor.

Ebenso viele der Experten halten die Wahrscheinlichkeit von NPLs für gering. Hier wird zwar mitunter auch die Möglichkeit von NPLs gesehen, aber man vermutet, dass es nur wenige sein werden und auch eher nicht im Immobilienbereich. Einige Experten begründen die geringe Wahrscheinlichkeit mit den konservativen Finanzierungsstrukturen in der Immobilienbranche. Als Stichworte werden von einem Teilnehmer genannt: „risikoadäquate Finanzierungsstrukturen, überschaubare LTVs mit angemessenen Vervielfachern, Tilgungsanforderungen und Covenantstrukturen“. Er vermutet, dass sich auch in vielen Fällen durch minimale Umstrukturierungen NPLs vermeiden ließen. Ein Experte wagte sogar eine präzise Antwort und gibt die Wahrscheinlichkeit von Non Performing Loans mit 35 % an.

Auch hier danken wir unseren Experten für die zahlreichen Antworten.

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

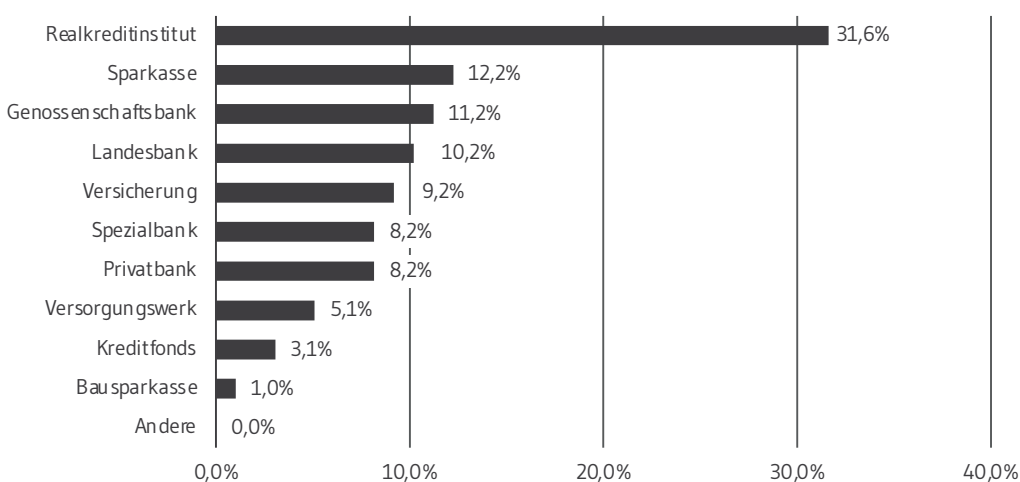
Die Struktur des Expertenpanels

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



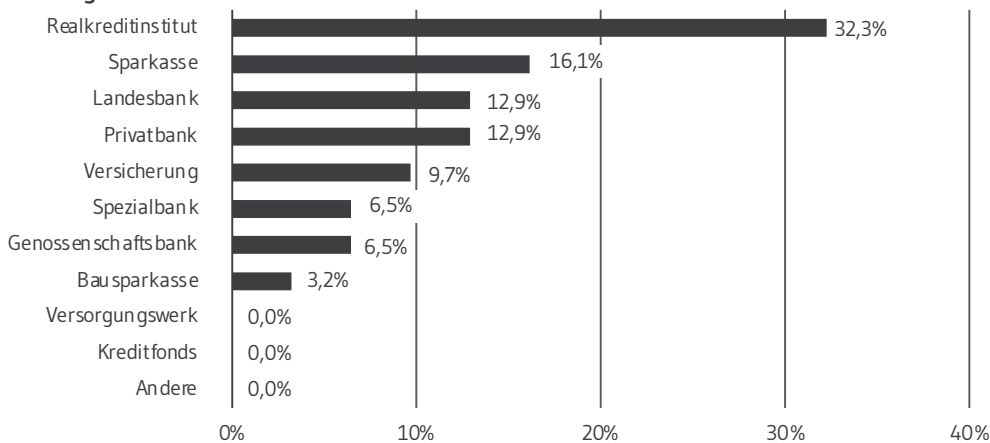
Der Rücklauf im Q2/2021

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 knapp 32 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind die Realkreditinstitute (32 %), gefolgt von Sparkassen (16 %) und Landesbanken sowie Privatbanken (je 13 %).

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

Dieser Bericht fasst ausschließlich die Ansichten der Panelmitglieder zusammen

Nächster Erhebungszeitraum:
 August 2021