



Quartalsbericht

Q3 | 2021

Vorwort

Immobilienfinanzierer sehen Licht am Ende des Tunnels

Der Trend der letzten Quartale setzt sich fort. Der Barometerwert steigt weiter und ist erstmals seit langer Zeit wieder positiv. Zumindest für die Finanzierer zeigt sich also deutlich Licht am Ende des Tunnels. Eine Herausforderung wird zukünftig der Megatrend ESG – auch für die Finanzierer. Green Loans sind noch die Ausnahme, werden aber bald die Regel sein.

Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern hat sich weiter deutlich verbessert und ist seit Langem wieder einmal im positiven Bereich. Zwar ist noch längst nicht alles wieder gut, aber vieles ist besser als zu Beginn der Krise. Weiterhin sind Finanzierungen von Hotels und Shoppingcentern eine Herausforderung, aber die große Welle von Non Performing Loans (NPL) ist ausgeblieben. Interessant ist auch, dass sich die Finanzierer scheinbar keine Sorgen machen, dass drastische Kostensteigerungen und Baustoffmangel so manchem Projektentwickler ernsthafte Probleme machen könnten. Hoffen wir, dass sie damit Recht haben.

Auf dem gewerblichen Vermietungsmarkt sind die Folgen der Covid-19-Pandemie jedenfalls noch teilweise deutlich zu spüren. Allerdings werden Anlageobjekte auf dem Investmentmarkt weiterhin stark nachgefragt – natürlich vor allem im Core-Segment. Aber auch hier wird weiterhin recht flexibel definiert, was alles dann doch noch Core sein kann.

Die Pandemie hat die Gesellschaft und auch die Immobilienwirtschaft in mehrfacher Hinsicht herausgefordert. Aber die wirklich anstehende Jahrhundertaufgabe besteht in der Abwendung der Klimakrise – hundertmal schwieriger, teurer und bedeutsamer als alle Pandemien der Vergangenheit. Dieser Aufgabe müssen – und wollen – sich auch die Finanzierer stellen. Wir haben im Rahmen unserer Umfrage die Finanzierungsexperten zu Green Loans befragt. Die Teilnehmer sind sich sicher, dass diese Form der Kreditvergabe nicht nur bereits sehr wichtig ist, sondern auch zukünftig immer wichtiger sein wird. Ein Teil unseres Panels geht sogar davon aus, dass mittel- bis langfristig nur noch grüne Objekte finanziert werden können. Ich teile diese Einschätzung.

Trotz dieser einmütigen Erkenntnis stecken aber Green Loans als Anlageprodukt noch in den Kinderschuhen. Nur sehr wenige Institute bieten dieses bereits an und dies auch in überschaubaren Volumina. Allerdings befinden sich viele vergleichbare Produkte in der Vorbereitung. Der Druck vonseiten der Politik auf bundesdeutscher und europäischer Ebene wird zunehmen. Jenseits von Fragen der Finanzierung ist damit zu rechnen, dass „braune“ Immobilien künftig überhaupt nicht mehr oder nur

noch mit Sanierungsverpflichtung transaktionsfähig sind. Sie werden damit unverkäuflich bzw. zu den gefürchteten „stranded assets“. Und alle Neufinanzierungen werden zu Green Bonds.



Steffen Sebastian

Prof. Dr. Steffen Sebastian

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

Wissenschaftlicher Berater des BF.Quartalsbarometers

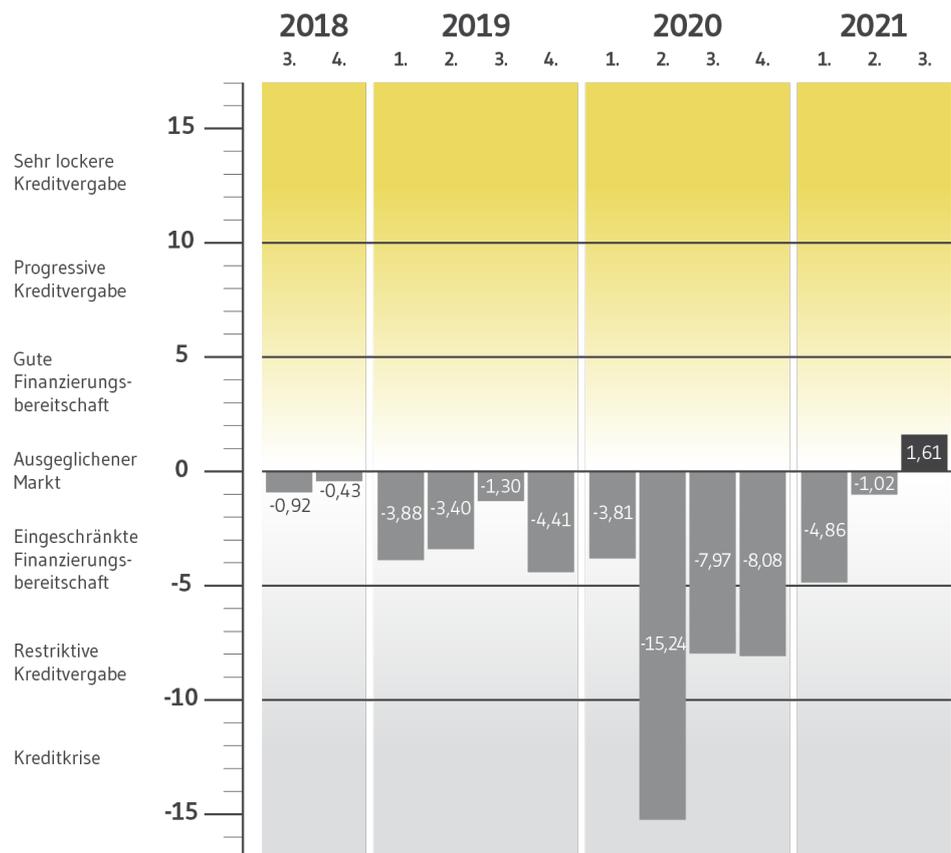
BF.Quartalsbarometer Q3 | 2021

Barometerwert steigt weiter an

Der Barometerwert steigt das fünfte Mal in Folge an und liegt jetzt erstmals seit dem ersten Quartal 2018 im positiven Bereich. Mit 1,61 erreicht das BF.Quartalsbarometer sogar den besten Wert seit fast fünf Jahren (Q4/2016: 2,05). Jedoch muss die gute Stimmung ins Verhältnis zum massiven durch Corona verursachten Einbruch im Q2/2020 (-15,24) gesetzt werden.

Gestützt wird die Einschätzung im Sommer 2021 von einem ansteigenden Neugeschäft und gleichbleibenden Finanzierungsbedingungen (im Vergleich zum Vorquartal). D. h., dass nur noch wenige Akteure restriktive Finanzierungsbedingungen sehen.

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

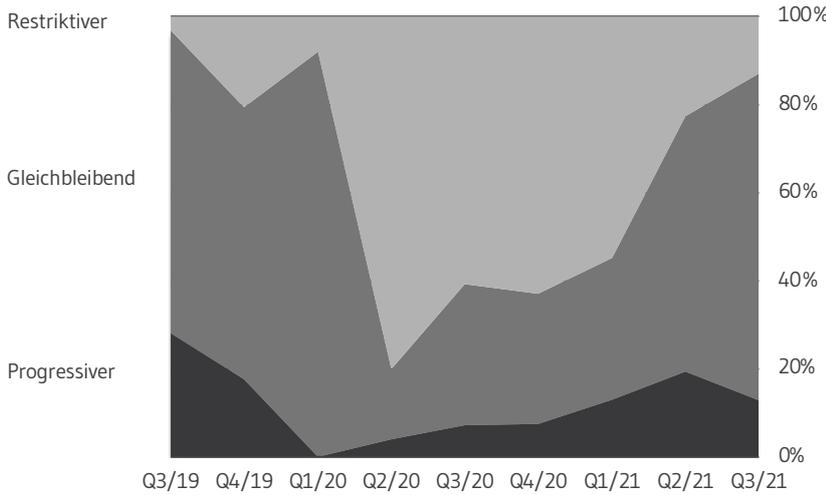


Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Nachdem sich die Stimmung der Immobilienfinanzierer nach dem Pandemieeinbruch in Q2/2020 schon in den vergangenen Quartalen stetig verbessert hat, setzt sich diese Entwicklung auch im aktuellen Quartalsbarometer fort.

Der Anteil der Experten, der restriktivere Finanzierungsbedingungen sieht, sinkt weiter um -9,7 pp auf 12,9 %. Der Anteil, der progressivere Bedingungen sieht, wird aber auch kleiner (-6,5 pp auf 12,9 %). Fast drei Viertel (74,2 %) der Experten sehen jetzt gleichbleibende Finanzierungsbedingungen (+16,1 pp).

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

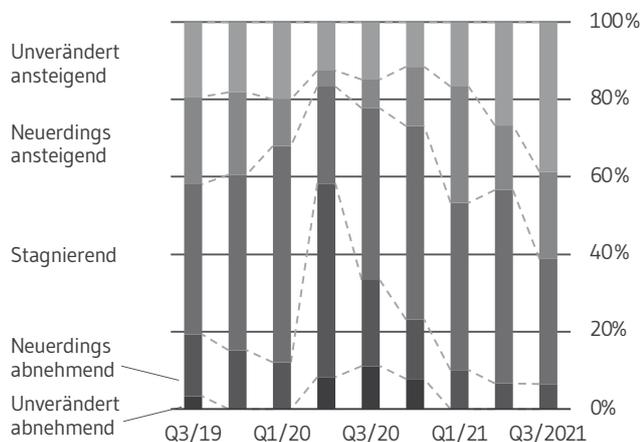


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenangabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und die Einschätzung zu begründen. Während einige Panelteilnehmer komplett veränderte Bedingungen sehen, stufen andere die Situation fast so ein wie vor der Coronapandemie. Die Finanzierungskriterien seien nur etwas konservativer geworden. Für einzelne Branchen wie Hotellerie, Gastronomie und innerstädtischen Einzelhandel sehen viele Experten jedoch weiterhin restriktivere Finanzierungsbedingungen. Bei nachgefragten Transaktionen werden die Bedingungen aber mitunter progressiver eingestuft.

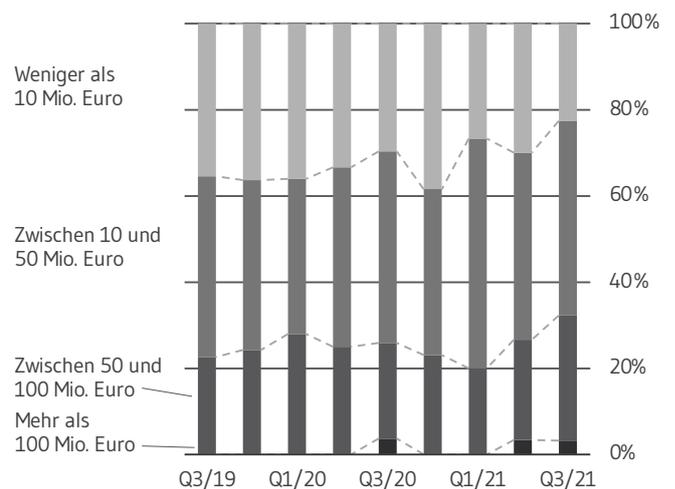
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Der Anteil der Experten, der von stagnierenden Bedingungen ausgeht, nimmt in diesem Quartal stark um -17,7 pp auf 32,3 % ab. Die Einschätzung eines neuerdings oder unveränderten Anstiegs des Neugeschäfts nimmt um 18 pp auf 61,3 % zu. Der Anteil der Teilnehmer, der unverändert oder neuerdings abnehmendes Neugeschäft sieht, verbleibt auf geringem Niveau (-0,2 pp, 6,5 %)

Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



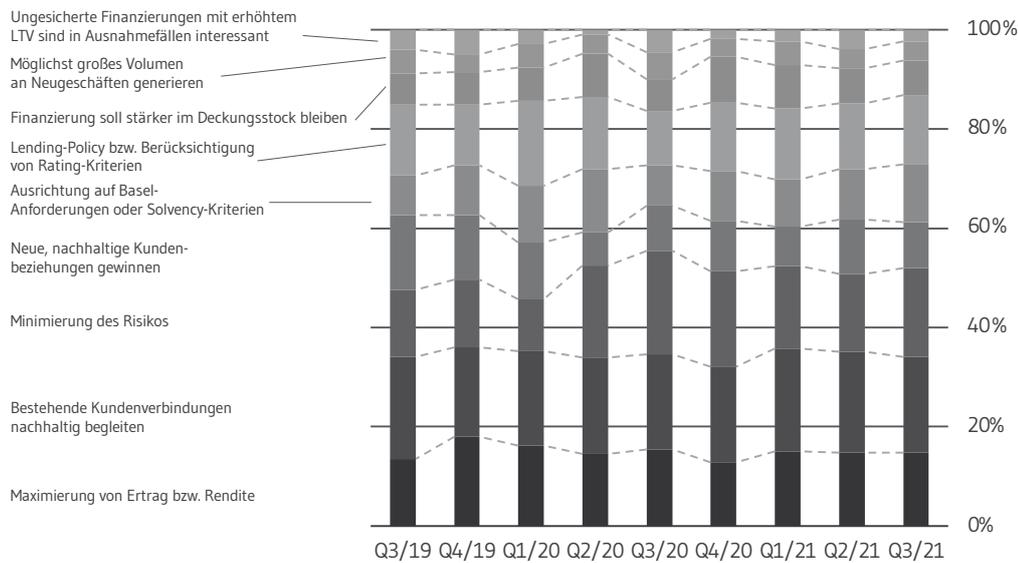
Bei der Aufteilung der Kreditvolumen gibt es leichte Verschiebungen. Die kleinen Volumen mit weniger als 10 Mio. Euro nehmen um -7,4 pp ab und liegen nun bei 22,6 %. Die größte Kreditklasse stellen die Kredite mit einem Volumen zwischen 10 und 50 Mio. Euro dar (45,2 %, +1,8 pp). Am stärksten haben mit +5,7 pp die Kredite zwischen 50 und 100 Mio. Euro hinzugewonnen (29%).

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Bei den Zustimmungswerten, welche Schwerpunkte beim Neugeschäft gesetzt werden, gibt es in Q3/21 kleinere Veränderungen im Vergleich zum Vorquartal. Am wichtigsten ist für die Experten (trotz eines Rückgangs von -0,9 pp) mit 19,4 % weiterhin die nachhaltige Begleitung bestehender Kundenverbindungen. Die Minimierung des Risikos erfährt im Vorquartalsvergleich einen Bedeutungsgewinn (17,8 %, +2,2 pp) und findet sich auf dem zweiten Platz wieder. Auf dem dritten Platz liegt erneut die

Ertragsmaximierung, diese verliert leicht um -0,1 pp (14,7%). Die Berücksichtigung von Rating-Kriterien steigt in der Rangfolge (14,0 %, +0,7 pp), ebenso die Ausrichtung auf Baselanforderungen bzw. Solvency-Kriterien (11,6 %, +1,5 pp). Im Gegensatz dazu spielen das möglichst große Neugeschäft (3,9 %, ± 0 pp) und die ungesicherten Finanzierungen (2,3 %, -1,6 pp) die geringste Rolle.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



* Mehrfachnennungen sind möglich

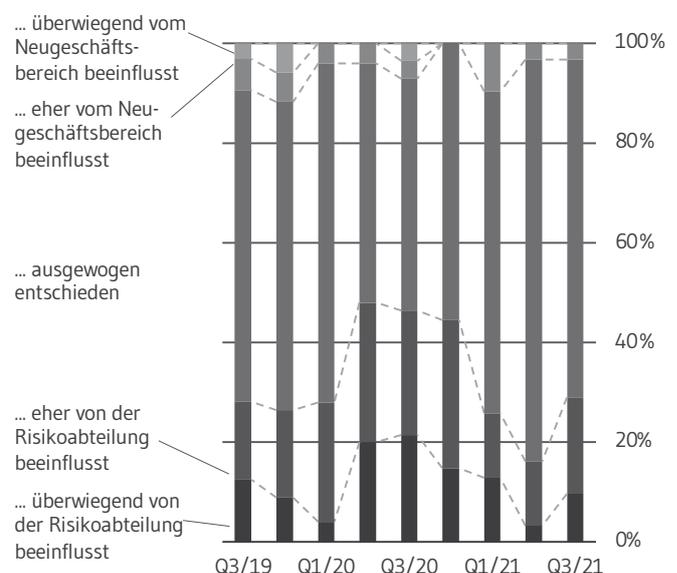
Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Der Anteil, der von der Risikoabteilung beeinflussten Kreditentscheidungen steigt laut den Experten in Q3/21 wieder deutlich um 13 pp auf 29,0 % (Q2/21: 16,1 %). Die Zunahme kommt dabei jeweils mit +6,5 pp durch die Kategorien „wird überwiegend von der Risikoabteilung beeinflusst“ (9,7 %) und „eher von der Risikoabteilung beeinflusst“ (19,4 %) zustande.

Der überwiegende Anteil der Kreditentscheidungen wird weiterhin ausgewogen zwischen dem Neugeschäftsbereich und der Risikoabteilung getroffen. Nichtsdestotrotz ist der Anteil deutlich um -12,9 pp im Vergleich zu Q2/2021 auf nunmehr 67,7 % zurückgegangen.

Der Einfluss des Neugeschäftsbereichs auf Kreditentscheidungen ist inzwischen nahezu bedeutungslos. Er beträgt weiterhin nur 3,2 % (± 0 pp). Insgesamt findet der Einfluss des Neugeschäftsbereiches nur noch in Zusammenarbeit mit der Risikoabteilung statt.

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

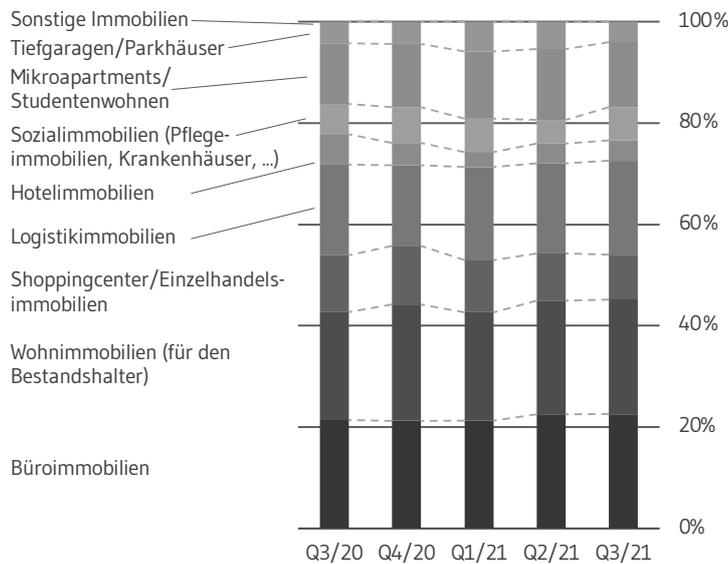


Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Wie schon seit Bestehen des Quartalsbarometers sind auch in Q3/21 Wohn- und Büroimmobilien mit jeweils 22,6 % (beide +0,1 pp) die bedeutendsten Bestandssegmente. Insgesamt hat sich damit bei der Finanzierung von Bestandsimmobilien wenig geändert, da die Verteilung nur geringfügig von Q2/21 abweicht. Am stärksten verlieren die Tiefgaragen/Parkhäuser, sie machen noch 4,0 % (-1,4 pp) aus. Ebenfalls verloren haben die Mikroapartments (-1,1 pp), die nun bei 12,9 % liegen.

Auch bei der Finanzierung der Projektentwicklungen hat sich im Vergleich zum Vorquartal kaum etwas getan. So liegen bei den Bestandsimmobilien Wohn- und Büroimmobilien vorn und machen zusammen 42,4 % aus. Die Wohnimmobilien mit Bauträgerfinanzierung/Aufteilung verlieren um -0,7 pp auf 15,3 %. Hotels gewinnen 0,9 pp und liegen nun bei 2,5 % der Finanzierungen bei Neuentwicklungen.

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



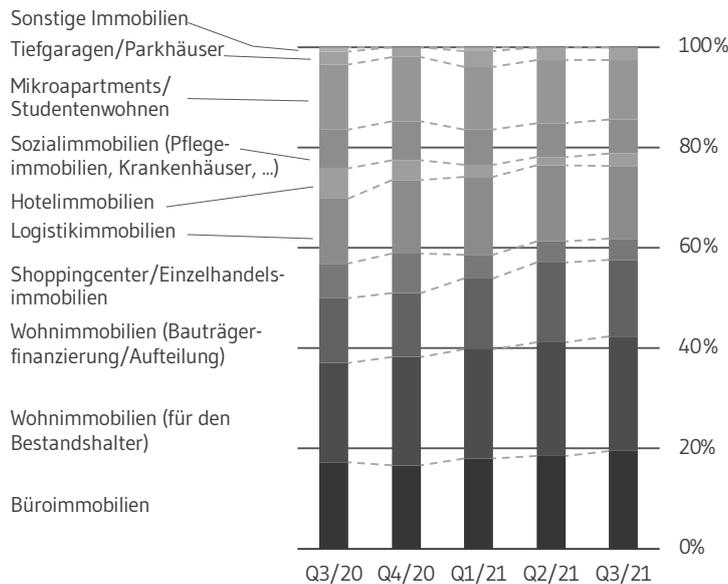
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	93,3 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	93,3 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	36,7 %
Logistikimmobilien	76,7 %
Hotelimmobilien	16,7 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	26,7 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	53,3 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	16,7 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 93,3 % 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**

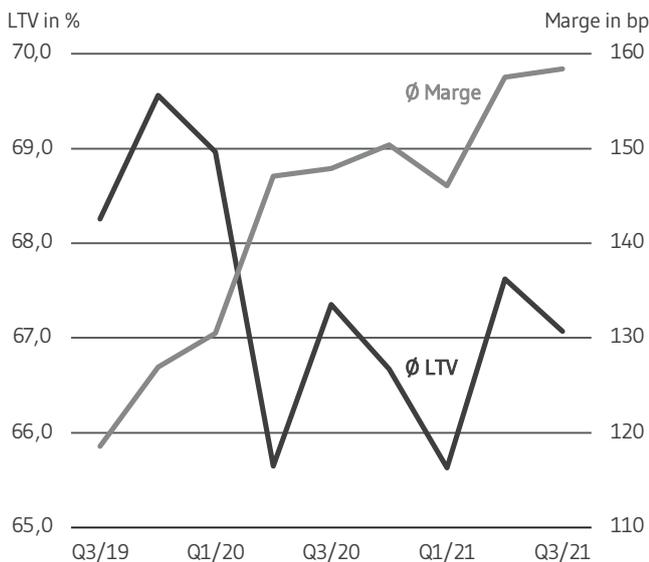
Segment	Anteil
Büroimmobilien	82,1 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	96,4 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	64,3 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	17,9 %
Logistikimmobilien	60,7 %
Hotelimmobilien	10,7 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	28,6 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	50,0 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	10,7 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 82,1 % 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

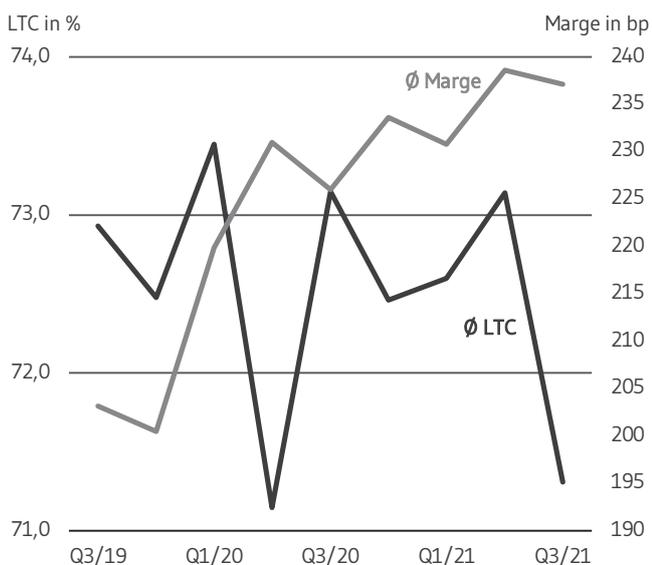


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei 67,1 % (-0,5 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 58 und 76 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 75 bis 295 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 158,4 Basispunkte (Q2/2021: 157,5 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 125 und 205 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



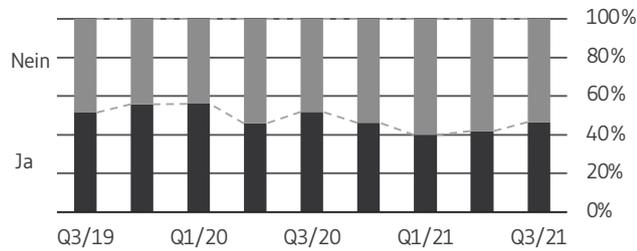
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 60 % und einem Maximum von 100 %. Im Mittel beträgt der LTC 71,3 % (-1,8 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen rund 65,0 und 80,3 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 120 und 500 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit gut 237 bp unter der des Vorquartals (Q2/2021: 239 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 212 und 289 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 weiter zu. Die Zustimmung steigt auf 46,7 % (+4,7 pp).

Mezzanine-Kapital wird mit 37,1 % am häufigsten als alternative Finanzierungsform genannt und hat leicht um 0,4 pp zugelegt. Dahinter folgen in diesem Quartal die nachrangig besicherten oder unbesicherten Fremdkapitalinstrumente mit 20 % (±0 pp). Das Eigenkapital liegt mit 17,1 % nur noch auf Platz 3 (-6,2 pp). Dahinter kommen mit 14,3 % die mittelbare Finanzierung (+4,3 pp) und die erstrangig besicherten Fremdkapitalinstrumente mit 11,4 % (+1,4 pp).

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark genutzt?*

Finanzierungsform	Q2/21	Q3/21
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/„Whole-Loan“-Strukturen)	10,0 %	11,4 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	20,0 %	20,0 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	36,7 %	37,1 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	23,3 %	17,1 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	10,0%	14,3 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

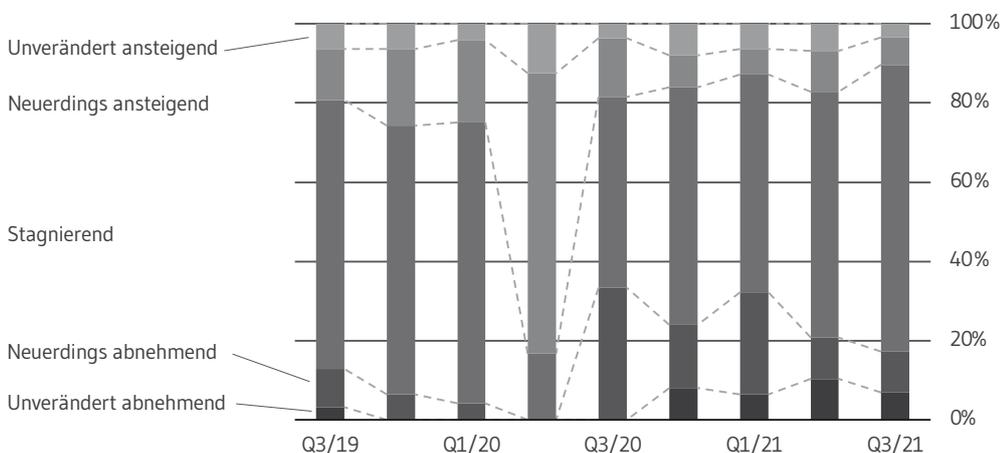
* Mehrfachnennungen sind möglich

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Die Experten gehen immer mehr von stagnierenden Liquiditätskosten aus. Inzwischen schätzen 72,4 % (+10,3 pp) die Entwicklung so ein. Damit ist dies der höchste Wert seit drei Jahren. Es sinken sowohl die Anteile der Panelteilnehmer, die steigende

Kosten sehen, als auch die, die fallende Kosten sehen. Neuerdings oder unverändert abnehmende Kosten sehen 17,2 % der Experten (-3,4 pp), neuerdings oder unverändert steigende Kosten sehen noch 10,3 % von ihnen (-6,9 pp).

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„Wie sehen Sie die Bedeutung von ‚Green Loans‘ im Immobilienfinanzierungsbereich und steht in Ihrem Haus bereits ein entsprechendes Produkt zur Verfügung?“

In diesem Quartal haben wir unsere Experten u. a. nach ihrer Einschätzung zu Green Loans befragt und ob sie solche Kredite, die für Projekte vergeben werden, die einen positiven Beitrag zum Klima-, Umwelt- oder Ressourcenschutz leisten, auch bereits selber anbieten.

Die Rückmeldungen der Teilnehmer zur Bedeutung von Green Loans waren eindeutig. Alle von ihnen sind der Meinung, dass diese Form der Kreditvergabe stark an Bedeutung gewinnen wird bzw. schon eine große Wichtigkeit besitzt. Einige Akteure attestieren den Green Loans sogar eine überragende Bedeutung. Als Hauptgründe dafür werden der öffentliche Druck durch den anstehenden Klimawandel und vor allem politische Regelungen auf Ebene der Europäischen Union genannt. Green Loans werden sogar teilweise von Kunden bereits aktiv nachgefragt, insbesondere von institutionellen Investoren.

Einige Experten schätzen die Bedeutung der Green Loans für die Immobilienfinanzierung als so hoch ein, dass ihrer Meinung nach mittel- bis langfristig „nicht-grüne“ Projekte gar nicht mehr finanziert würden. Ein Teilnehmer vermutet, dass künftig die Transaktionsfähigkeit von Immobilien von ihrem „grünen“ Status abhängt.

Dabei ist die Verfügbarkeit von Green Loans in den Unternehmen sehr unterschiedlich ausgeprägt. So bieten einige Firmen Green Loans schon seit ein paar Jahren an und haben teilweise eigene Abteilungen dafür gegründet. Zudem werden die Produkte in vielen Fällen kontinuierlich weiterentwickelt. Andere Unternehmen bereiten die Produkte derzeit noch vor und wollen diese in den nächsten Jahren an den Markt bringen. Nur bei wenigen ist künftig noch kein Angebot von Green Loans geplant. Ein Teilnehmer berichtet, dass in seinem Hause zwar keine speziellen Produkte zu Green Loans angeboten werden – im Gegenzug werde aber die Erfüllung diverser ESG-Kriterien immer mehr zur Pflicht.

Einige Teilnehmer gehen beim Thema Green Loans auch auf Unterschiede zu herkömmlichen Krediten ein. So weist ein Panelteilnehmer darauf hin, dass sich durch grüne Objektfinanzierung höhere Beleihungs- und Marktwerte und damit bei ihnen auch etwas bessere Konditionen ergeben. Das Institut eines anderen Teilnehmers bietet Green Loans zwar an, aber ohne besondere Anreize, da diese am Kapitalmarkt noch nicht üblich seien.

Wir danken Ihnen herzlich für die rege und umfangreiche Teilnahme.

Zusatzfrage – „Wie könnte eine reformierte Beleihungswertermittlungsverordnung aussehen?“

Die Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV) definiert die Anforderungen an die Methoden der Beleihungswertermittlung und schreibt so beispielsweise vor, dass der Beleihungswert den Marktwert nicht überschreiten darf. Jedoch driften diese beiden Werte immer mehr auseinander und dies bedeutet häufig höhere Finanzierungskosten. Wir haben unsere Experten deshalb gefragt, wie eine reformierte BelWertV aussehen könnte.

Die Mehrzahl der Teilnehmer ist der Auffassung, dass im Wesentlichen die starren Grenzwerte angepasst werden müssten. Diese berücksichtigten bislang nicht die seit Inkrafttreten der BelWertV im Jahre 2006 veränderten Marktbedingungen. Die Werte müssten den allgemein gestiegenen Marktwerten angeglichen werden. Ein Teilnehmer kritisiert, dass sich die Kapitalisierungszinssätze an einem Zinsumfeld orientieren, dass mit dem heutigen

nicht vergleichbar ist. Eine reformierte BelWertV sollte eine flexiblere Festlegung des Kapitalisierungszinses ermöglichen, die sich eher an die Marktentwicklung der vergangenen zehn Jahre anpasst. Dies solle dazu führen, dass sich die Schere zwischen Markt- und Beleihungswert wieder etwas schließt.

Darüber hinaus weist einer der Experten darauf hin, dass regionale Immobilienmarktunterschiede stärker berücksichtigt werden müssten. Ein anderer fordert in diesem Zusammenhang dazu eine Absenkung der Kapitalisierungszinssätze in den sieben größten deutschen Städten und den A-Lagen.

Auch hier danken wir unseren Experten für die zahlreichen Antworten.

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 rund 100 Experten befragt, die größtenteils direkt mit der Vergabe von gewerblichen Immobilienkrediten betraut sind.

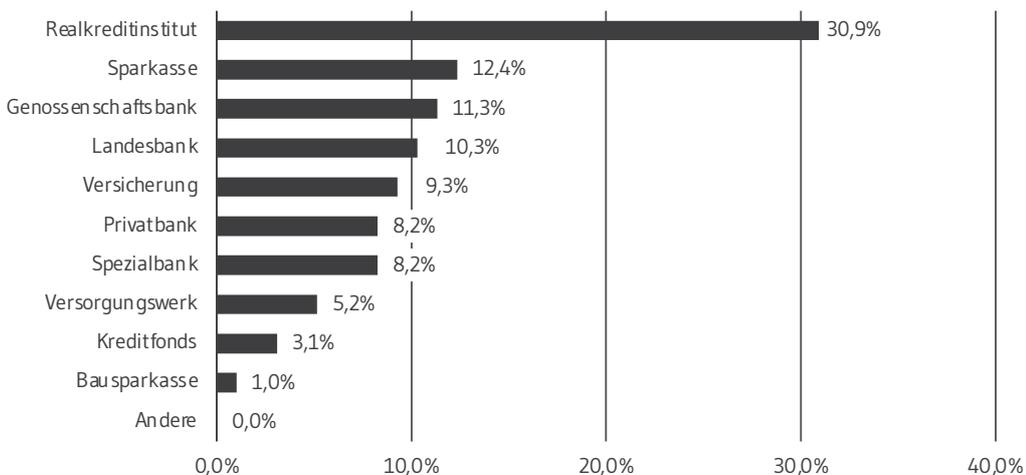
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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



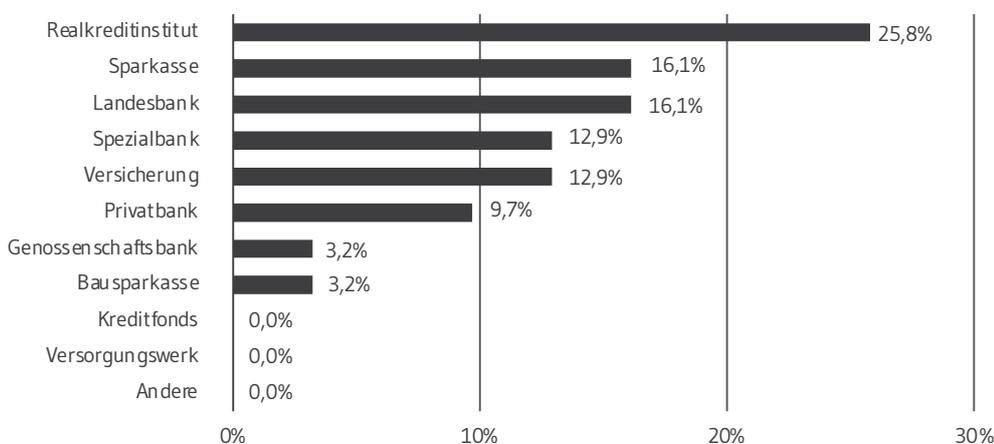
Der Rücklauf im Q3/2021

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 Realkreditinstitute (26 %), gefolgt von Sparkassen und Landesbanken (je 16 %) sowie Spezialbanken und Versicherungen (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

Sperrvermerk

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

Nächster Erhebungszeitraum:
November 2021

Montag, 30. August 2021, 09:00 Uhr.