



Quartalsbericht

Q3 | 2025

Vorwort

Von der Krise zur Konsolidierung

Im dritten Quartal 2025 zeichnet sich ein vorsichtiger Optimismus ab. Trotz weiterhin gedämpfter Investitionsaktivität wird langsam wieder Finanzierungsgeschäft möglich. Während die private Immobilienfinanzierung anzieht, bleiben institutionelle Investoren reserviert.

Mit dem Anstieg des BF.Quartalsbarometers von -9,58 auf -7,04 Punkte zeigt sich im dritten Quartal 2025 eine Stimmungsaufhellung bei den gewerblichen Immobilienfinanzierern. Zwar bleibt der Index weiterhin deutlich im negativen Bereich, doch dieser Wert entspricht dem höchsten Stand seit dem zweiten Quartal 2022 und signalisiert eine gewisse Stabilisierung im Markt. Parallel dazu haben sich die Margen – insbesondere im Bestand – auf rund 200 Basispunkte normalisiert. Dieser Rückgang zu moderateren Risikoaufschlägen wirkt sich positiv auf die Finanzierungskonditionen aus und eröffnet Spielräume für ausgewähltes Neugeschäft.

Doch institutionelle Investoren, nationale wie internationale, halten sich im deutschen Immobilienmarkt weiterhin sehr zurück. Größere Transaktionen bleiben eher selten, wobei der Großteil des begrenzten Handelsvolumens nach wie vor auf inländische Akteure entfällt.

Aus den Berichten der deutschen Banken zum zweiten Quartal 2025 lässt sich insgesamt ein weiterhin zurückhaltendes Finanzierungsumfeld ableiten. Die konkreten Angaben zur Immobilienfinanzierung, insbesondere zur gewerblichen Immobilienfinanzierung, sind wie immer spärlich. Immerhin lassen sich aus den Angaben der Volksbankengruppe ablesen, dass hier der Kreditbedarf der Wohnungsunternehmen um 3,5 Prozent überdurchschnittlich gewachsen ist. Eine echte Trendwende zeigt sich bei der privaten Immobilienfinanzierung der Volks- und Raiffeisenbanken. Hier sei das Kreditvolumen im ersten Halbjahr gegenüber dem Vorjahr um etwa 40 Prozent gewachsen. Das wäre in der Tat eine beachtliche Veränderung.

Auch im zweiten Quartal 2025 steigen erneut die Kaufpreise für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser. Die Mieten wachsen ebenfalls und weiterhin stärker als die Preise. Ursache sind

die anhaltend niedrigen Baugenehmigungen, was wiederum vor allem auf die weiterhin zu hohen Baukosten zurückzuführen ist. Von entscheidenden Änderungen ist, trotz der Verkündigungen der neuen (und der alten) Bundesregierung, nichts zu merken und wohl auch nichts zu erwarten. Die Fehlregulierung der Wohnungsmietmärkte wird fortgesetzt: Die Bestandsmieter sollen weiterhin geschützt werden, wodurch die Fluktuation weiter zurückgehen wird. Die Neuvertragsmieten werden damit noch weiter steigen. Durch die weitergehende Regulierung werden Wohnimmobilien als Anlageklasse für konservative Anleger immer weniger attraktiv. Diese Anlegergruppe wird zunehmend von professionellen und semiprofessionellen Vermietern verdrängt werden, die auf die Regulierung mit angepassten Vermietungskonzepten reagieren.

Die Wohnungspolitik bleibt herausfordernd: Preissteigerungen und Angebotsspannungen halten an, verschaffen dem Wohnsektor aber auch neue Relevanz.



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 | 2025

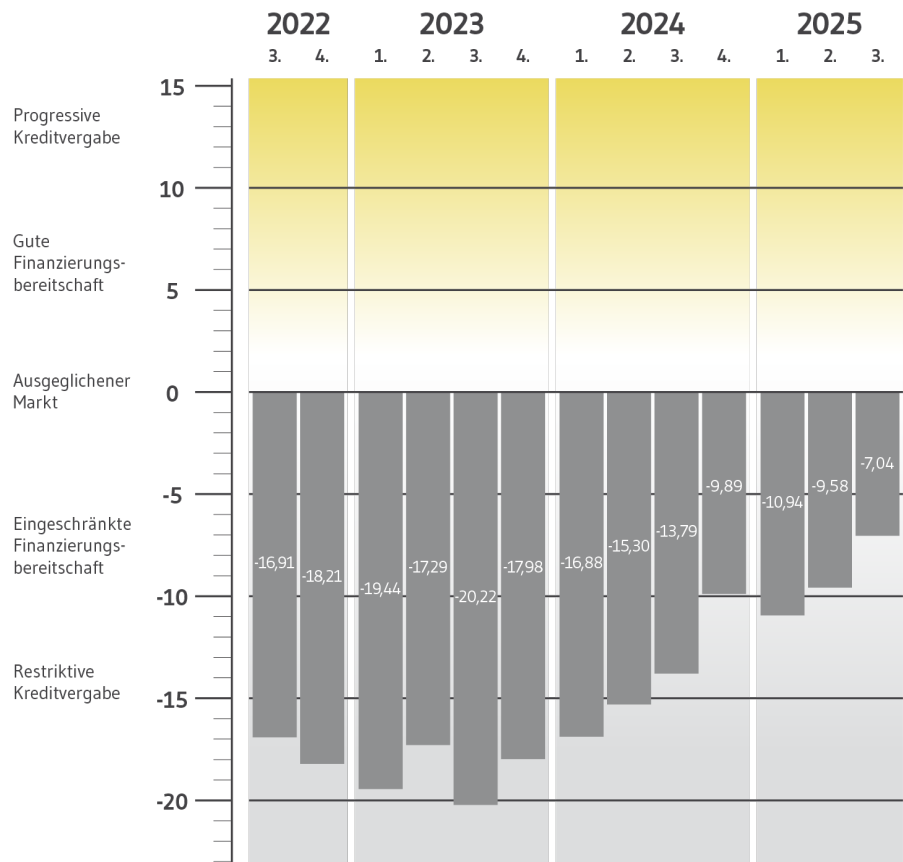
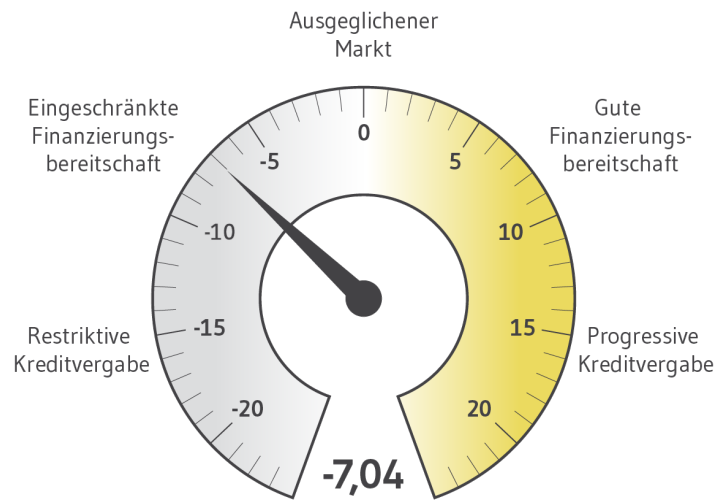
Positive Anzeichen für die zweite Jahreshälfte

Nach dem leichten Rückgang im Vorquartal steigt der Barometerwert im Q3 wieder an, auf -7,04.

Dies ist die erste nennenswerte Erholung auf einen Wert besser als -9 seit dem ersten Quartal 2022.

Insgesamt wurden die Rahmenbedingungen als stagnierend empfunden, während das Neugeschäft insgesamt zögerlich blieb. Dass die zusätzlichen Liquiditätskosten nicht weiter anstiegen, sondern stagnierten, wirkt sich positiv auf den Barometerwert aus.

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

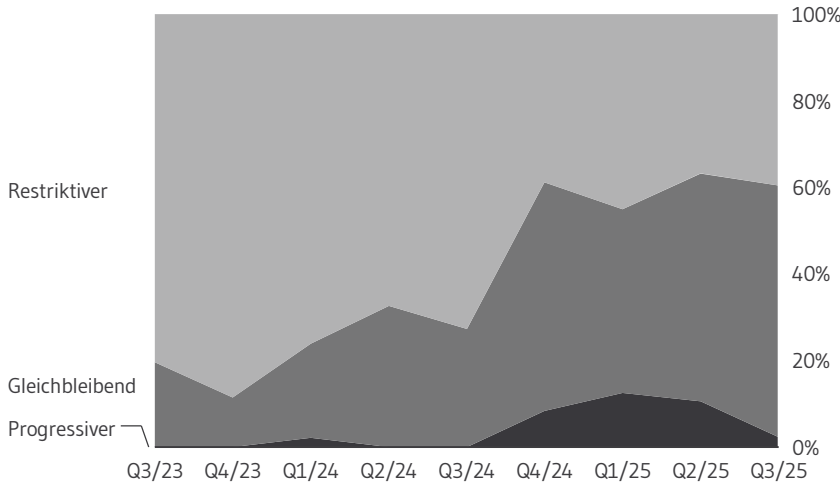


Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

In der Bewertung der aktuellen Lage wurde weiterhin von unveränderten Bedingungen berichtet. 58,1 % des Panels nannten gleichbleibende Bedingungen (+5,5 pp), 39,5 % der

Teilnehmer meldeten restriktivere Bedingungen (+2,7 pp). Von progressiveren Bedingungen sprachen nur noch 2,3 % (-8,2 pp).

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



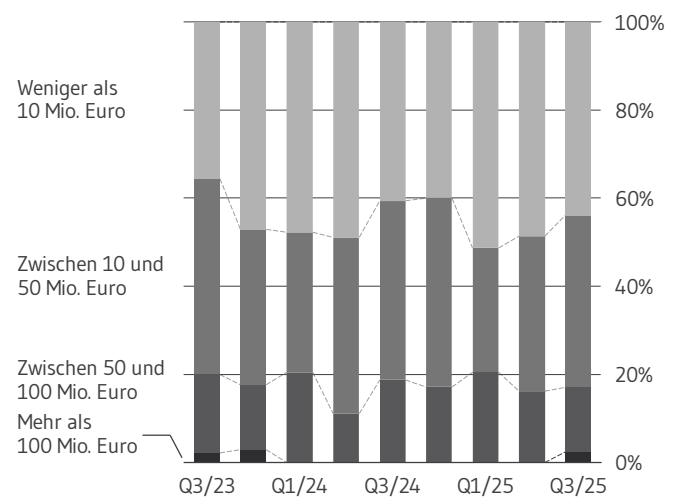
Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen.

Hauptgründe für restriktivere Bedingungen bleiben die schwierige Marktlage, die Unsicherheiten rund um die Themen Zinsen und Zollpolitik, sowie das weiterhin zögerliche Transaktionsgeschehen. Unter den optimistischeren Stimmen wird von leicht erhöhter Nachfrage, insbesondere nach Core-Immobilien gesprochen. Besonders Premiulagen funktionieren auch im Segment der gewerblichen Immobilien.

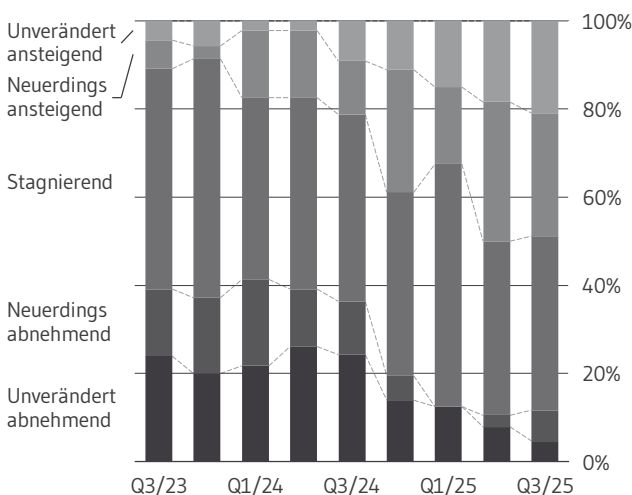
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Variabel ist der Blick auf das Neugeschäft im Q3. Während weiterhin 39,5 % (±0,0 pp) ein stagnierendes Neugeschäft melden, nennen noch 27,9 % neuerdings ansteigendes Neugeschäft (-3,7 pp), 20,9 % der Teilnehmer vermelden unverändert ansteigendes Neugeschäft (+2,5 pp). Mit 4,7 % ist das unverändert abnehmende Neugeschäft weiter rückläufig (-3,2 pp), während neuerdings abnehmendes Neugeschäft nun wieder von 7,0 % genannt wird (+4,3 pp).

Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



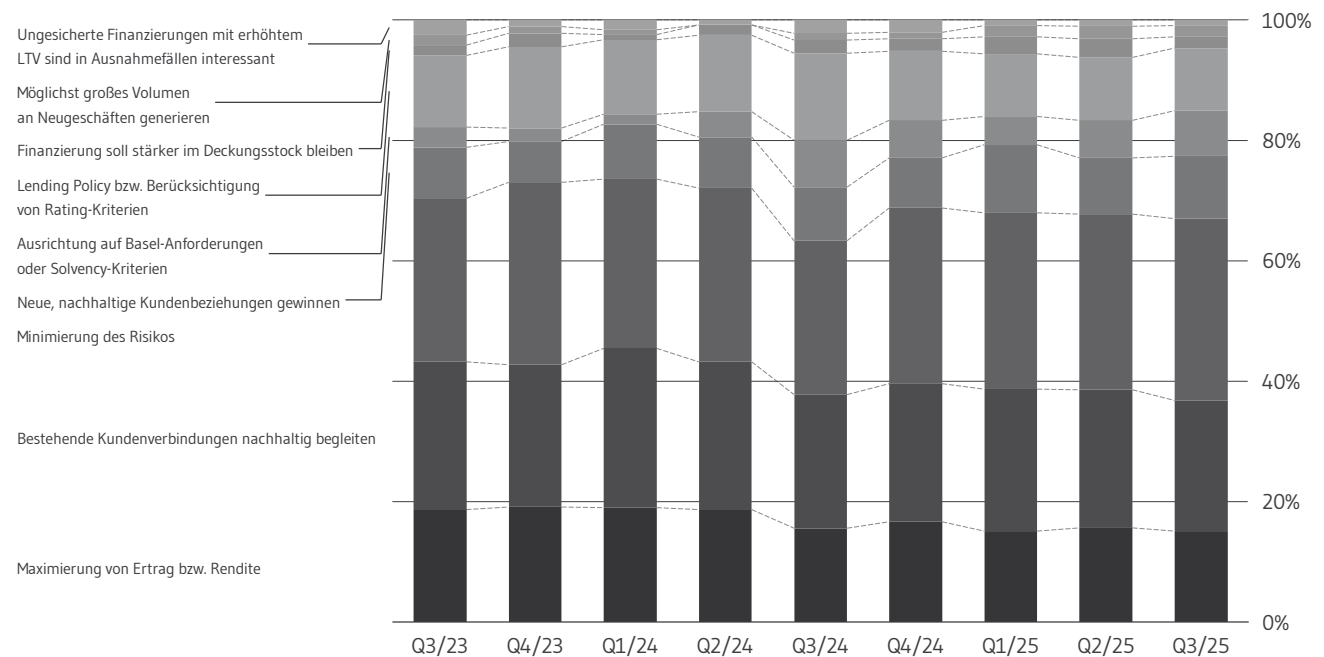
Die durchschnittlichen Kreditvolumina im Q3 zeigten erneut einen leichten Aufwärtstrend. Die Spanne zwischen 10 und 50 Mio. Euro wuchs auf 39,0 % (+3,9 pp), während die Kreditvolumina unter 10 Mio. Euro leicht auf nun 43,9 % fielen (-4,7 pp). 14,6 % fallen auf Kreditvolumen zwischen 50 und 100 Mio. Euro (-1,6 pp). Kreditvolumina mit mehr als 100 Mio. Euro wurden in diesem Quartal erstmals seit dem Q4/23 wieder genannt (2,4 %, +2,4 pp).

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Auch weiterhin zeigten sich kaum nennenswerte Veränderungen in den Schwerpunkten. Die Risikominimierung bleibt das dominierende Thema im Neugeschäft und führt mit 30,2 % (+1,0 pp) die Prioritätenliste an. Die Pflege bestehender Kundenbeziehungen folgt auf dem zweiten Platz mit 21,7 %, was einem Rückgang von -1,2 pp entspricht. Die Renditemaximierung behauptet sich

mit 15,1 % (-0,5 pp) auf Rang drei. Auf den nachfolgenden Positionen finden sich Rating-Kriterien (10,4 %, ±0,0 pp), die Gewinnung neuer Kunden (10,4 %, +1,0 pp) sowie die Ausrichtung auf Regularien (7,5 %, +1,3 pp). Sämtliche anderen Antwortoptionen bewegen sich im Bereich von etwa 1 % bis 2 %.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



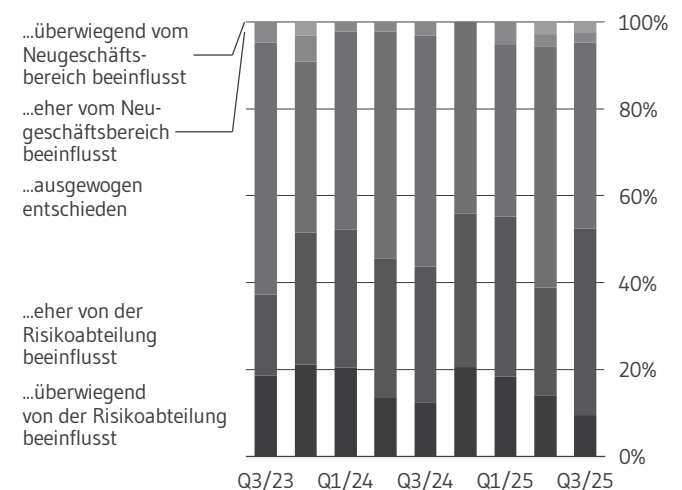
* Mehrfachnennungen sind möglich

Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Nachdem im Vorquartal noch deutlich von einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Entscheidungen des Neugeschäftsbereichs und der Risikoabteilung berichtet wurde, hat sich im Q3 das Verhältnis wieder stärker Richtung Risikoabteilung verlagert. So liegen diese (+17,9 pp) und die ausgewogenen Entscheidungen (-12,7 pp) gleichauf bei 42,9 %.

Dass eher oder überwiegend der Neugeschäftsbereich die Entscheidungen beeinflusst, sagten je 2,4 % der Teilnehmer, was je Änderungen von -0,4 pp entspricht. Noch 9,5 % der Teilnehmer nannten die Option der überwiegend von der Risikoabteilung beeinflussten Kreditentscheidungen (-4,4 %).

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

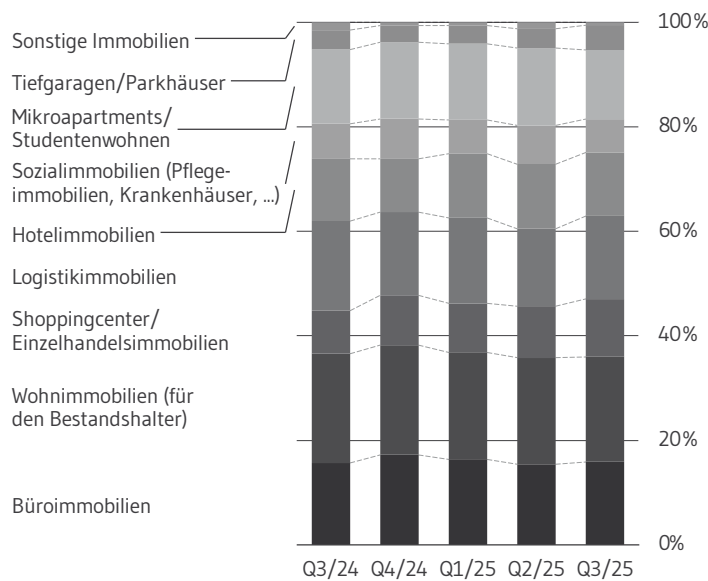


Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Insgesamt gab es nur geringe Veränderungen bei den finanzierten Assetklassen. Wohnimmobilien bleiben mit 20,1 % die am häufigsten finanzierte Assetklasse im Bestand (-0,3 pp), Büros (+0,4 pp) und Logistikimmobilien (+1,1 pp) folgen mit je 15,9 %. Mikroapartments (13,2 %, -1,6 pp), Hotels (12,2 %, -0,1 pp) sowie Einzelhandelsimmobilien (11,1 %, +1,2 pp) runden die häufigsten Nutzungsarten im Bestand ab. In den Projektentwicklungsfinan-

zierungen ergibt sich ein ausgeglichenes Bild: Wohnen für den eigenen Bestand bleibt auf Platz 1 mit 18,4 % (+0,5 pp), gefolgt von Wohnen Bauträgerfinanzierung (-0,1 pp) und Mikroapartments (+0,7 pp) auf Platz 2 mit je 15,8 %. Dahinter folgen Logistik (15,2 %, ±0,0 pp), Büro (14,6 %, +0,8 pp) und Hotel (8,9 %, -2,1 pp) – alle anderen Assetklassen landeten unter 7 %.

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



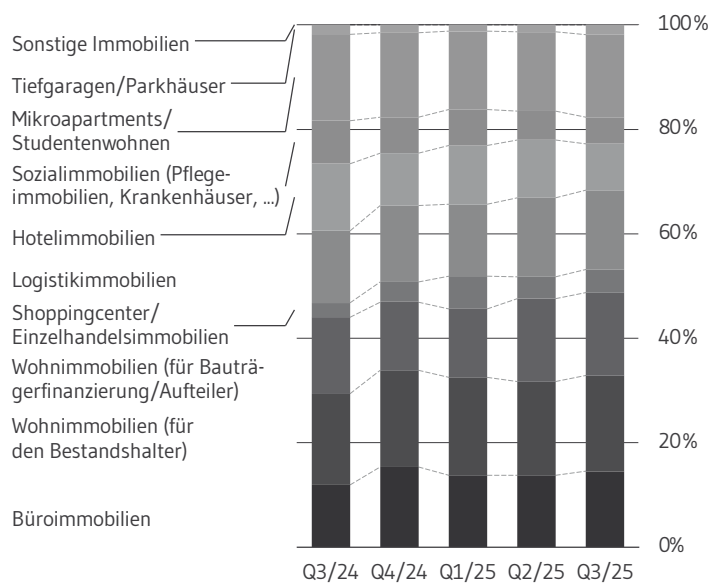
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	69,8%
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	88,4%
Shoppingcenter/ Einzelhandelsimmobilien	48,8%
Logistikimmobilien	69,8%
Hotelimmobilien	53,5%
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	27,9%
Mikroapartments/ Studentenwohnen	58,1%
Tiefgaragen/Parkhäuser	20,9%
Sonstige Immobilien	2,3%

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 69,8% 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**

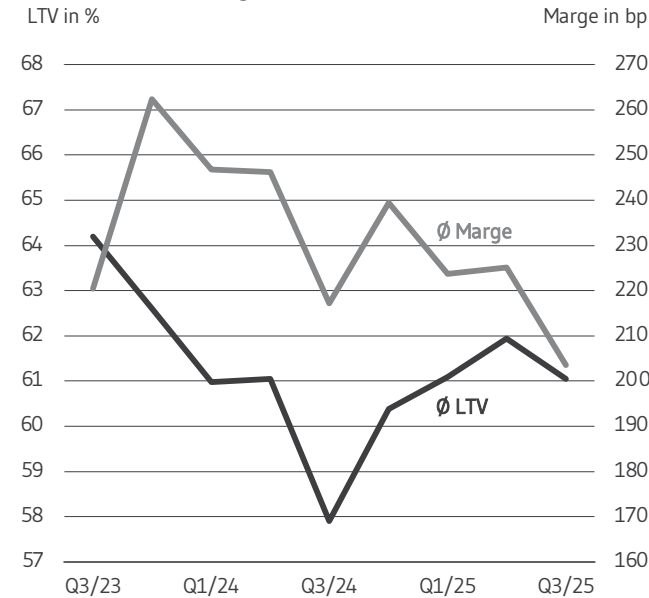
Segment	Anteil
Büroimmobilien	53,5%
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	67,4%
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	58,1%
Shoppingcenter/ Einzelhandelsimmobilien	16,3%
Logistikimmobilien	55,8%
Hotelimmobilien	32,6%
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	18,6%
Mikroapartments/ Studentenwohnen	58,1%
Tiefgaragen/Parkhäuser	7,0%
Sonstige Immobilien	0,0%

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 53,5% 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

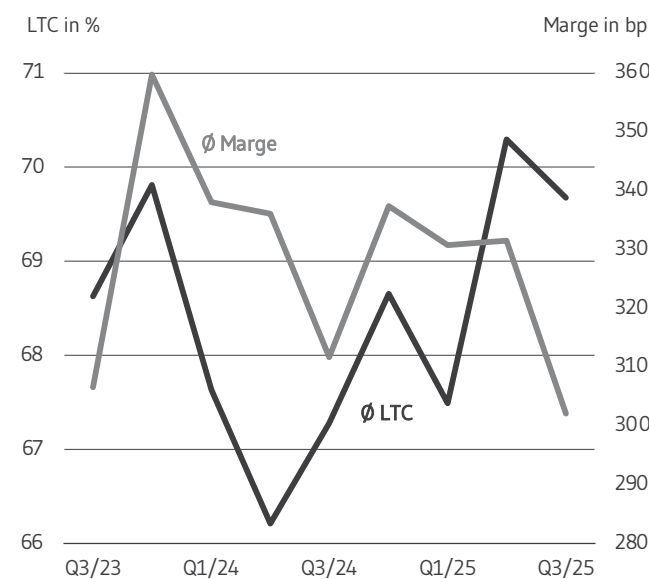


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei 61,0 % (-0,9 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 54,3 und 69,1 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 80 bis 600 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 203,5 Basispunkte (Q2/25: 225,2 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 174 und 254 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



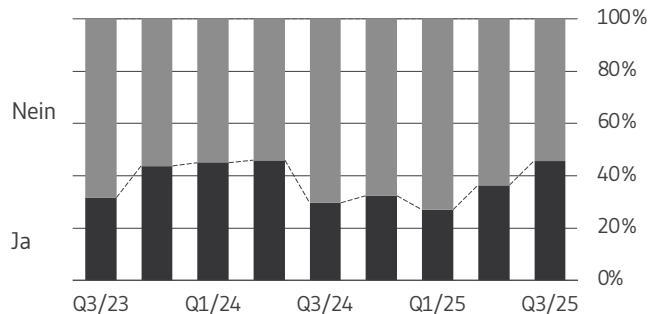
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 55 % und einem Maximum von 90 %. Im Mittel beträgt der LTC 69,7 % (-0,6pp). Die durchschnittlichen LTCs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 64,2 und 74,9 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 120 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit 302,1 bp unter der des Vorquartals (Q2/25: 331,5 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 280 und 344 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?



Deutliche häufiger nannten Experten alternative Finanzierungsinstrumente zum klassischen Bankdarlehen als stärker nachgefragt mit 45,7 % (+9,4 pp) und damit wieder ungefähr auf dem Wert wie zum Jahreswechsel 2023/2024.

Mezzaninekapital landet in diesem Quartal vor Eigenkapital bei den nachgefragten Instrumenten mit 28,9 % (+2,7 pp) vs. 26,7 % (+2,9 pp). Es folgen erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente mit 24,4 % (+0,6 pp), nachrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente fallen auf 8,9 % (-3,0 pp). Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments geht um 3,2 pp auf 11,1 % zurück.

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark nachgefragt?*

Finanzierungsform	Q2/25	Q3/25
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/„Whole-Loan“-Strukturen)	23,8%	24,4%
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	11,9%	8,9%
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	26,2%	28,9%
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	23,8%	26,7%
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	14,3%	11,1%
Andere Instrumente	0,0%	0,0%

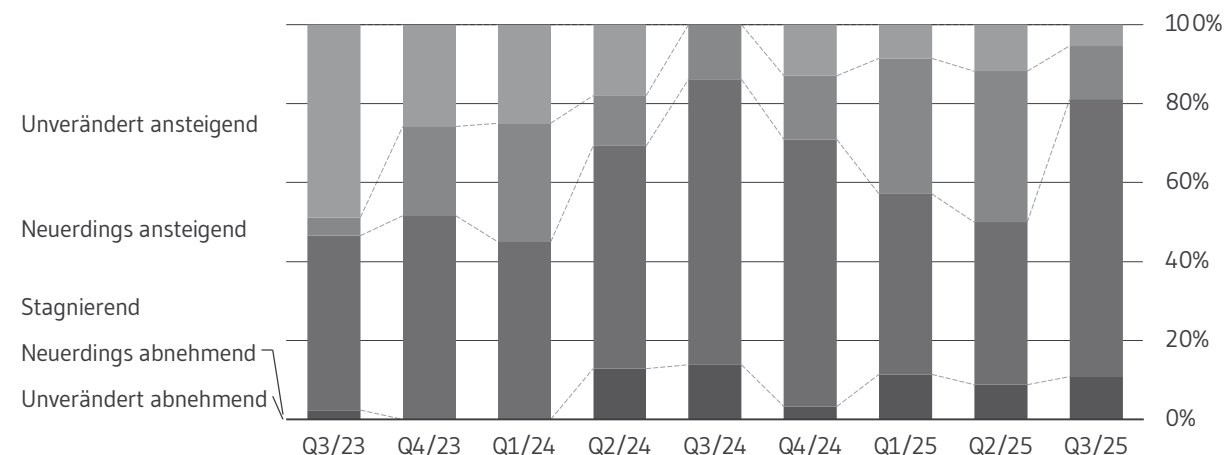
* Mehrfachnennungen sind möglich

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten für Ihre Bank entwickelt?

Eine Stagnation der Liquiditätskosten sieht nun die überwältigende Mehrheit der Experten (70,3 %, +29,1 pp), neuerdings ansteigende Kosten fielen wiederum auf 13,5 % (-24,7 pp), außer-

dem nannten 5,4 % unverändert ansteigende Kosten (-6,4 pp). Neuerdings abnehmende Kosten nannten noch 10,8 % der Teilnehmer (+2,0 pp).

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„Internationale Investitionen: Wie bewerten Sie den Einfluss internationaler Investoren auf den deutschen Immobilienmarkt? Sehen Sie hierin eher eine Chance oder ein Risiko für die Marktstabilität?“

Die überwiegende Mehrheit der befragten Experten bewertet den Einfluss internationaler Investoren auf den deutschen Immobilienmarkt als Chance für die Marktstabilität. Nur vereinzelt wird von den Panelteilnehmern ein Risiko gesehen, während die große Mehrheit deutlich positive Effekte erwartet.

Besonders hervorzuheben ist die beobachtete Rückkehr angelsächsischer Investoren auf den deutschen Markt. Diese finanzieren sowohl über Debt-Strukturen als auch über Beteiligungen Projektentwicklungen und Bestandsimmobilien. Die Experten erwarten, dass diese Entwicklung zu einer weiteren Bereinigung im Markt für Projektentwickler und Bestandshalter führen wird, dabei aber gleichzeitig Stabilität in den Markt bringt.

Die Chance wird von den Befragten hauptsächlich in der erhöhten Liquidität gesehen, die das Transaktionsvolumen ankurbelt und zu mehr Transparenz sowie Zuversicht führt. Internationale Investoren werden als wichtiger Faktor betrachtet, um den stagnierenden Transaktionsmarkt wieder in Gang zu bringen und stellen somit eine valide Alternative zu vorwiegend national tätigen Investoren dar. Mehrere Experten betonen, dass deutsche Investoren häufig sehr zyklisch handeln, wie aktuell viele Versicherer zeigen, die ihre Immobilienquoten abbauen. Ausländische Investoren hingegen erkennen und nutzen Chancen, ermöglichen dadurch Transaktionen und stabilisieren das Preisniveau.

Die Nachfrage aus dem Ausland wird als Hebel zur Verbesserung des Marktes gesehen, wobei insbesondere US-amerikanische Investoren vermehrt aus ihrem Heimatmarkt nach Europa kommen und dabei eher Core-Investments im Fokus haben.

Allerdings wird auch darauf hingewiesen, dass der Einfluss bisher noch begrenzt ist. Aktuell stellen mehrere Experten zwar ein leicht steigendes Interesse auch von Investoren aus dem Ausland fest, dieses hat aber noch wenig spürbaren Einfluss auf den Markt. Es handelt sich dabei überwiegend um opportunistische Investoren beispielsweise aus den USA oder arabischen Staaten, die auf der Suche nach preisgünstigen Opportunitäten sind. Diese tragen derzeit aufgrund des geringen Transaktionsvolumens noch nicht zur Marktstabilität bei.

Ein Aspekt, der von den Experten kritisch betrachtet wird, ist das Missverhältnis zwischen der guten Nachfrage ausländischer Investoren und den noch zu hohen Preisvorstellungen der Verkäufer. Der Preisdruck steigt aufgrund auslaufender Finanzierungen, was zu einer Marktdynamik führt, die noch nicht vollständig ausbalanciert ist.

Einige Teilnehmer weisen darauf hin, dass die politische Situation, insbesondere in den USA, Einfluss auf die zukünftige Entwicklung haben könnte. Die wenigen skeptischen Stimmen begründen ihre Zurückhaltung damit, dass die Renditeanforderungen ausländischer Investoren zu hoch seien. Grundsätzlich herrscht jedoch Konsens darüber, dass Nachfrage und Angebot den Preis bestimmen und mehr ausländische Nachfrage daher mehr Chancen bedeutet, auch wenn bisher eher weniger ausländische Investoren aktiv sind als erhofft.

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

Methodik und Panelstruktur

Wie werden die Daten des BF.Quartalsbarometers erhoben?

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

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

Die Struktur des Expertenpanels

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

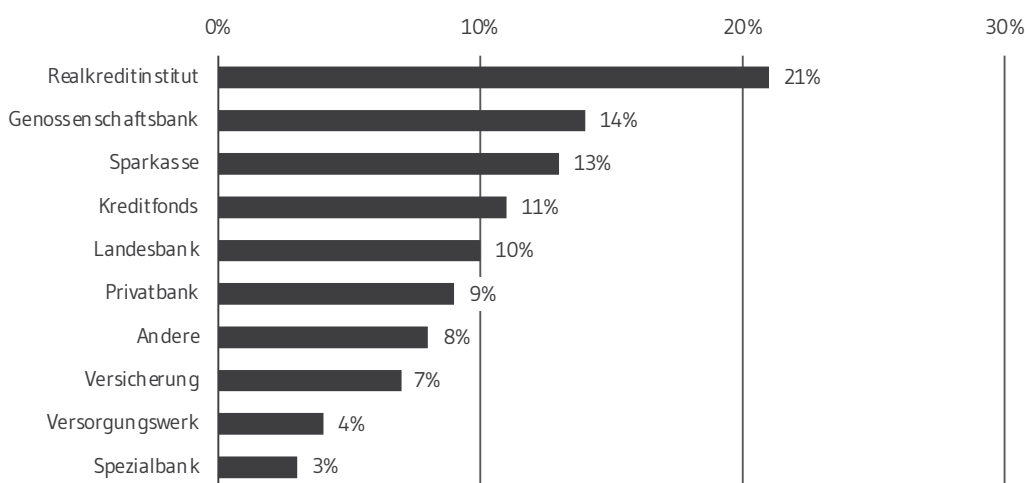
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- Realkreditinstitute/Hypothekenbanken
- Landesbanken
- Sparkassen
- Genossenschaftsbanken
- Privatbanken
- Spezialbanken (Förderbanken, Bausparkassen)

Das Panel berücksichtigt darüber hinaus auch neue Finanzierungsanbieter, die bereits jetzt, aber auch zukünftig verstärkt in der Immobilienfinanzierung aktiv werden. Hierzu gehören:

- Versorgungswerke/Pensionskassen
- Versicherungen
- Anbieter von Kreditfonds/Real Estate Private Equity

Panelzusammensetzung



Der Rücklauf im Q3/2025

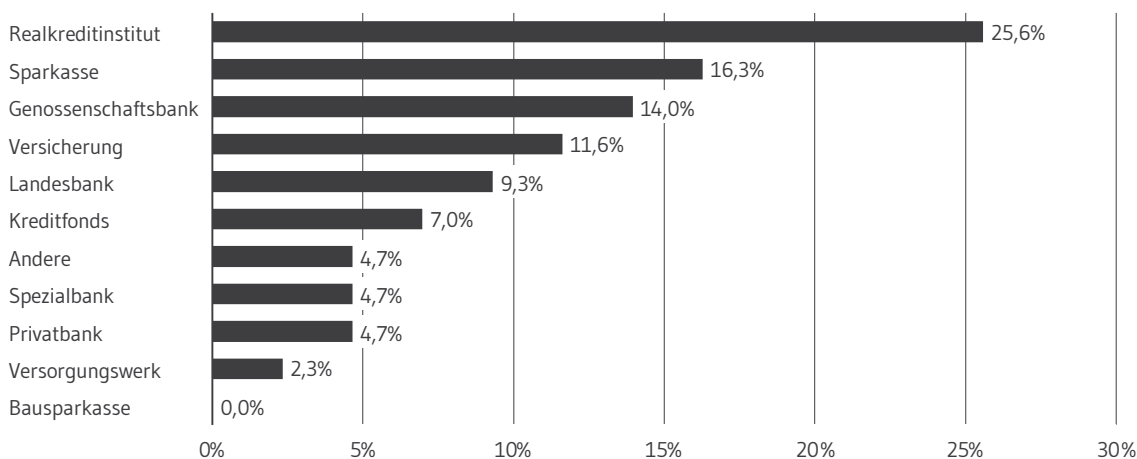
Um ein valides Stimmungsbild einfangen zu können, wird eine möglichst hohe Rücklaufquote angestrebt. Diese liegt erfahrungsgemäß zwischen 30 und 40 %. Aktuell wurde eine Teilnahmequote von 40,2 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal stellen Realkreditinstitute mit 25,6 % dar, vor Sparkassen (16,3 %) und Genossenschaftsbanken (14,0 %). Es folgen Versicherungen (11,6 %), Landesbanken (9,3 %) sowie Kreditfonds

(7,0 %). Andere, Privatbanken und Spezialbanken erreichen jeweils einen Anteil von 4,7 %, während Versorgungswerke mit 2,3 % vertreten waren.

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

Verteilung der Rückläufer



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

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

Verantwortlich

BF.direkt AG
Herr Francesco Fedele
Vorstand
Friedrichstraße 23 a
70174 Stuttgart

info@bf-direkt.de
www.bf-direkt.de

Wissenschaftliche Leitung

bulwiengesa AG
Herr Felix Embacher
Generalbevollmächtigter
Nymphenburger Straße 5
80335 München

embacher@bulwiengesa.de
www.bulwiengesa.de

Wissenschaftliche Beratung

Prof. Dr. Steffen Sebastian
Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung
IREBS International Real Estate Business School
Universität Regensburg
93040 Regensburg

steffen.sebastian@irebs.de
www.finance.irebs.de

Sperrvermerk

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

Nächster Erhebungszeitraum:
November 2025

Montag, 25. August 2025, 09:00 Uhr.