



# Quartalsbericht

Q4 | 2023

# Vorwort

## Sanfte Landung trotz schlechter Stimmung? Erste Hoffnungsschimmer am Immobilienmarkt nach erfreulichen Inflationsdaten

**Zwar gehen die Immobilienpreise weiter leicht zurück, Insolvenzen prominenter Projektentwickler sind in aller Munde und auch die Haushaltskrise führt nicht zu mehr Sicherheit im Hinblick auf die Förderkulisse in der Immobilienbranche. Doch schüren erfreuliche Inflationsdaten die berechtigte Hoffnung auf baldige Zinssenkungen, welche sich teils bereits durch die Marktzinsen andeuten. Auch wurden im dritten Quartal wieder mehr Immobilienkredite ausgereicht als im Vorquartal. Diese Hoffnungsschimmer schlagen sich auch in einer leichten Verbesserung des Barometerwerts nieder.**

Die Hiobsbotschaften am Immobilienmarkt schienen nicht abzureißen: Neben sinkenden Immobilienpreisen sorgten die gehäuften Insolvenzen einiger Projektentwickler und prominenter Immobilienunternehmen wie der Signa-Group zuletzt für Aufsehen. Auch jüngste Zahlen zur Auftragslage im Wohnungsbau bestätigten die Eintrübung. Einer ifo-Befragung zufolge berichteten 48,7 Prozent der Betriebe im Oktober einen Auftragsmangel. Die Gründe hierfür waren vielfältig: Hohe Material- und Energiekosten, der historisch steile Zinsanstieg und damit die strengere Kreditvergabe, aber auch eine Vielzahl neuer Verordnungen und Normen sowie die unsichere Förderkulisse setzten der Immobilienbranche zu. Schon jetzt ist zu beobachten, dass KfW-Förderungen nur vorsichtig eingepreist werden, solange diese noch nicht verbindlich zugesagt sind.

Trotz schlechter Nachrichten innerhalb der Immobilienbranche mehren sich am Markt derzeit die Anzeichen, dass ein Gros der Talsohle durchschritten sein könnte. Die viel zitierten sinkenden Immobilienpreise stellen sich zum Beispiel in Wahrheit differenzierter dar. Seit dem Ende des Superzyklus standen stets Gewerbeimmobilien unter größerem Preisdruck als Wohnimmobilien. Hierauf wies die EZB in ihrem jüngsten Finanzstabilitätsbericht hin. Demnach setzen gestiegene Finanzierungskosten und schrumpfende Gewinne dem Segment zu, sodass Gewerbeimmobilien-Transaktionen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 47 Prozent einbrachen. Während im Wohnsegment Bestandseinheiten deutlich im Wert verloren haben, ist das Neubausegment weitgehend preisstabil. Laut der Kreditplattform Europace ist der Wert bestehender Eigentumswohnungen in den vergangenen zwölf Monaten bundesweit um 6,8 Prozent zurückgegangen. Ein- und Zweifamilienhäuser verbilligten sich um 7,66 Prozent. Die Preise für Neubauten stiegen hingegen im Vergleich zum Vorjahresoktober zwar nicht rasant, entwickeln sich mit einem Plus von 1,6 Prozent aber stabil. Auch die zu erzielenden Mieten wachsen – angetrieben durch Zuwanderung – weiter an.

Dementsprechend zieht das Immobilienfinanzierungsneugeschäft der VdP-Mitgliedsinstitute das zweite Quartal in Folge an. Mit einem Volumen von 30,7 Mrd. Euro stiegen die Kreditzusagen für Wohn- und Gewerbeimmobilien im Vergleich zum Vorquartal um 15,8 Prozent. Einen weiteren

Grund zur Hoffnung gibt es an der Zinsfront. Nachdem das EZB-Präsidium im Oktober erstmals eine Zinspause einlegte, lag die Teuerungsrate im Europäischen Währungsraum im November nur noch bei 2,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat – der niedrigste Wert im Euro-Raum seit Sommer 2021. Das Gros an Experten rechnet für das nächste Jahr zudem mit einer Annäherung der Inflation an die Zweiprozentmarke. Damit sollte der Zinserhöhungszyklus beendet sein. Kurzfristig sind die Möglichkeiten für Zinssenkungen aber begrenzt. Trotz Inflationsraten, die schneller sinken als erwartet, ist die Kerninflation in der Euro-Zone weiterhin sehr hoch. Bei der Kerninflation werden die schwankungsfälligen Preise für Energie und Lebensmittel nicht berücksichtigt; sie ist daher für die EZB ein wichtiger Indikator. Sie ging im Oktober von 4,2 Prozent auf 3,6 Prozent im November zurück. Damit liegt sie weiter über der Gesamtinflationsrate und unterstreicht, wie weit sich die Inflation durch Folgereaktionen – etwa höhere Lohnabschlüsse – in allen Bereichen der Wirtschaft festgesetzt hat. Die EZB steht weiterhin vor der Herausforderung, diese Lohn-Preis-Spirale einzufangen. So ist es fraglich, ob baldiger Spielraum für Zinssenkungen besteht, zumal diese graduell über einen langen Zeitraum erfolgen würden.

Wie schnell die Zinsen tatsächlich sinken, hängt auch maßgeblich von der weiteren konjunkturellen Entwicklung ab. In der Eurozone hat sich der Abschwung zuletzt beschleunigt. Insbesondere hierzulande schwächelt die Konjunktur: So wird die deutsche Wirtschaft aus Sicht des Internationalen Währungsfonds in diesem Jahr um 0,5 Prozent schrumpfen. Die derzeitige Flaute dürfte deflationär wirken und den Spielraum für Zinssenkungen bald erhöhen. Diese Erwartungen lassen sich bereits am langen Ende der Marktzinsen ablesen. So wurde etwa beim 5-Jahres-Zinsswap der Höhepunkt Anfang Oktober mit 3,5 Prozent erreicht; seitdem ist dieser auf zuletzt 2,9 Prozent gesunken. Die Marktteilnehmer gehen demnach von einem baldigen Rückgang des Zinsniveaus aus. Auch wenn die Gründe hierfür – etwa die konjunkturelle Schwäche – nicht immer erfreulich sind, dürften sinkende Zinsen für die Immobilienbranche dennoch insgesamt vorteilhaft sein.



*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 Q4 | 2023

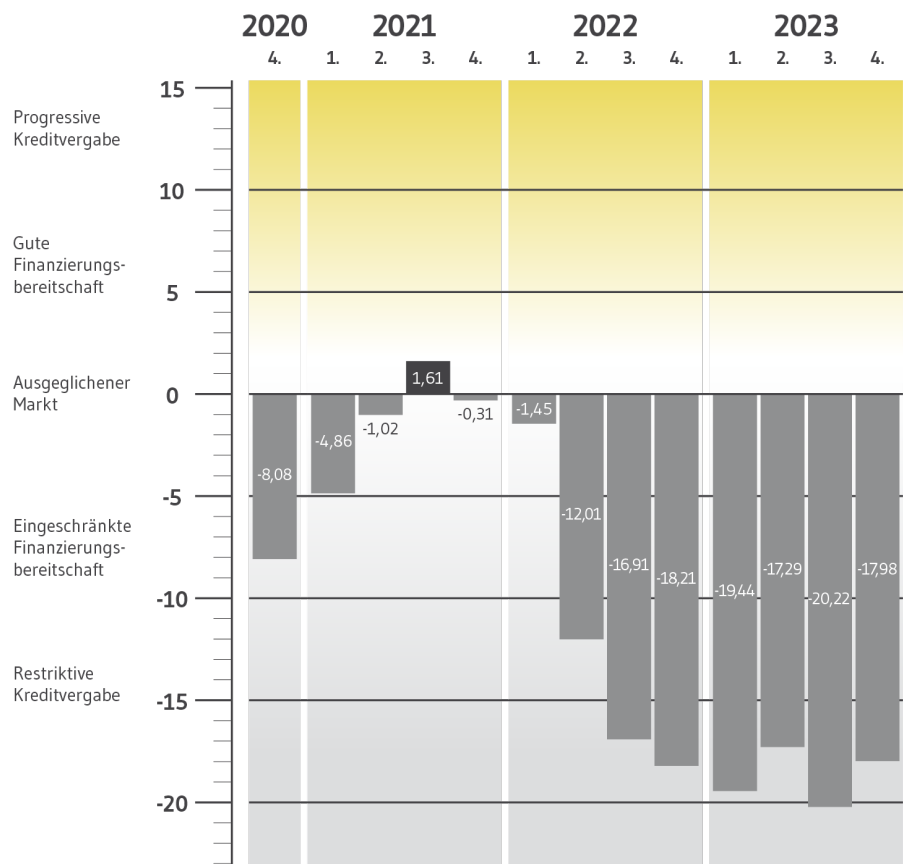
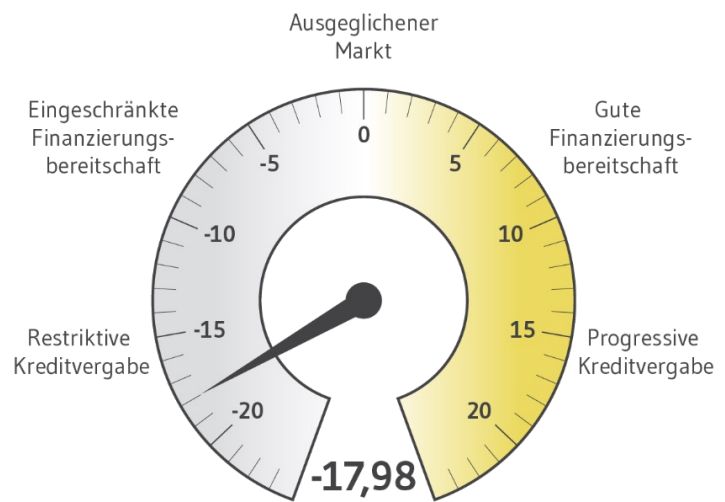
## Leichte Erholung zum Jahresende

Nachdem im Vorquartal ein neuer Tiefstwert erreicht wurde, steigt das BF. Quartalsbarometer im Q4 wieder leicht auf -17,98.

In der angespannten weltwirtschaftlichen Lage und zunehmenden Insolvenzfällen in der Immobilienbranche sehen die Experten allerdings weiterhin ein restriktives Finanzierungsumfeld.

Weniger deutlich als zuvor fällt die Diskrepanz zwischen den Bestands- und Projektentwicklungsmargen aus, auch die zunehmend als stagnierend statt ansteigend wahrgenommenen zusätzlichen Liquiditätskosten dämpfen die negative Entwicklung leicht ab.

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

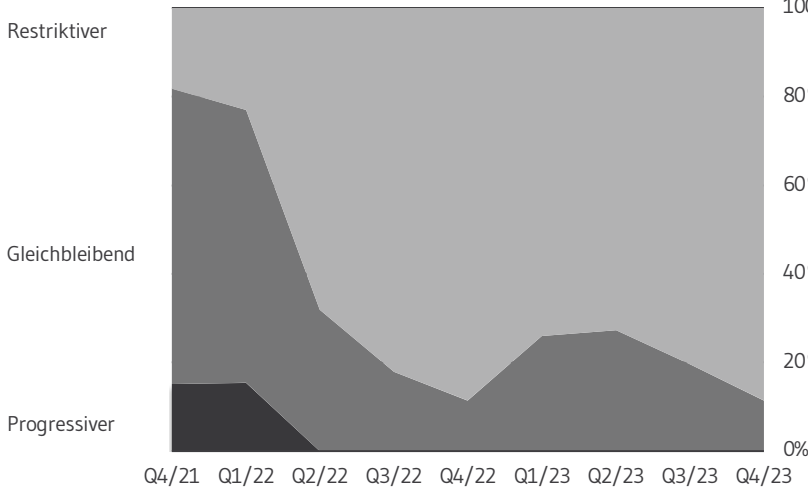


## Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Im aktuellen Quartal sehen noch mehr der Experten restriktivere Bedingungen als im Vorquartal. Inzwischen teilen 88,6 % (+8,2 pp) diese Ansicht. Gleichbleibende Bedingungen am Finanzierungsmarkt sehen jetzt nur noch 11,4 % der Befragten

(-8,2 pp). Progressivere Bedingungen kann seit über einem Jahr keiner der Experten mehr sehen, so auch nicht in diesem Quartal.

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

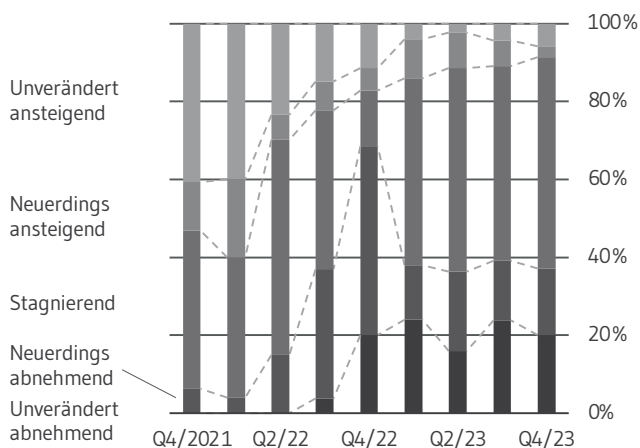


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen. Auch weiterhin sind es die steigenden Zinsen, das erhöhte Risikoniveau, das geringe Transaktionsvolumen und die allgemeine Marktlage, die die Teilnehmer zu ihrer Einschätzung der gegenwärtigen Lage bringen. Die eigenen hohen Anforderungen an mögliche Kreditnehmer, besonders zum Thema Eigenkapital werden ebenfalls genannt.

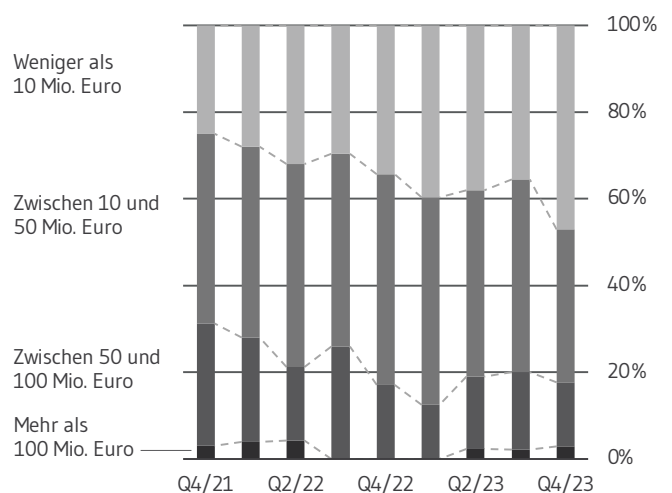
## Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Die Einschätzung der Experten bezüglich der Entwicklung des Neugeschäfts verläuft das gesamte Jahr ohne große Sprünge. 54,3 % der Teilnehmer sehen ein stagnierendes Neugeschäft (+4,3 pp). Nur 8,6 % (-2,3 pp) berichten von unverändert oder neuerdings steigendem, die meisten Teilnehmer dagegen von neuerdings oder unverändert abnehmendem Neugeschäft (-2,0 pp).

### Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



### Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



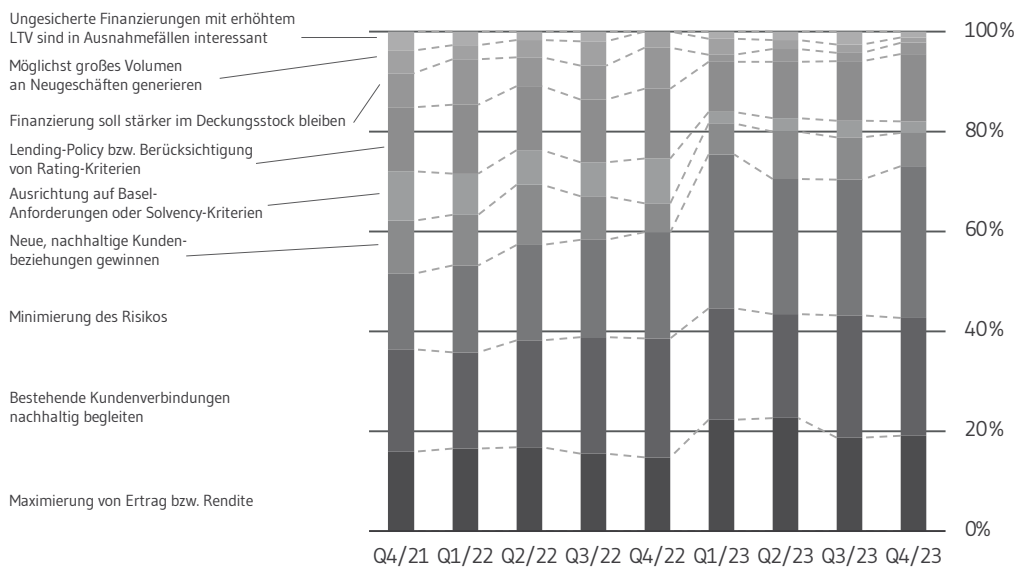
Waren es im Vorquartal noch die Kreditvolumina zwischen 10 und 50 Mio. Euro, die dominierten, sind es im Q4 die kleineren Tickets unter 10 Mio. Euro mit 47,1 % (+11,5 pp). Die mittleren Ranges verloren 9,2 pp (zwischen 10 und 50 Mio. Euro) bzw. 3,1 pp (zwischen 50 und 100 Mio. Euro). Sehr vereinzelt werden weiterhin die großen Volumina über 100 Mio. Euro berichtet (2,9 %, +0,7 pp).

## Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Unverändert bleiben Risikominimierung (30,3 %), Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen (23,6 %) und Renditemaximierung (19,1 %) die dominierenden Schwerpunkte im Neugeschäft. Die Risikominimierung nimmt dabei mit +3,2 pp am stärksten zu. Die Berücksichtigung von Rating-Kriterien gewinnt 1,5 pp dazu und landet bei 13,5 %.

Die Gewinnung neuer Kunden nennen nur noch 6,7 % der Teilnehmer als Schwerpunkt, ein Rückgang von 1,7 pp. Alle anderen Antwortmöglichkeiten liegen rund um die 1%- bzw. 2%-Marke.

### Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe\*



\* Mehrfachnennungen sind möglich

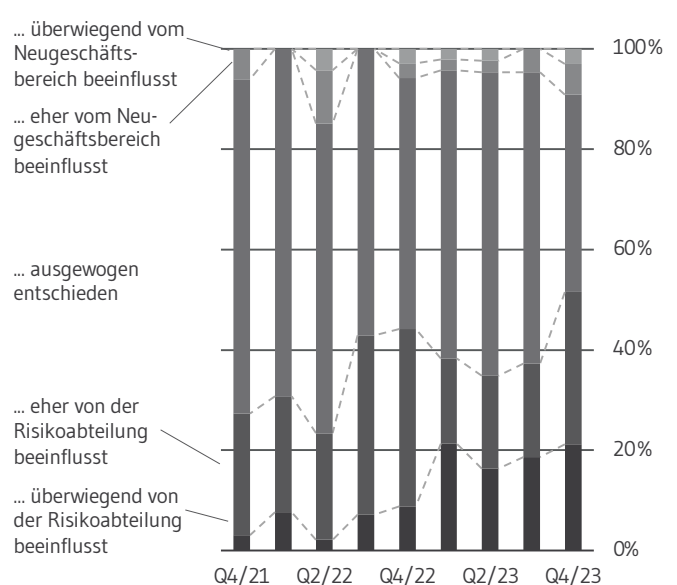
## Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Deutlich stärker als noch im Vorquartal werden Kreditentscheidungen wieder überwiegend (21,2 %, +2,6 pp) oder eher (30,3 %, +11,6 pp) beeinflusst von der Risikoabteilung.

Nur noch 39,4 % der Experten geben an, dass die Entscheidungen ausgewogen zwischen Risikoabteilung und Neugeschäftsbereich getroffen werden (-18,7 pp).

Nur ein kleiner Anteil der Experten gibt an, dass der Neugeschäftsbereich bei der Kreditvergabe bestimmend sei. Der Anteil liegt bei 9,1%. Dies bedeutet ebenfalls einen Anstieg zum Vorquartal, dass eher (6,1 %, +1,4 pp) oder sogar überwiegend (3,0 %) der Neugeschäftsbereich bestimmt, wobei letzteres im Vorquartal gar nicht genannt wurde.

### Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

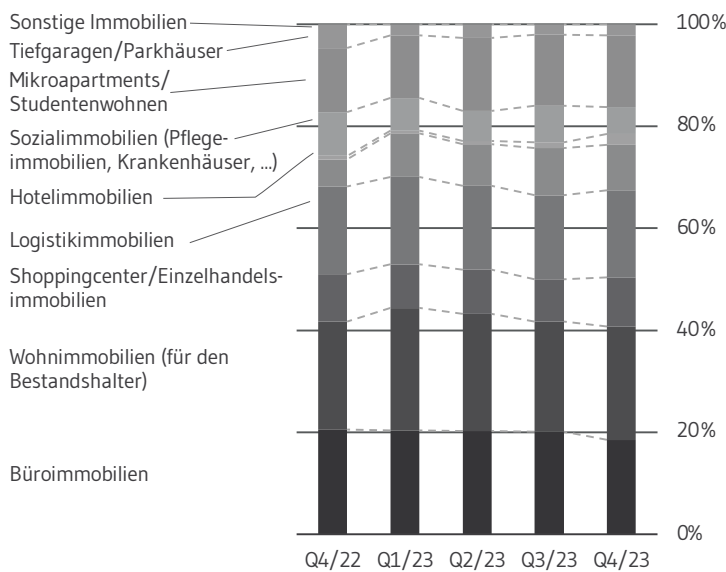


## Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Bei den finanzierten Assetklassen gibt es im Q4 wenige Änderungen. Weiterhin sind im Bestand (22,2 %, +0,6 pp) und Projektentwicklung (33,9 %, +4,1 pp) Wohnimmobilien die beliebteste Assetklasse. Auch Büroimmobilien werden weiterhin finanziert, verzeichnen jedoch Rückgänge in Bestand (-1,6 pp auf 18,5 %) und Projektentwicklung (-1,1 pp auf 16,2 %). Logistikimmobilien holen auf (Bestand: 17,0 %, +0,5 pp) bzw. liegen gleichauf mit Büros (Projektentwicklung: 16,2 %, -0,5 pp). Weiterhin nennens-

wert bleiben Mikroapartments/Studentenwohnen (Bestand 14,1 %, +0,2 pp/PE 13,1 %, -1,2 pp), Shoppingcenter im Bestand (9,6 %, +1,4 pp), Hotelimmobilien Bestand (8,9 %, -0,4 pp). Andere Assetklassen kommen auf unter 8 % Anteil.

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



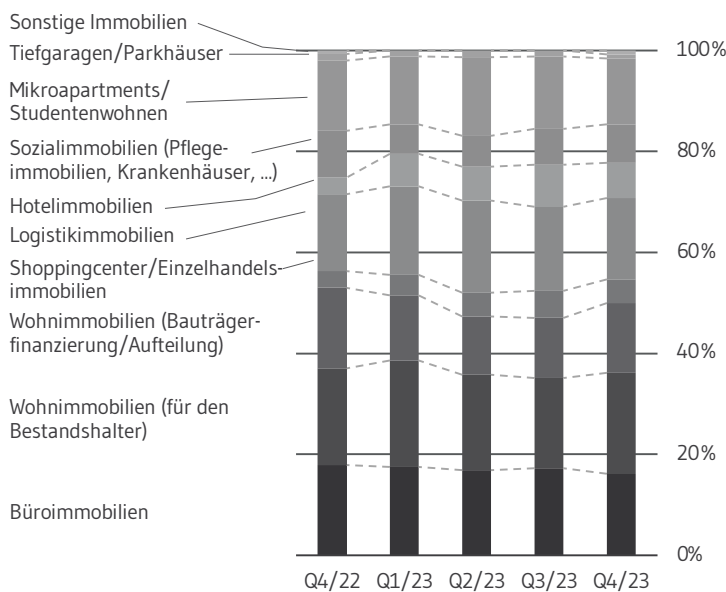
\* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

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

Segment	Anteil
Büroimmobilien	71,4 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	85,7 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	37,1 %
Logistikimmobilien	65,7 %
Hotelimmobilien	34,3 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	20,0 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	54,3 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	8,6 %
Sonstige Immobilien	8,6 %

\*\* Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 71,4 % 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\*\*

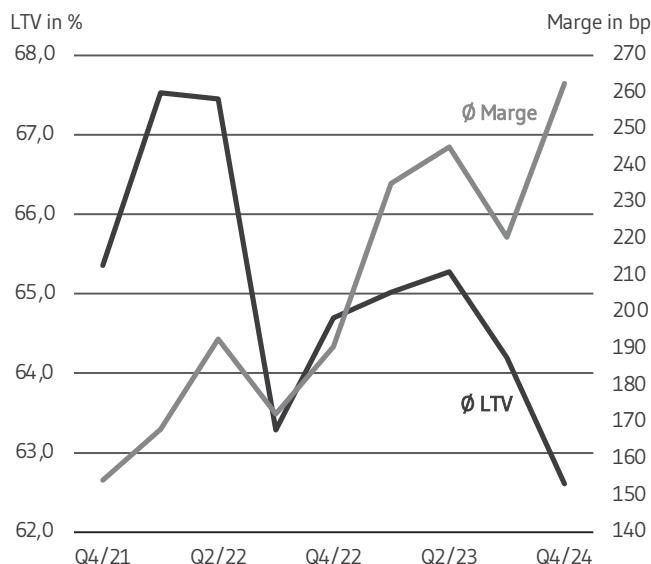
Segment	Anteil
Büroimmobilien	60,0 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	74,3 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	51,4 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	17,1 %
Logistikimmobilien	60,0 %
Hotelimmobilien	25,7 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	28,6 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	48,6 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	2,9 %
Sonstige Immobilien	2,9 %

\*\* Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 60,0 % 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

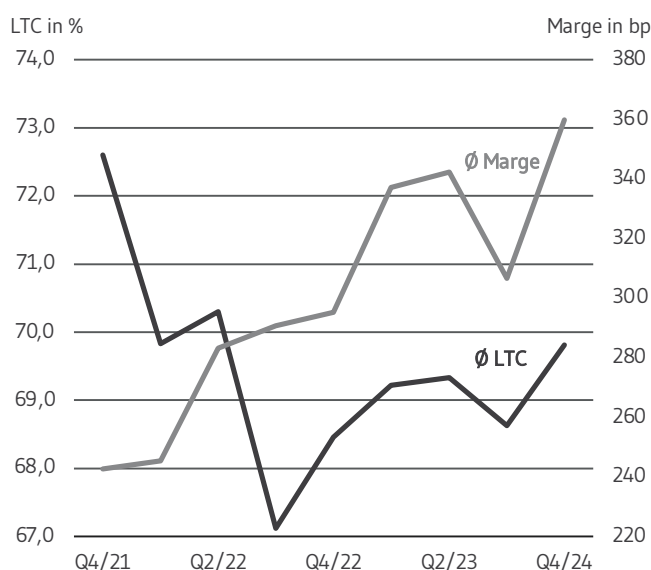


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 35 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei 62,6 % (-1,6 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 52,4 und 71,2 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 83 bis 600 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 262,3 Basispunkte (Q2/2023: 220,5 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 220 und 313 bp.

## LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



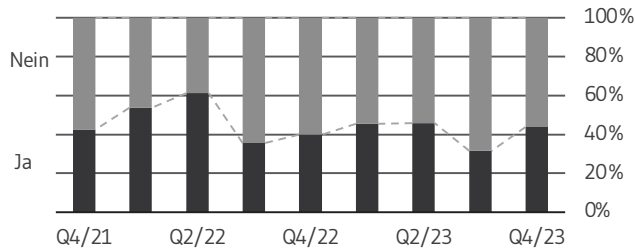
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 50 % und einem Maximum von 95 %. Im Mittel beträgt der LTC 69,8 % (+1,2 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 66,0 und 72,8 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 150 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit 360 bp über der des Vorquartals (Q3/2023: 306 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 340 und 384 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 Logistikkimmobilien Core bei Projektentwicklungsfinanzierungen.

## Werden alternative Finanzierungsgeber stärker nachgefragt?

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



Alternative Finanzierungsinstrumente zum klassischen Bankdarlehen werden laut unseres Panels wieder verstärkt nachgefragt. 43,8 % der Experten nennen eine stärkere Nachfrage nach diesen Instrumenten (+12,2 pp).

Mezzanine-Kapital ist weiterhin das am stärksten nachgefragte Instrument mit 30,0 % (-1,0 pp). Darauf folgen die Eigenkapitalfinanzierung mit 22,5 % (-3,7 pp) und erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente mit 20,0 % (+3,3 pp). Letztere weisen den deutlichsten Zuwachs auf. Nachrangig besicherte Instrumente werden von 15,0 % genannt (+0,7 pp).

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

Finanzierungsform	Q3/23	Q4/23
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/ „Whole-Loan“-Strukturen)	16,7 %	20,0 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	14,3 %	15,0 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	31,0 %	30,0 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	26,2 %	22,5 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	11,9 %	12,5 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

\* Mehrfachnennungen sind möglich

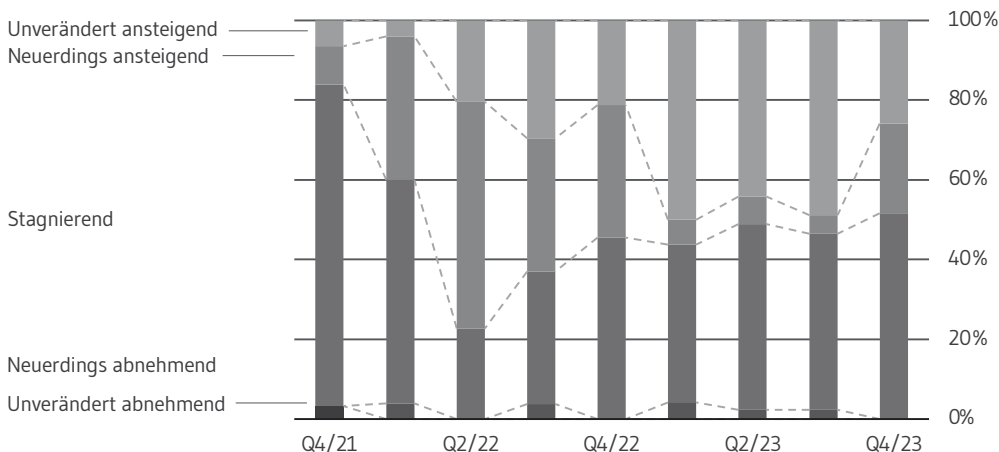
## Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Deutliche Veränderungen sind bei den zusätzlichen Liquiditätskosten zu beobachten.

Mehr als die Hälfte der Befragten (51,6 %) geben stagnierende Kosten (+7,4 pp) an. Unverändert steigende Kosten berichten

jetzt nur noch 25,8 % der Experten (-23,0 pp), dafür inzwischen 22,6 % neuerdings steigende Kosten (+17,9 pp). Kein Teilnehmer meldet neuerdings oder unverändert abnehmende Liquiditätskosten.

### Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)





# Aktuelles Thema

## „Refinanzierungen im aktuellen Marktumfeld: Welche Möglichkeiten hat ein Projektentwickler oder Bestandshalter beim Exit einer bestehenden Finanzierung?“

Die Antworten auf die gestellte Frage bezüglich Refinanzierungen im aktuellen Marktumfeld zeigen eine facettenreiche Palette von Möglichkeiten und Herausforderungen für Projektentwickler oder Bestandshalter beim Exit einer bestehenden Finanzierung. Einige Teilnehmer betonen die Optionen des unveränderten Verkaufs oder der Refinanzierung, wobei die Entscheidung stark von der erwarteten Rendite für einen Verkauf oder der Kapitaldienstfähigkeit für eine mögliche Refinanzierung abhängt. Hierbei spielt die individuelle Situation der Assets eine entscheidende Rolle, da die Bereitschaft der Finanzierungspartner stark von der Qualität der Assets und den damit verbundenen Risiken abhängt.

Andererseits wird die Prolongation mit der bestehenden Bank zu einem deutlich geringeren Finanzierungsvolumen als Alternative genannt, was jedoch die Notwendigkeit zusätzlichen Eigenkapitals oder Mezzanine-Finanzierungen mit sich bringen kann. Ein Notverkauf wird ebenfalls als eine der Möglichkeiten genannt, insbesondere wenn die aktuellen Finanzierungspartner eine Prolongation ablehnen oder zu wenig Spielraum bieten. Diese Optionen stehen im Spannungsfeld zwischen kurzfristiger Liquiditätssicherung und langfristiger Werterhaltung der Assets.

Die Verfügbarkeit von Finanzierungsoptionen wird stark von der Qualität der Assets, ihrer Strukturen und konservativen Parametern beeinflusst. Bei qualitativ guten Assets mit einem belastbaren ESG-Transformationsplan und ausreichendem Eigenkapital zeigen sich Banken und andere Finanzierungsinstitutionen weiterhin bereit, wenn auch möglicherweise unter Einbindung zusätzlichen Eigenkapitals oder Sicherheiten. Diese Haltung unterstreicht die wachsende Bedeutung von ESG-Kriterien und nachhaltigen Finanzierungspraktiken in der Branche.

Jedoch wird auch darauf hingewiesen, dass Verkäufe zu akzeptablen Preisen zur Ablösung fälliger Finanzierungen nur sehr ver-

einzelnt zustande kommen dürften. Dies spiegelt die Herausforderungen wider, die mit der Preisentwicklung und dem aktuell schwer kalkulierbaren Preistrend einhergehen. Einig sind sich die Teilnehmer darin, dass die Forderung nach mehr Eigenkapital bei Exit- oder Prolongationsentscheidungen mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Rolle spielen wird. Dies kann zu einem erhöhten Eigenkapitalbedarf für Kreditnehmer führen, was wiederum den Käuferkreis verkleinert und zu einer Zögerlichkeit bei Investitionen führen kann.

Einige Projektentwickler erwägen die Aufnahme eines fertiggestellten Projekts in den Bestand mit entsprechender Umfinanzierung als langfristige Lösung. Diese Strategie ermöglicht es, die Wertentwicklung des Projekts über einen längeren Zeitraum zu nutzen. Andere denken darüber nach, das Projekt in der Planungs- oder Genehmigungsphase zu verkaufen, ohne es zu realisieren. Dies verdeutlicht die Vielfalt der Ansätze und die Notwendigkeit, Projekte individuell zu betrachten. Auch die Möglichkeit einer Anschlussfinanzierung beim aktuellen Kapitalgeber wird genannt, eventuell unter Einbezug zusätzlichen Eigenkapitals oder der Suche nach Mezzanine-Finanzierungen.

Insgesamt spiegeln die Antworten die Komplexität der aktuellen Finanzierungssituation wider, die von verschiedenen Faktoren wie ESG-Kriterien, Zinsentwicklungen, und individuellen Asset-Qualitäten beeinflusst wird. Es wird deutlich, dass die Branche vor der Herausforderung steht, flexible und nachhaltige Finanzierungslösungen zu finden, um den sich wandelnden Marktbedingungen gerecht zu werden.

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.

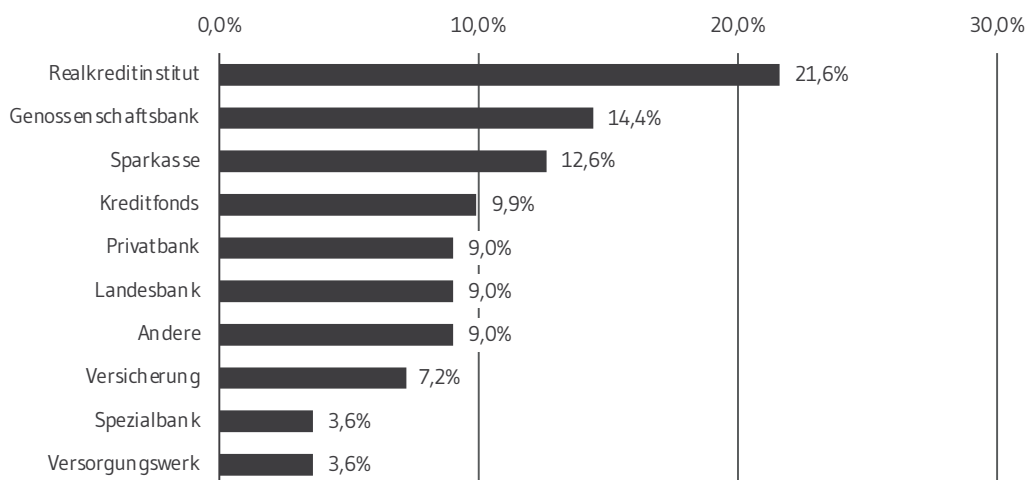
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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



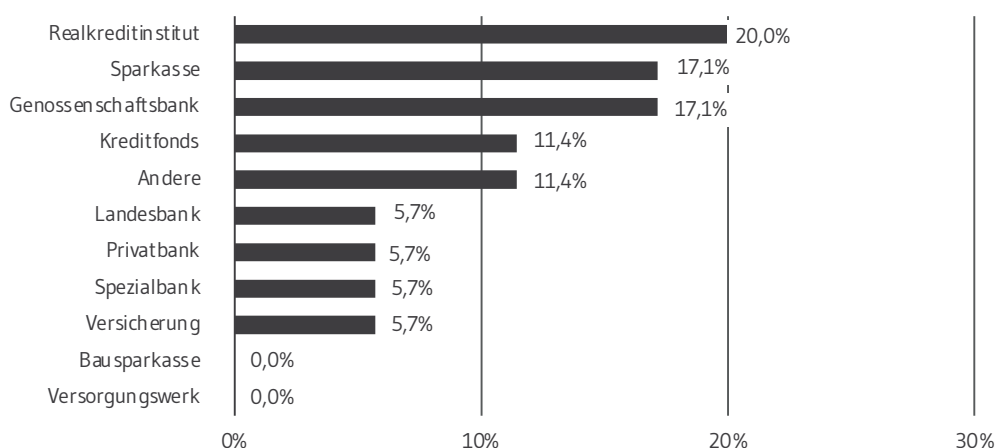
## Der Rücklauf im Q4/2023

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 31,5 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind Realkreditinstitute (20,0%), gefolgt von Sparkassen und Genossenschaftsbanken (je 17,1 %). Ihnen folgen Kreditfonds und Andere (je 11,4 %) sowie Landesbanken, Privatbanken, Spezialbanken und Versicherungen (je 5,7 %).

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:  
 Februar 2024

**Dienstag, 05. Dezember 2023, 06:00 Uhr.**