



Quartalsbericht

Q3 | 2022

Vorwort

Sehr große Unsicherheit lässt Stimmung weiter einbrechen

Die Stimmung war noch nie so schlecht. Höhere Zinsen und Baukosten lassen die Finanzierer noch vorsichtiger werden. Entsprechend wird das Neugeschäft weiter sinken. Für die Bau- und Immobilienbranche bedeutet dies keine Kreditklemme. Künftig wird jedoch mehr Eigenkapital notwendig sein. Hingegen ist nicht damit zu rechnen, dass die Preise sinken werden.

Das BF.Quartalsbarometer zeigt eine deutlich schlechtere Stimmung unter den Immobilienfinanzierern an. Der Barometerwert fällt auf neuen Rekordtiefstand von -16,91. Hier zeigt sich deutlich, dass Banken und Alternative mit abnehmendem Geschäftsvolumen rechnen. Und dafür sind im Wesentlichen die Finanzierer selbst verantwortlich: Nahezu alle Umfrageteilnehmer rechnen mit restriktiveren Finanzierungsbedingungen. Hierzu passt, dass auch der Einfluss der Risikoabteilung zugenommen hat und auch beim LTV höhere Anforderungen gestellt werden.

Die Unsicherheit über die vielfältigen Auswirkungen des Ukraine-Kriegs auf die Bau- und Immobilienwirtschaft zeigt hier ihre Wirkung. Zwar war die Zinsentwicklung im letzten Quartal eher positiv und auch viele Rohstoffpreise haben sich wieder etwas normalisiert. Aber die Situation ist dennoch von der Normalität weit entfernt.

Chefvolkswirte sind es gewohnt, in großen Zusammenhängen zu denken und bei der Beurteilung des Risikos für einen spezifischen Sektor die ganze Welt im Blick zu haben. Aber selbstverständlich haben auch sie keine Glaskugel und können weder den Ausgang einer kriegerischen Auseinandersetzung in unmittelbarer Nähe voraussagen noch komplexe Szenarien wie die Auswirkungen auf die Baubranche ableiten. Die hohe Prognoseunsicherheit schlägt sich in Zurückhaltung nieder. Übrigens gehen nach meiner Information die meisten volkswirtschaftlichen Abteilungen weiterhin davon aus, dass Russland den Krieg wahrscheinlich gewinnen wird. Prognosen sind leider nicht immer politisch korrekt.

Aus diesem tragischen Szenario sollte aber nicht geschlossen werden, dass wir mit einer Kreditklemme zu rechnen haben. Im Gegenteil, die Banken sind weiterhin sehr daran interessiert, Immobilienkredite zu vergeben. Schließlich wurden die entsprechenden Abteilungen in den letzten Jahren vielfach auch personell stark ausgebaut. Nur geht die Tendenz weiter zu risikoärmeren Finanzierungen, was sich insbesondere in höheren

Eigenkapitalforderungen niederschlägt. Auch nach unserer Umfrage sind die häufigsten Gründe dafür, dass eine Darlehensvergabe nicht zustande kommt, zu geringes Eigenkapital und zu hohes Marktrisiko. Große Volumina über 100 Mio. Euro sind derzeit besonders schwierig. Es werden also vor allem risikoärmere Projekte finanziert. Alternative Finanzierer sind mitunter etwas risikofreudiger, aber das klassische Bankdarlehen bleibt das wichtigste Finanzierungsinstrument. Risikoärmere Finanzierungen bedeuten übrigens häufig auch eine geringere Marge; also weniger Gewinn bei kleinerem Volumen. Es ist nicht verwunderlich, dass die Stimmung der Immobilienfinanzierer so schlecht ist.

Es ist damit zu rechnen, dass die Praxis der Kreditvergabe dazu führen wird, dass die Bau- und Immobilienwirtschaft sich nicht mehr im gewohnten Volumen finanzieren kann. Der Neubau in allen Segmenten wird mit hoher Wahrscheinlichkeit auch aufgrund der Risikoabneigung der Banken abnehmen. Keine Gefahr droht meiner Meinung nach vom Immobilienmarkt selbst. Der Preisanstieg hat sich abgeschwächt, aber sinkende Preise in Gesamtdeutschland kann ich nicht beobachten. Auch halte ich einen Preiseinbruch – im Sinne einer platzenden Immobilienblase – für ein sehr wenig wahrscheinliches Szenario. Die Zinsen sind hoch, die Inflation ist es aber auch, also sind die Realzinsen (Zinsen minus Inflation) noch immer sehr niedrig. Das macht Immobilien weiterhin zu einer sehr attraktiven Anlageklasse. Die Nachfrage wird also hoch bleiben, auch wenn die Fremdfinanzierung nicht mehr so einfach ist.



Foto: Christian Birk

Steffen Sebastian

Prof. Dr. Steffen Sebastian

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

Wissenschaftlicher Berater des
BF.Quartalsbarometers

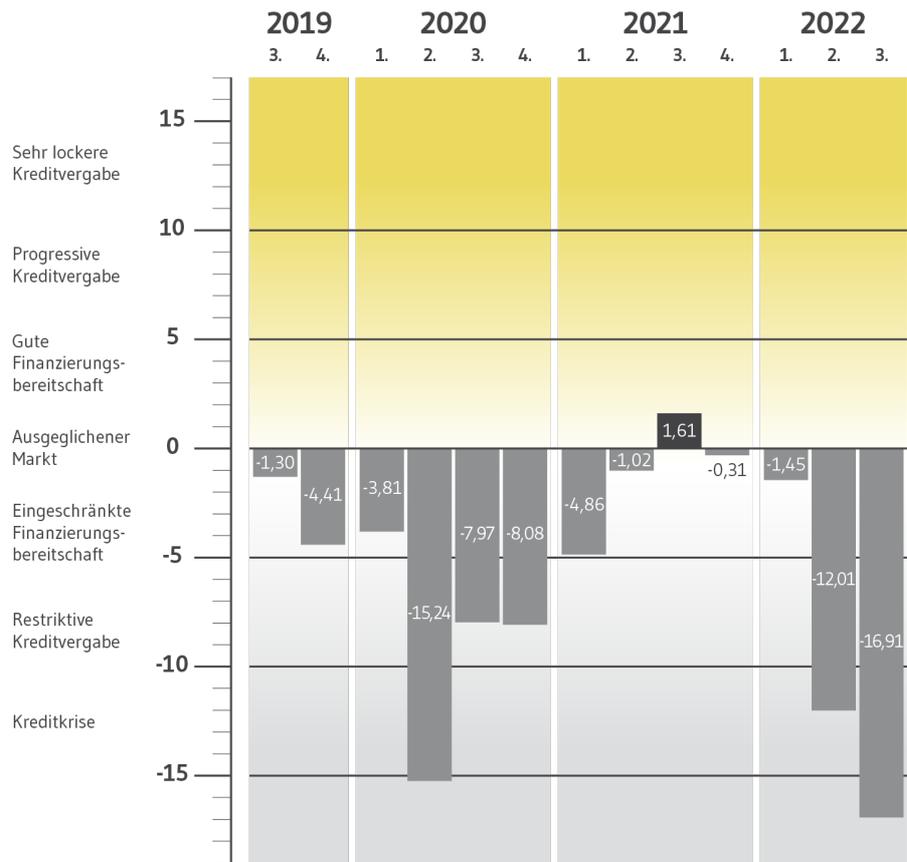
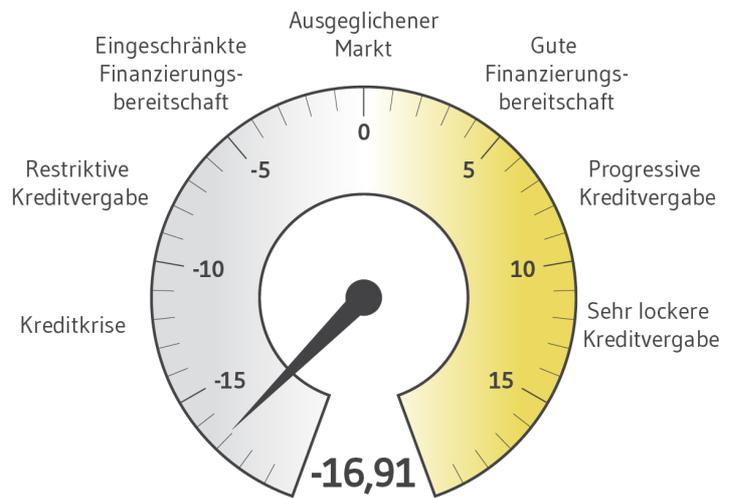
BF.Quartalsbarometer Q3 | 2022

Barometerwert im Freifall

Auch im dritten Quartal 2022 sinkt der Barometerwert wieder deutlich ab, dieses Mal auf einen neuen Tiefststand von -16,91 Punkten. Damit wird der bisherige Rekordtiefstwert von -15,24 Punkten aus dem zweiten Quartal 2020 noch deutlich unterboten. Unverändert bleiben die aktuellen geopolitischen Rahmenbedingungen (Ukraine-Krieg) und steigende Rohstoffpreise die Haupttreiber für die negative Entwicklung.

Die hohe Inflation und die langfristig anziehenden Zinsen, Risikoscheu bei der Kreditvergabe und hohe Baupreise sind weitere Gründe für die pessimistische Einschätzung.

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

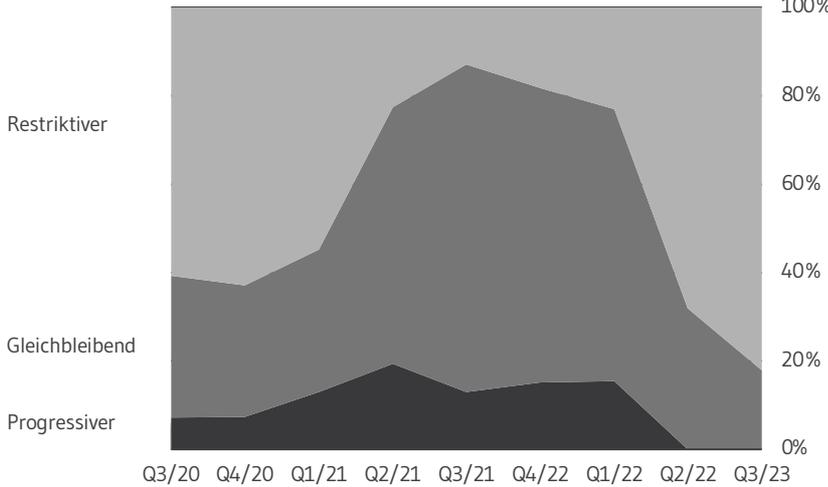


Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Ebenso wie im vergangenen Quartal sieht auch dieses Mal keiner unserer Experten progressivere Finanzierungsbedingungen. Nachdem der Anteil derer, die gleichbleibende Bedingungen sehen, im Q2 eingebrochen ist, sinkt er noch mal auf jetzt knapp 18 % (-14 pp). Eine überwältigende Mehrheit von mehr als 82 %

des Panels sieht restriktivere Bedingungen bei Finanzierungen (+14 pp). Ein solch hoher Wert wurde vom Quartalsbarometer bislang noch nie gemessen. Der bislang höchste Wert lag bei 80 % im Q2/20 zu Beginn der Corona-Pandemie.

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

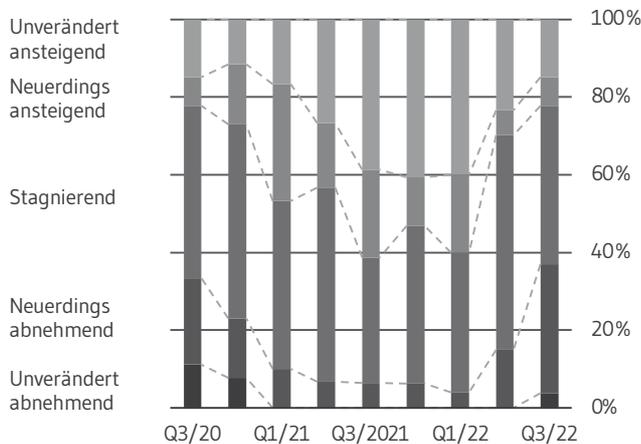


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen. Die Gründe sind ähnlich wie im Vorquartal, am häufigsten werden der Anstieg des Zinsniveaus, die gestiegenen und damit schwer zu kalkulierenden Baukosten sowie der permanente Krisenmodus mit Pandemie, Ukraine-Krieg und Energiekrise genannt. Dazu kommen das sich verschlechternde Marktumfeld mit Nachfragerückgang und mögliche Mietausfälle in gewissen Assetklassen. Die Experten sehen auch eine Zurückhaltung bei den Investoren und die Konzentration auf Core-Objekte.

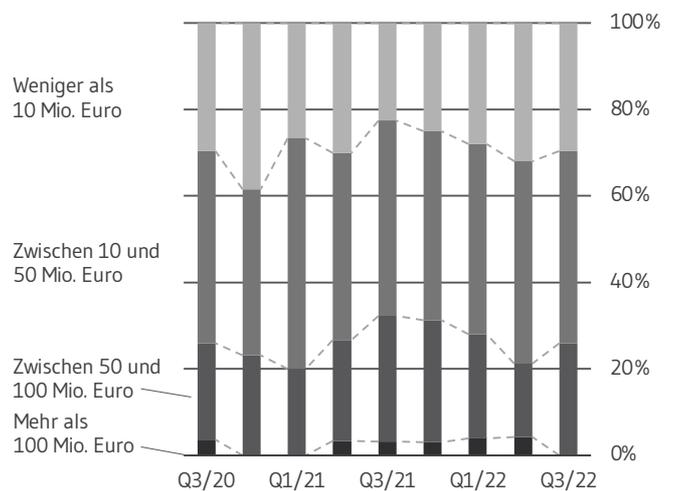
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Bei der Einschätzung des Neugeschäfts setzt sich der Trend des Vorquartals fort. Inzwischen sehen 37,0 % der befragten Experten ein neuerdings oder unverändert abnehmendes Neugeschäft (+22,1 pp). Auf der anderen Seite schätzen nur noch 22,2 % das Neugeschäft als neuerdings oder unverändert ansteigend ein (-7,6 pp). Entsprechend hat der Anteil der Teilnehmer, die ein stagnierendes Neugeschäft sehen, um -14,6 pp auf 40,7 % abgenommen.

Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



Die durchschnittlichen Kreditvolumen verändern sich im Vergleich zum Q2/22 leicht. Der Anteil der kleineren Volumina sinkt (-2,3 pp) ebenso wie der Anteil der Kreditvolumen zwischen 10 und 50 Mio. Euro (-2,4 pp). Deutlich steigt der Anteil der Volumina zwischen 50 und 100 Mio. Euro (+8,9 pp). Der Anteil der großen Volumina mit mehr als 100 Mio. Euro sinkt aber auf 0 %.

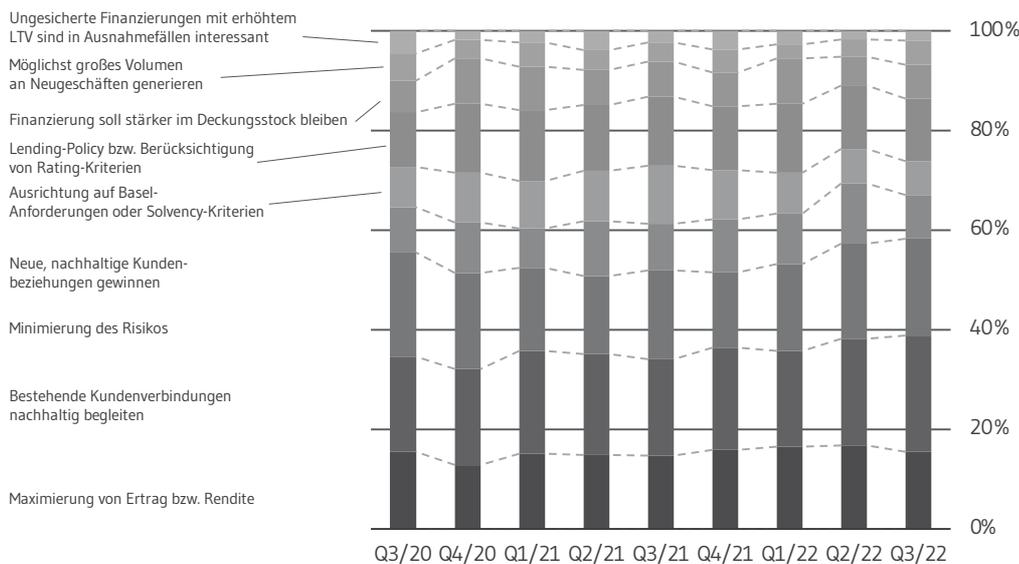
Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Bei der Frage nach den Schwerpunkten im Neugeschäft gibt es im Vergleich zum Vorquartal kleinere Schwankungen, aber keine deutlichen Änderungen. Wie eigentlich immer ist die nachhaltige Begleitung bestehender Kundenverbindungen für die Experten am wichtigsten. Dieser Aspekt gewinnt auch noch mal leicht knapp 2 pp hinzu auf 23,3 %. Darauf folgen die Minimierung des

Risikos mit 19,4 % (+0,3 pp) und Maximierung von Ertrag bzw. Rendite mit 15,5 % (-1,2 pp). Neue, nachhaltige Kundenbeziehungen zu gewinnen verliert am stärksten um -3,4 pp (8,7 %).

Insgesamt ändert sich aber nichts an der Reihenfolge der einzelnen Aspekte im Vergleich zum Q2/22.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



* Mehrfachnennungen sind möglich

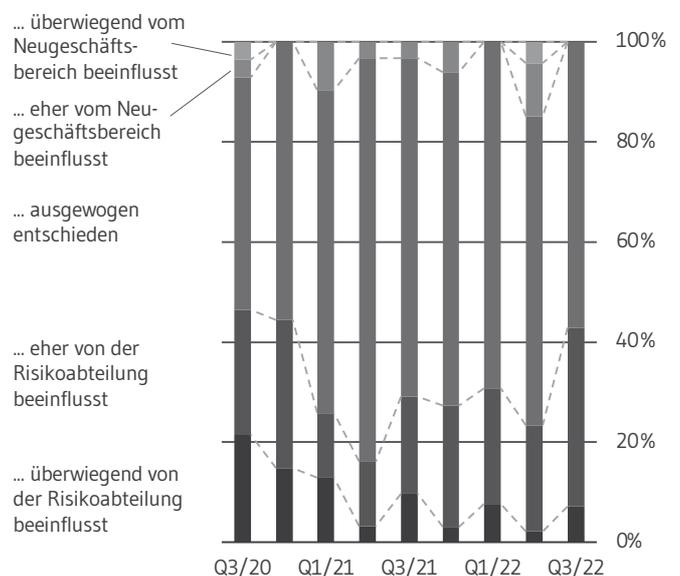
Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Die Frage danach, wer in den Unternehmen die Kreditentscheidungen durchsetzt, zeigt einige Veränderungen im Vergleich zum Q2/22. Hatte im vorigen Quartal noch der Neugeschäftsbereich hinzugewonnen, schwindet dessen Einfluss völlig. Keiner der Experten sieht diesen Bereich mehr als Einfluss auf Kreditentscheidungen.

Der Neugeschäftsbereich verliert in Summe -14,9 pp und fällt damit auf 0 %. Der Anteil der Experten, die der Meinung sind, dass Kreditentscheidungen ausgewogen zwischen Neugeschäftsbereich und Risikoabteilung getroffen werden, sinkt ebenfalls und liegt jetzt bei 57,1 % (-4,6 pp).

Dagegen ist mit 35,7 % mehr als ein Drittel der Befragten der Auffassung, dass die Kreditentscheidungen eher von der Risikoabteilung beeinflusst werden (+14,4 pp). 7,1 % sehen einen überwiegenden Einfluss der Risikoabteilung (+5,0 pp).

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

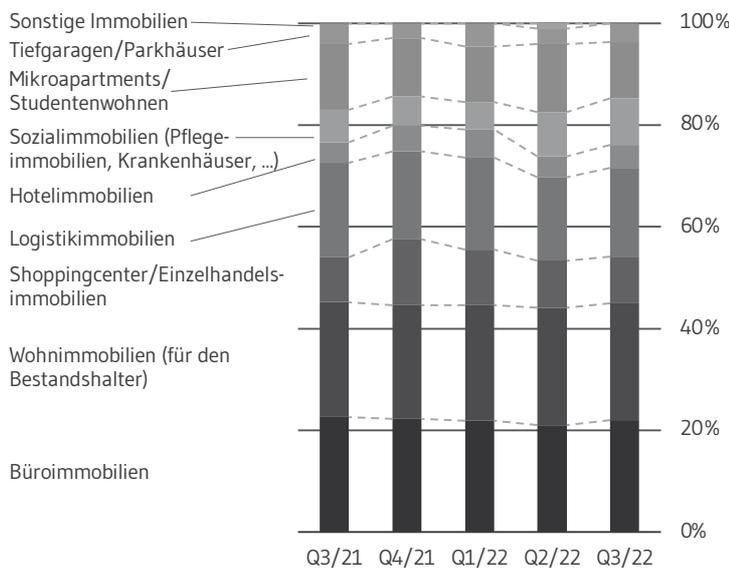


Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Wie üblich sind Wohn- und Büroimmobilien weiterhin die bedeutendsten Bestandssegmente bei der Finanzierung. Wohnimmobilien liegen mit 22,9 % im Prinzip gleich auf zum Vorquartal (-0,2 pp). Büroimmobilien legen noch etwas zu und kommen auf 22,0 % (+1,0 pp). Größere Verschiebungen bleiben aber wieder aus. Den größten Verlust erfahren Mikroapartments und Studentenwohnen mit -2,3 pp, dieses Segment kommt jetzt auf 11,0%.

Wohnen und Büro sind auch bei der Finanzierung von Projektentwicklungen die größten Segmente. Wohnimmobilien für den eigenen Bestand fallen um -2,1 % pp (und damit am stärksten) auf 20,2 %, bei der Bauträgerfinanzierung fallen sie um -1,5 pp auf 15,4 %. Büroimmobilien bleiben fast unverändert mit -0,2 pp auf 17,3 %. Logistik- (+1,4 pp) und Hotelimmobilien (+1,2 pp) steigen am stärksten.

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



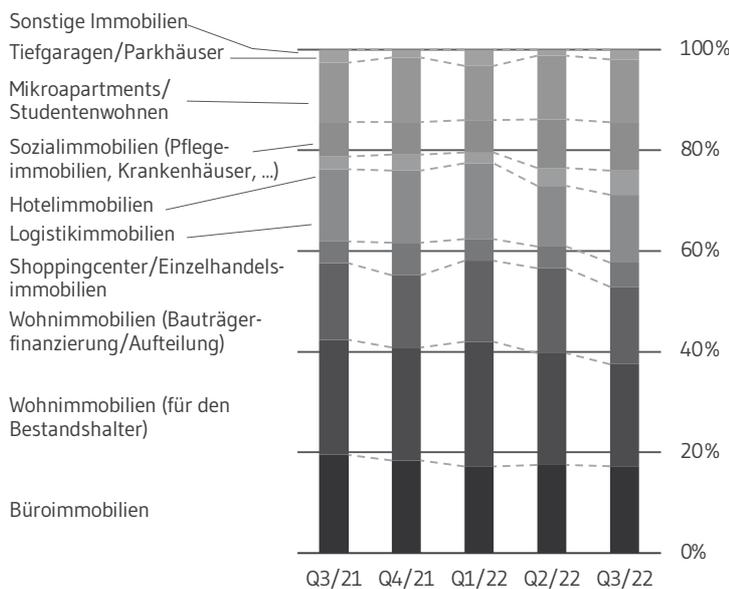
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	92,3 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	96,2 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	38,5 %
Logistikkimmobilien	73,1 %
Hotelimmobilien	19,2 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	38,5 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	46,2 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	15,4 %
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**

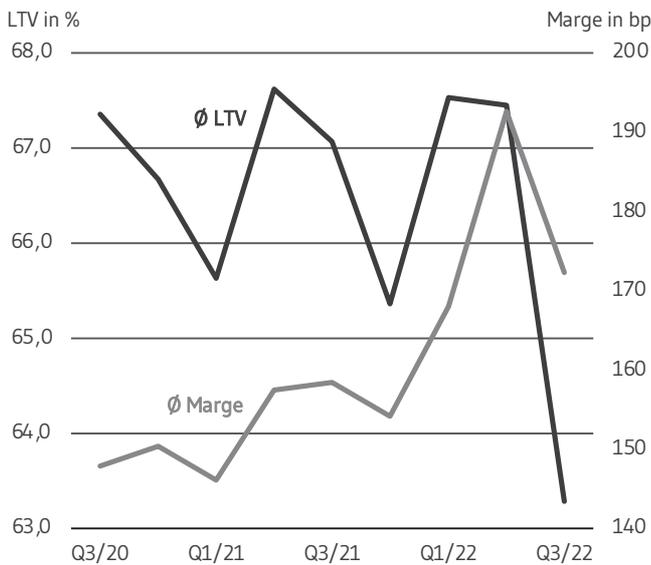
Segment	Anteil
Büroimmobilien	81,8 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	95,5 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	72,7 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	22,7 %
Logistikkimmobilien	63,6 %
Hotelimmobilien	22,7 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	45,5 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	59,1 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	9,1 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 81,8 % 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

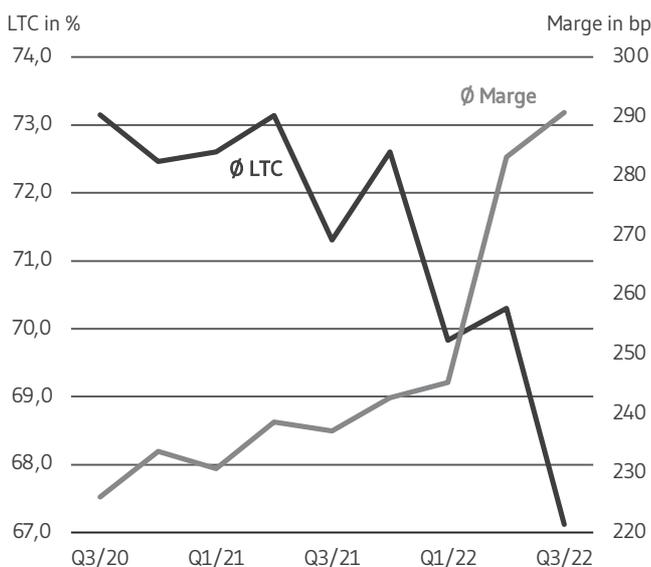


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 90 %. Der Durchschnittswert liegt bei 63,3 % (-4,2 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 52,5 und 73,8 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 100 bis 352 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 172,3 Basispunkte (Q2/2022: 192,6 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 128 und 218 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



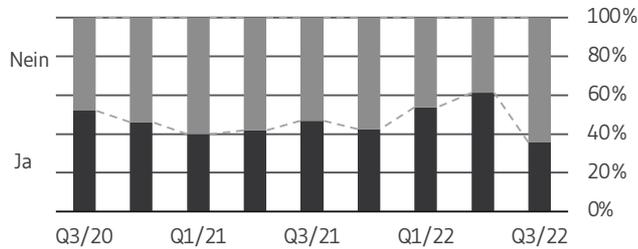
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 40 % und einem Maximum von 95 %. Im Mittel beträgt der LTC 67,1 % (-3,2 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 56,0 und 76,0 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 120 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit knapp 291 bp über der des Vorquartals (Q2/2022: 283 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 266 und 315 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 Einschätzung, ob alternative Finanzierungsgeber stärker nachgefragt werden, ändert sich deutlich im Vergleich zum Vorquartal. Nur noch 35,7 % der Experten sind der Meinung, dass Alternativen stärker nachgefragt würden (-25,5 pp), dagegen sind mit 64,3 % fast zwei Drittel der Meinung, dass klassische Bankdarlehen gefragter seien.

Bei der Verteilung der Alternativen ist auffällig, dass die erstrangig besicherten Fremdkapitalinstrumente deutlich verlieren (-11,7 pp auf 7,1 %). Es gewinnen dagegen das Eigenkapital (+5,2 pp, 28,6 %) und die mittelbare Finanzierung (+4,4 pp, 10,7 %).

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark genutzt?*

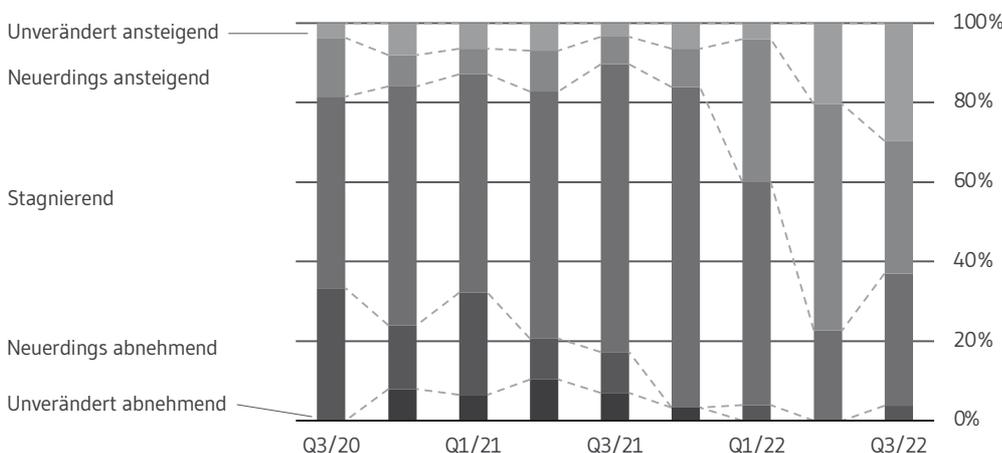
Finanzierungsform	Q2/22	Q3/22
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/„Whole-Loan“-Strukturen)	18,8 %	7,1 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	15,6 %	17,9 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	35,9 %	35,7 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	23,4 %	28,6 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	6,3 %	10,7 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Bei der Einschätzung der Liquiditätskosten sind deutliche Änderungen zu sehen. Anders als im Q2/22 gibt es mit 3,7 % wieder einen kleinen Anteil an Experten, der neuerdings abnehmende Kosten sieht (+3,7 pp). Unverändert abnehmende Kosten sieht weiterhin niemand. Dass die Kosten stagnieren, meint jetzt ein

Drittel der Teilnehmer (+10,6 pp). Der Anteil der Experten, die neuerdings ansteigende Kosten sehen, sinkt auf 33,3 % (-23,5 pp). Unverändert steigende Kosten werden jetzt von 29,6 % (+9,2 pp) gesehen.

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„Ausgehend von dem seit Jahren anhaltend positiven Trend in der Immobilienbranche stellt sich die Frage, ob Banken die Industrie auch weiterhin so stark mit Krediten versorgen können (Stichwort Industry Limits)? Was bedeutet dies hinsichtlich Fremdkapitalverfügbarkeit, Fremdkapitalgebern und Zinshöhe im Falle von FK-Knappheit?“

Nach einer Pause im letzten Bericht steht dieses Mal wieder ein aktuelles Thema auf der Agenda. Nachdem es in den letzten Ausgaben um das Thema ESG sowie Preisanstiege durch die Inflation ging, beschäftigten sich die Panelteilnehmer dieses Mal mit der Frage der Kreditvergaben durch Banken an die Immobilienbranche.

Nachdem schon im Q1 mehrere Teilnehmer sicher waren, dass es zu Zinserhöhungen kommen wird, äußern sich auch in diesem Quartal diverse Experten ähnlich. Sieben Panelteilnehmer erwarten Zinsanstiege, sollte sich die Fremdkapitalverfügbarkeit für die Industrie schwieriger gestalten. Ein Teilnehmer schränkt jedoch ein, dass dies derzeit noch nicht zu sehen sei.

Ebenso einig ist sich das Panel, dass die Kreditversorgung der Immobilienbranche zunehmend herausfordernder wird; die steigenden Eigenkapitalanforderungen der Banken – so ein Teilnehmer – wird ebenfalls eine Rolle in der Kreditvergabe spielen.

Zurückhaltung der Banken wird von einigen Teilnehmern prognostiziert, dabei wird auch mehrfach die Risikoaversion der Banken erwähnt, die ein Ausfallrisiko minimieren wollen. Ein Teilnehmer erwähnt u. a. die Themen Projektentwicklungen und besonders die Assetklasse Shoppingcenter/Warenhäuser, die von dieser Zurückhaltung betroffen sein wird.

Ein Experte sieht darin ein Zeichen, dass im Zuge von erhöhten Renditeansprüchen und erhöhtem Zinsniveau die Banken ihre Neugeschäfts- und Portfolioplanung überprüfen werden.

Ein Teilnehmer ist sich hingegen sicher, dass Banken auch weiterhin zur Kreditvergabe bereit sind, die Herausforderungen jedoch eher auf Seite der Immobilienbranche liegen. Die Baupreis- und Zinsentwicklung würde die Branche unter Druck setzen, da sich viele Projekte nur mit einem Zinsniveau von 1 bis 1,8 % (10-Jahres-Swap) rechnen würden.

Dass auch andere Kapitalgeber zukünftig eine stärkere Rolle spielen könnten, nimmt ein Experte an und deutet an, dass sich der Syndizierungsmarkt zur Syndizierung von großvolumigen Darlehen an weitere Banken, Versicherungen oder Debt Fonds beleben könnte.

Zwei Teilnehmer sprechen an, dass die Branche vor der Herausforderung steht, dass zunehmend Eigenkapital benötigt wird, unter anderem, da sich neben der bereits erwähnten Risikoaversion der Kapitalgeber auch Themen wie z. B. Rohstoffknappheit auf die Kreditvergabe auswirken werden. Die Experten sehen steigende Anforderungen an Bonität, Eigenkapitaleinsatz und nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit.

Ein Teilnehmer fasst kurz und knapp die allgemeine Stimmung zusammen: „Es wird definitiv Industry Limits geben.“

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

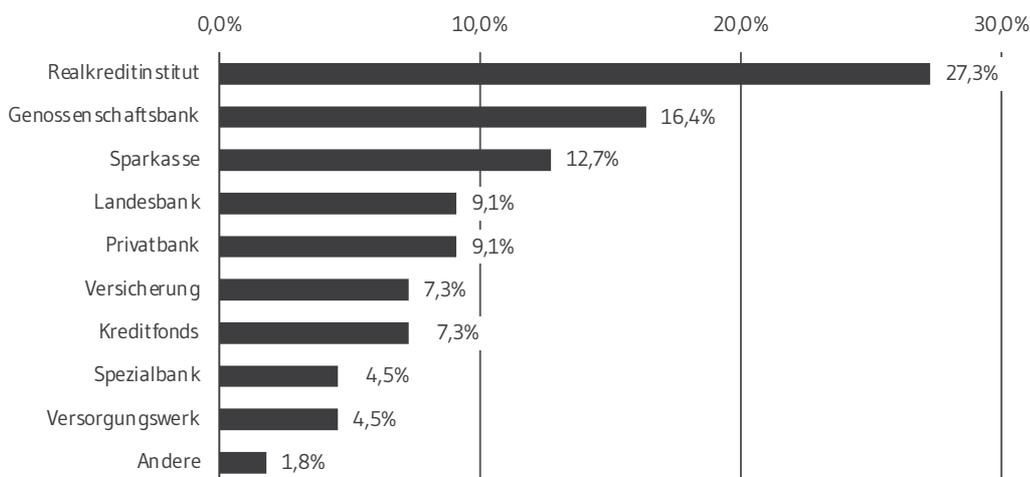
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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



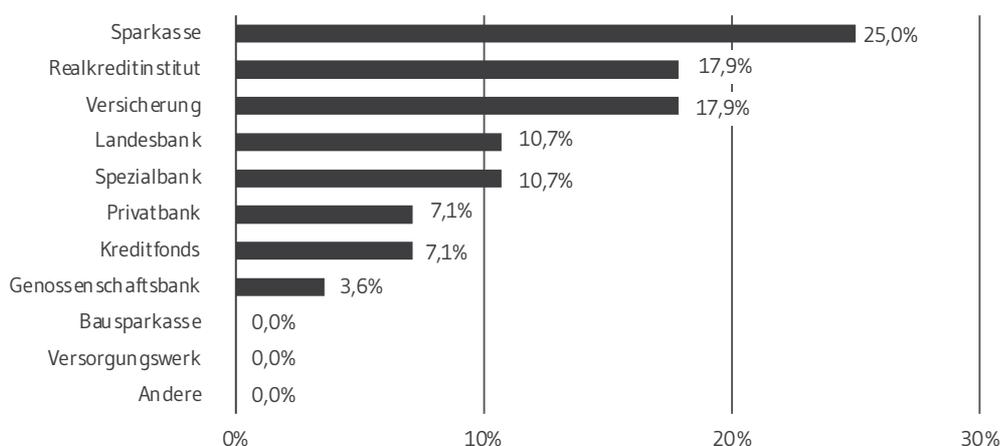
Der Rücklauf im Q3/2022

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 24,3 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind Sparkassen (25 %), gefolgt von Realkreditinstituten und Versicherungen (je 17,9 %), sowie Landesbanken und Spezialbanken (je 10,7 %).

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

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 2022

Montag, 22. August 2022, 9:00 Uhr.