



Quartalsbericht

Q4 | 2022

Vorwort

Immobilienpreise sinken real

Die Immobilienpreise geraten unter Druck. Auch da, wo die Preise nominal stabil bleiben, sinken sie angesichts einer Inflation von rund 10 Prozent real. Es spricht vieles dafür, dass die Inflation – und damit die langfristigen Zinsen – zukünftig zwar wieder etwas niedriger sein wird, aber immer noch deutlich über dem Niveau von 2021. Für Entwickler sind indes nicht die höheren Zinsen, sondern die steigenden Baukosten das größere Problem. EU und Bundesregierung könnten die Herausforderungen mit Sanierungsvorgaben für den Bestand noch vergrößern.

Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern ist wenig überraschend weiter gesunken. Zwar steigen die Margen, aber diese werden aufgrund des gestiegenen Risikos und der hohen Unsicherheit auch benötigt. Die Preise sind bislang nur wenig gesunken, aber es besteht wenig Zweifel daran, dass in vielen Segmenten das bisherige Preisniveau unter Druck geraten wird. In der Vergangenheit hat das lang anhaltende, extrem niedrige Zinsniveau in nahezu allen Bereichen des Immobilienmarkts bewirkt, dass die Nachfrage größer war als das Angebot. Auch wenn die Zinsen im historischen Vergleich noch immer sehr niedrig sind, sorgt das höhere Niveau doch dafür, dass sich die Märkte wieder ausdifferenzieren. Grundsätzlich gilt für alle Standorte und Nutzungsarten, dass Qualität sich wieder deutlicher im Preis widerspiegelt. Dies gilt insbesondere für die Lage. So ist beispielsweise die Nachfrage nach preiswerten Immobilien zur Selbstnutzung in Randlagen fast völlig weggefallen, weil sich das bisherige Zielpublikum hier nur deswegen Eigentum leisten konnte, da die Zinsen so niedrig waren. Hier werden die Preise erheblich sinken müssen, damit Angebot und Nachfrage wieder zusammenfinden. Ganz anders ist die Situation für hochpreisige Wohnungen. Zwar ist auch hier die Nachfrage deutlich zurückgegangen. Hier verfügen die potenziellen Käufer aber nicht nur über mehr Eigenkapital, sondern sind auch in der Lage, eine höhere Finanzierungsbelastung zu tragen. In diesem Segment ist die Nachfrage vielerorts noch immer substanziell höher als das Angebot. Es spricht also alles dafür, dass sich dieses Segment vergleichsweise stabil entwickeln wird. Dabei muss klargestellt werden, dass die Preisstabilität derzeit allenfalls ohne Berücksichtigung der Inflation gilt. Real sind die Immobilienpreise eigentlich gesunken. Inflationsschutz durch Immobilien hat 2022 zumindest kurzfristig nicht funktioniert.

Es spricht auch alles dafür, dass die Inflation – und damit die langfristigen Zinsen – zukünftig zwar deutlich niedriger als 10 Prozent sein wird, da sich der einmalige Effekt der gestiegenen Energiekosten im März 2023 nicht wiederholen wird. Da die Inflation aber über verschiedene Transmissionskanäle in nahezu allen Gütern und Dienstleistungen angekommen ist, werden die Preissteigerungen auch auf lange Sicht deutlich über dem Inflationsziel von 2 Prozent der Europäischen Zentralbank sein. Führende Wirtschaftsforschungsinstitute gehen von Inflationsraten zwischen vier und sechs Prozent aus. Entsprechend gibt es weder für die kurzfristigen noch für die langfristigen Zinsen Potenzial für weitere Senkungen. Allerdings begrenzen die hochverschuldeten Staatshaushalte vieler Eurostaaten mögliche Zinserhöhungen. Die Europäische Zentralbank (EZB) wird keine Geldpolitik befolgen, mit der sie die Finanzmarktstabilität gefährdet. Es bleibt zu hoffen, dass es der EZB dennoch gelingt, die Inflation rechtzeitig einzudämmen.

Bei aller Bedeutung der Zinsen für die Immobilienwirtschaft sind aber die gestiegenen Baukosten derzeit für die meisten Projektentwickler das deutlich größere Problem. Es ist damit zu rechnen, dass die Neubautätigkeit in den nächsten Jahren einbrechen wird. Leider wird die sinkende Nachfrage meines Erachtens aber nicht dazu führen, dass die Baupreise zurückgehen werden; dies aus dem einfachen Grund, dass sowohl die Rohstoffpreise – und damit die Preise der Baumaterialien – als auch die Lohnkosten der Bauunternehmen weiter steigen werden. Damit fehlt der Spielraum für substanzielle Preissenkungen. Es kann lange dauern, bis hier tatsächlich Wettbewerb und Markt sinkende Baupreise bewirken. Hinzu kommt, dass damit zu rechnen ist, dass Brüssel und Berlin zunehmend die Sanierung des Bestandes fordern werden. Je nachdem, wie konsequent die Regulierung das Ziel der Klimaneutralität bis 2050 verfolgt, werden die Nachfrage nach Bauleistungen und damit auch die Baukosten nochmals deutlich steigen.



Steffen Sebastian

Prof. Dr. Steffen Sebastian
Inhaber des Lehrstuhls für Immobilien-finanzierung
IREBS International Real Estate Business School
Universität Regensburg

Wissenschaftlicher Berater des
BF.Quartalsbarometers

BF.Quartalsbarometer Q4 | 2022

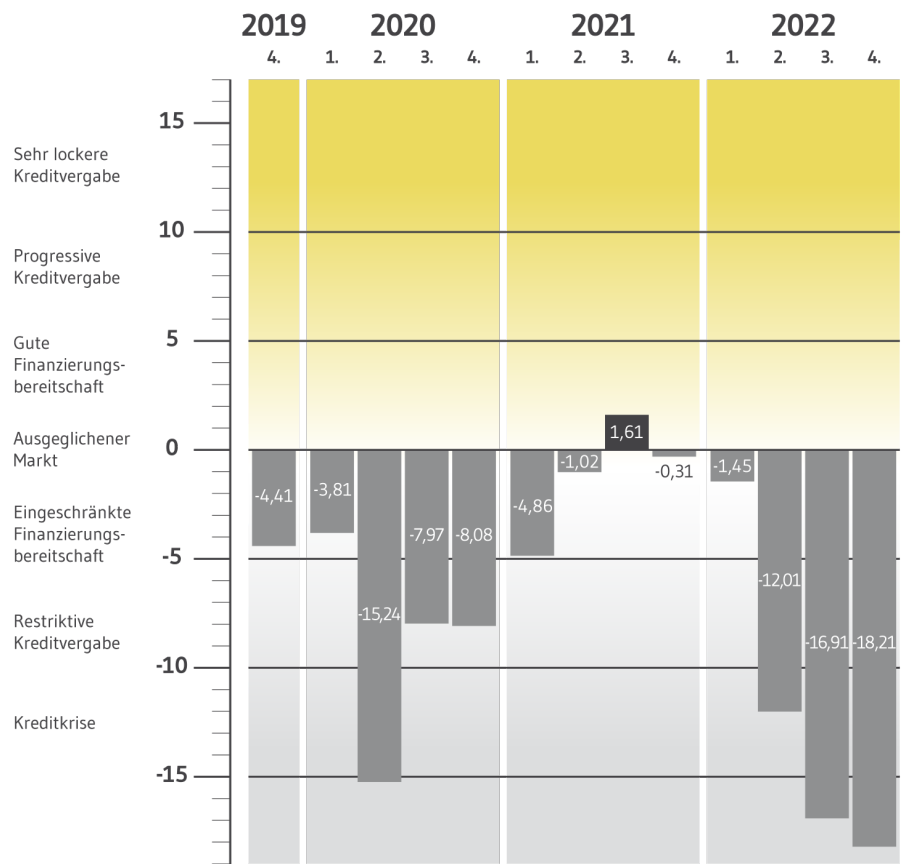
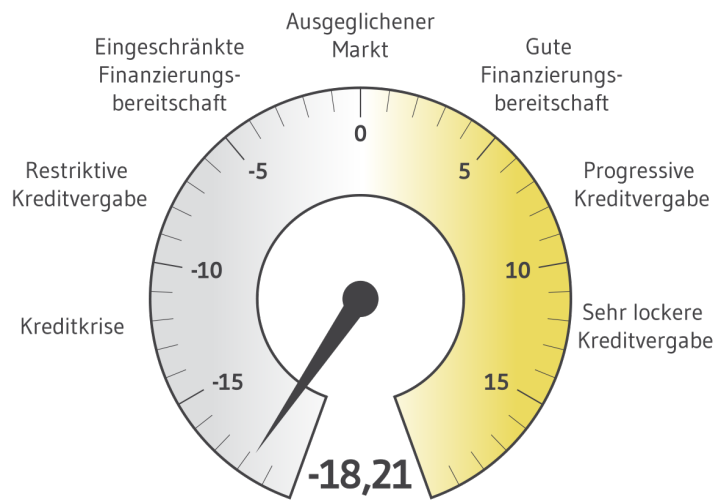
Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern sinkt weiter

Das fünfte Quartal in Folge sinkt der Wert des BF.Quartalsbarometers. Im Q4 2022 wird ein neuer Tiefstwert von -18,21 erzielt.

Weiterhin stehen die Finanzierungsbranche und ihre Kunden vor großen Herausforderungen. Die steigende Inflation und der deutliche Zinsanstieg lassen die Stimmung weiter in den Keller rauschen. Anhaltende geopolitische Probleme (u. a. Ukraine-Krieg, innenpolitische Situation in China) führen weiterhin zu steigenden Rohstoffpreisen und Lieferkettenschwierigkeiten.

Die Teilnehmer des Panels beklagen restriktivere Finanzierungsbedingungen, abnehmendes Neugeschäft und sinkende Kreditvolumina.

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



Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

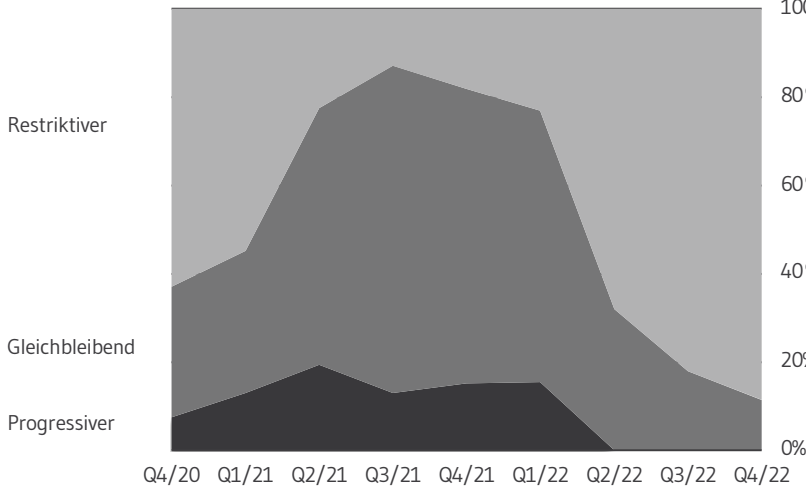
Im Q4 sieht eine überwältigende Mehrheit von nunmehr fast 90 % unserer Experten restriktivere Bedingungen bei Finanzierungen im Vergleich zum Vorquartal (+6,5 pp). Damit wird der im vergangenen Quartal gemessene Höchstwert nochmals übertroffen. Progressivere Bedingungen sieht weiterhin niemand

mehr. Der Anteil derjenigen, die gleichbleibende Bedingungen sehen, sinkt auf jetzt noch 11,4 % (-6,5 pp).

Die Einschätzung der Finanzierungsbedingungen und die Lage beim Neugeschäft sind maßgeblich für das weitere Absinken des Barometerwertes verantwortlich.

Finanzierungsbedingungen im Vergleich zum Vorquartal

(jeweilige Einschätzungen im Vergleich zum Vorquartal)

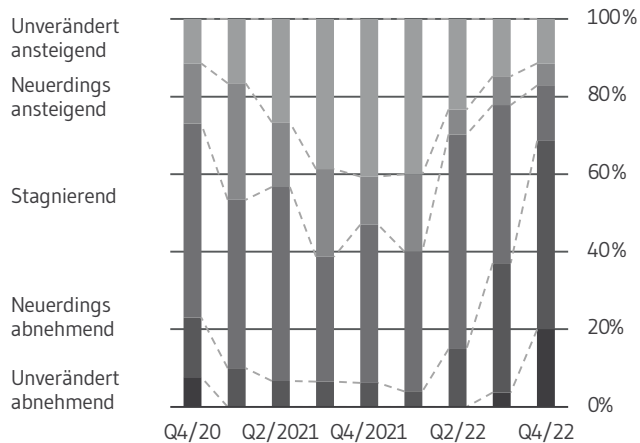


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen. Diese haben sich seit dem vergangenen Mal kaum verändert. Im Wesentlichen werden steigende Zinsen, Kostensteigerungen, andauernde Krisen mit Pandemie, Krieg und Energieunsicherheit genannt. Darüber hinaus fürchten die Experten auch sinkende Mieten und Marktwerte bzw. Immobilienpreise sowie die andauernde Inflation.

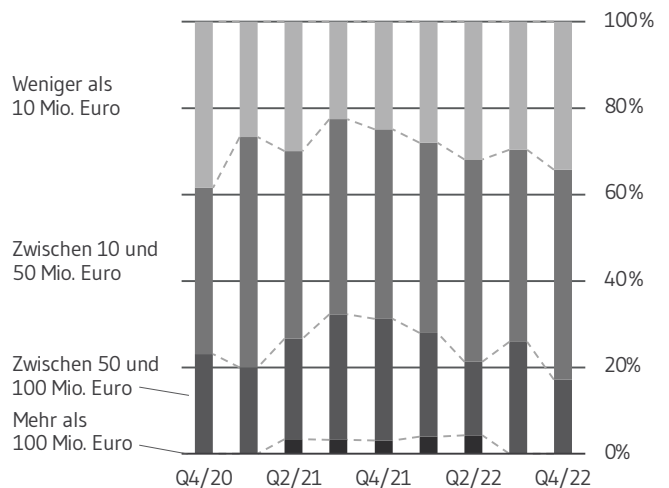
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Bei der Einschätzung des Neugeschäfts setzt sich der Trend des Vorquartals mit großen Schritten weiter fort. Statt 37 % im Q3 sehen nun 68,6 % der Experten das Neugeschäft neuerdings oder unverändert ansteigen (+ 31,5 pp). Mit 14,3 % meinen deutlich weniger als zuvor, dass das Neugeschäft stagniert (-26,5 pp). Es gibt mit 17,1 % aber auch noch einen nicht unerheblichen Anteil, der neuerdings oder unverändert ansteigendes Neugeschäft sieht (-5,1 pp).

Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



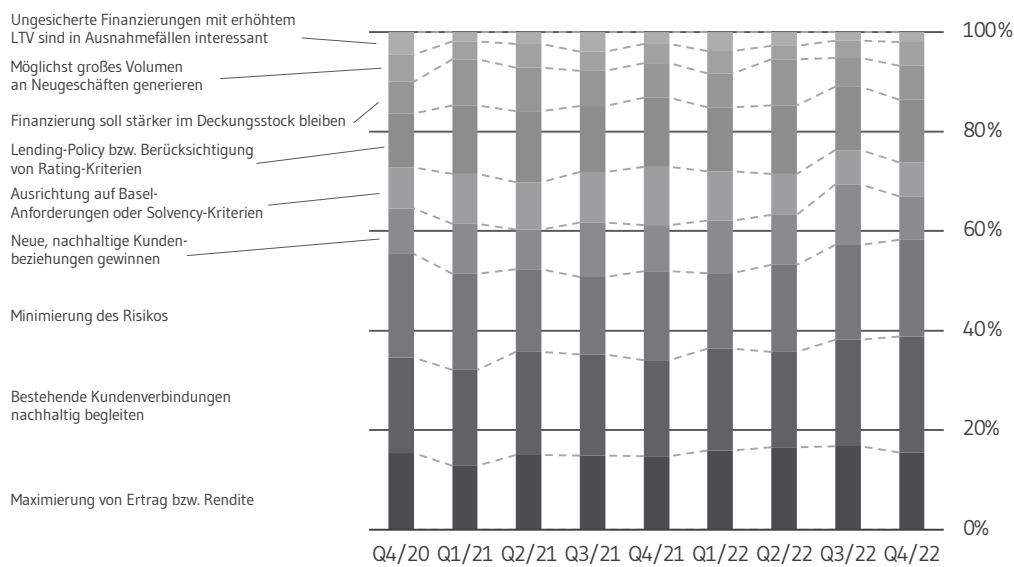
Die durchschnittlichen Kreditvolumen werden im Vergleich zum Vorquartal kleiner. Der Anteil von Volumen mit weniger als 10 Mio. Euro nimmt wieder zu auf 34,4 % (+4,7 pp). Auch der Anteil der Volumen von 10 bis 50 Mio. Euro wird größer: 48,6 % (+4,1 pp). Der Anteil der größeren Kreditvolumen mit 50 bis 100 Mio. Euro dagegen sinkt auf 17,1 % (-8,8 pp). Der Anteil der großen Volumen mit mehr als 100 Mio. Euro bleibt auf 0 %.

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Die Schwerpunkte im Neugeschäft verändern sich im Vergleich zum Vorquartal kaum. Auffälligste Änderung ist noch, dass die Bedeutung der Gewinnung neuer nachhaltiger Kundenbeziehungen weiter absinkt auf 5,7 % (-3,0 pp). Im Verhältnis zu den anderen Schwerpunkten fällt es damit von Rang 5 auf Rang 7. Ansonsten bleibt die Reihenfolge der Schwerpunkte aber die gleiche

wie im Q3. Am wichtigsten ist für unsere Experten die nachhaltige Begleitung bestehender Kundenverbindungen (23,8 %, +0,5 pp). Danach folgen die Minimierung des Risikos mit 21,3 % (+1,9 pp) und Maximierung von Ertrag bzw. Rendite mit 14,8 % (-0,8 pp).

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



* Mehrfachnennungen sind möglich

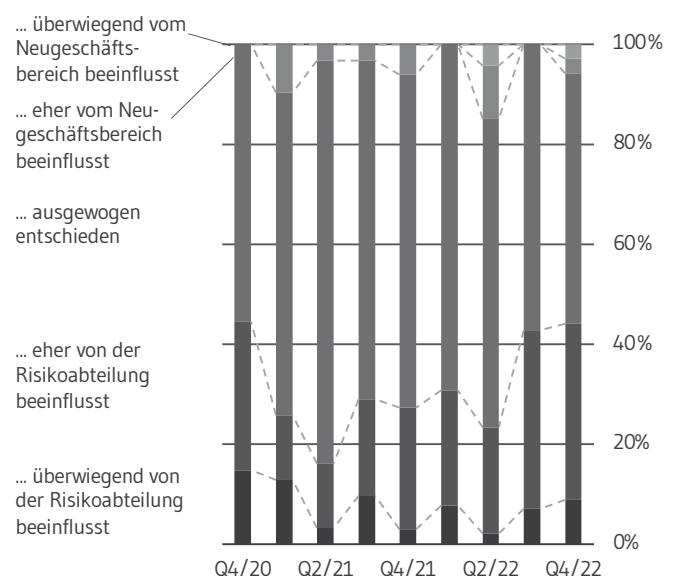
Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Nachdem im Vorquartal der Neugeschäftsbereich nach Einschätzung unserer Experten bei Kreditentscheidungen überhaupt keine Rolle mehr spielte, gewinnt er in diesem Quartal wieder leicht hinzu. Beide Kategorien zusammen kommen auf 5,8 % (jeweils +2,9 pp).

Auf der anderen Seite gewinnt auch die Einschätzung, dass Kreditentscheidungen eher oder überwiegend von der Risikoabteilung beeinflusst werden, minimal um 1,3 pp auf 44,1 % hinzu.

Immer weniger der Panelteilnehmer sind der Auffassung, dass Kreditentscheidungen ausgewogen zwischen Neugeschäftsbereich und Risikoabteilung getroffen werden. Vor eineinhalb Jahren im Q2/21 vertraten diese Ansicht noch mehr als 80 % der Experten, jetzt sind es nur noch 50 % (-7,1 pp).

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

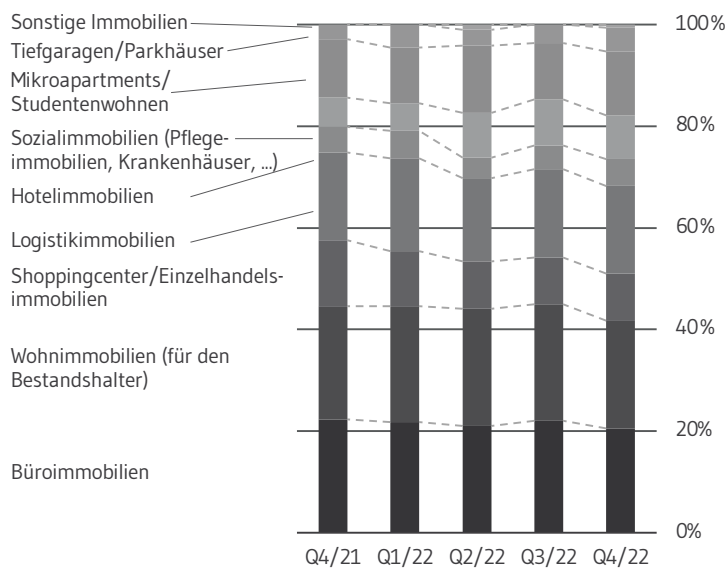


Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Auch im vierten Quartal 2022 sind bei der Finanzierung Wohn- und Büroimmobilien die bedeutendsten Bestandssegmente. Beide Segmente verlieren aber jeweils etwas. Wohnimmobilien liegen jetzt bei 21,2 % (-1,7 pp), Büroimmobilien bei 20,5 % (-1,5 pp). Die Verschiebungen sind in allen Segmenten aber sehr gering, häufig unter 1 pp. Die größte Änderung gibt es ansonsten bei den Mikroapartments/Studentenwohnen mit +1,6 pp (12,6 %).

Auch bei der Finanzierung von Projektentwicklungen sind Wohn- und Büroimmobilien weiterhin die größten Segmente. Wohnimmobilien für den eigenen Bestand fallen um -1,0 pp auf 19,2 %, bei der Bauträgerfinanzierung steigen sie leicht um 0,5 pp auf 15,9 %. Büroimmobilien liegen im Q4 bei 17,9 % (+0,6 pp). Am stärksten gewinnen hier Logistikimmobilien mit 1,8 pp (15,2 %) und Mikroapartments/Studentenwohnen mit 1,4 pp (13,9 %).

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



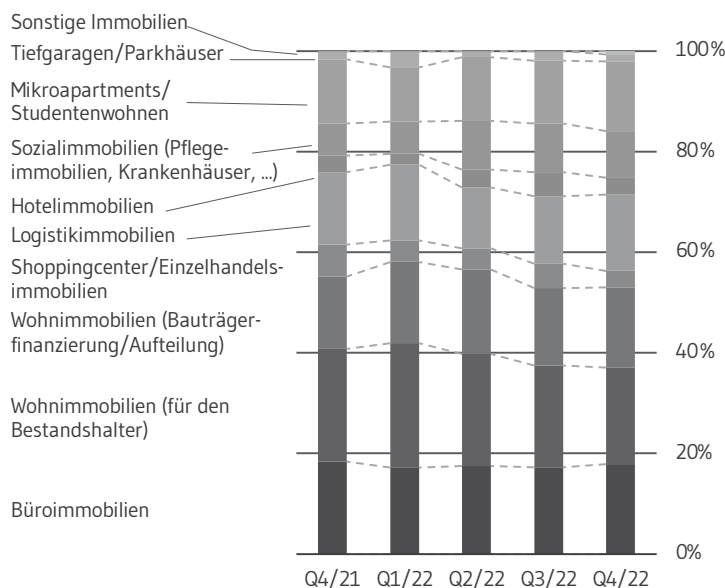
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	96,9 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	100,0 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	43,8 %
Logistikimmobilien	81,3 %
Hotelimmobilien	25,0 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	40,6 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	59,4 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	21,9 %
Sonstige Immobilien	3,1 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 96,9 % 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**

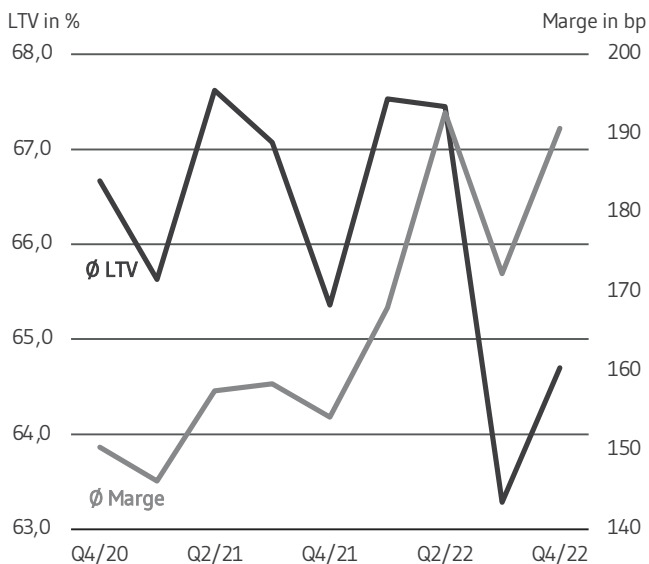
Segment	Anteil
Büroimmobilien	90,0 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	96,7 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	80,0 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	16,7 %
Logistikimmobilien	76,7 %
Hotelimmobilien	16,7 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	46,7 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	70,0 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	6,7 %
Sonstige Immobilien	3,3 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 90,0 % 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

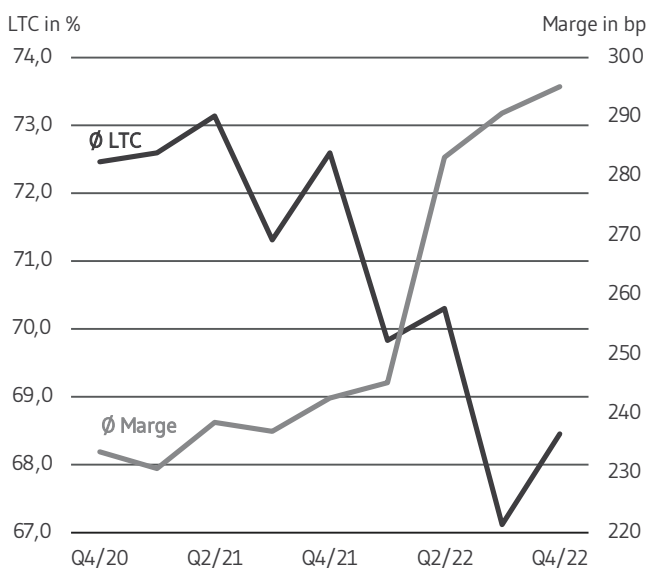


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei 64,7 % (+1,4 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 56,2 und 72,1 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 76 bis 600 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 190,6 Basispunkte (Q3/2022: 172,3 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 167 und 227 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



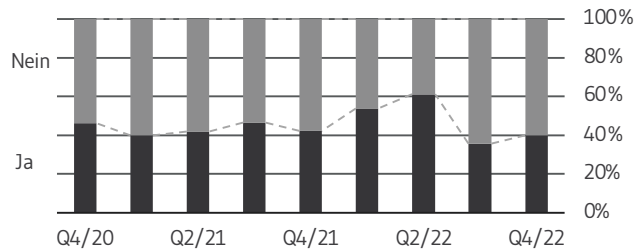
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 40 % und einem Maximum von 95 %. Im Mittel beträgt der LTC 68,5 % (+1,4 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 60,3 und 75,2 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 150 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit gut 295 bp über der des Vorquartals (Q3/2022: 291 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 257 und 338 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?



Nach einem deutlichen Rückgang im letzten Quartal sehen die Experten nun wieder vermehrt eine Nachfrage nach alternativen Finanzierungsinstrumenten (40 %, +4,3 pp). 60 % sehen weiterhin eine stärkere Nachfrage nach Bankdarlehen.

Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente gewinnen wieder mehr an Einfluss (+7,3 pp auf 15,4 %), während nachrangig oder oder unbesicherte Instrumente um -7,6 pp auf 10,3 % fallen. Eigenkapital als Finanzierungsform steigt weiterhin in seiner Bedeutung: seit dem 4. Quartal 2021 ist der Anteil um 7,9 pp auf nun 30,8 % geklettert.

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark genutzt?*

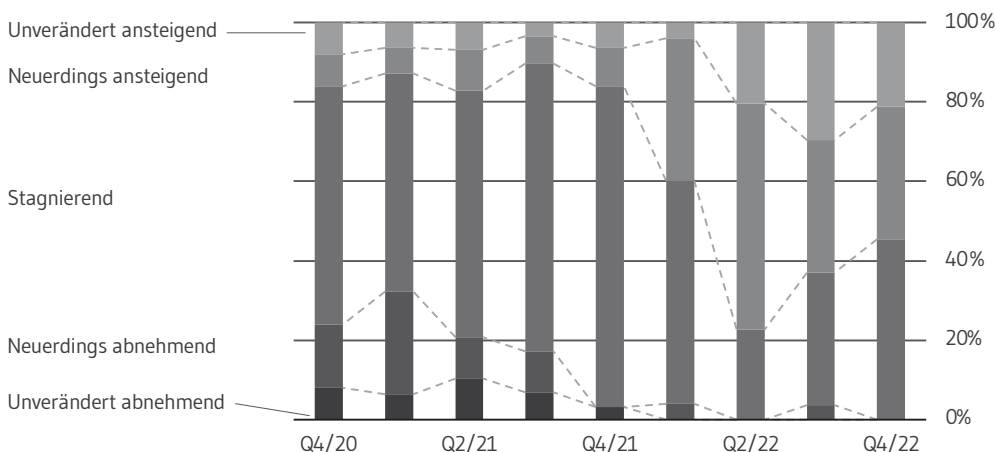
Finanzierungsform	Q3/22	Q4/22
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/ „Whole-Loan“-Strukturen)	7,1 %	15,4 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	17,9 %	10,3 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	35,7 %	33,3 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	28,6 %	30,8 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	10,7 %	10,3 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Die Liquiditätskosten werden von den Experten als überwiegend in der Stagnation befindlich gesehen. 45,5 % (+12,1 pp) schätzen die Refinanzierungsaufschläge als konstant ein. Dahingegen gehen weniger Finanzierer von unverändert ansteigenden Kosten

aus (-8,4 pp, 21,2 %), während der Wert für neuerdings ansteigende Kosten dieses Quartal konstant bei einem Drittel der Antworten bleibt. Kein Experte sieht derzeit unverändert oder neuerdings (-3,7 pp) abnehmende Kosten.

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„Welche Herausforderungen ergeben sich für Ihre Kunden/die Kreditnehmer durch die aktuell steigenden Zinsen?“

Im aktuellen Quartal wurden die Panelmitglieder um ihre Einschätzung zum Thema Herausforderungen für Kreditnehmer durch steigende Zinsen gebeten. Aufbauend auf die Äußerungen der Vorquartale, in denen steigende Zinsen als eine der besonderen Herausforderungen für die Finanzierungsbranche genannt wurden, ging es in diesem Quartal um die konkrete Fragestellung, welchen Aufgaben sich die Kreditnehmer durch die Zinssteigerungen stellen müssen.

Der in den Vorperioden erwartete erhöhte Eigenkapitalbedarf wird auch im Q4 als eine der großen Herausforderungen für Kreditnehmer genannt. Dadurch verkleinere sich der Käuferkreis. Die Zögerlichkeit von Kunden Investitionen anzuschieben, benennen mehrere Teilnehmer als Merkmal der aktuellen Lage im Finanzierungsmarkt.

Weiterhin wird der negative Leverage-Effekt durch Fremdfinanzierung erwähnt; ein Teilnehmer erklärt, dass Neuinvestitionen oftmals nur per Equity darzustellen sind bzw. Refinanzierungen aufgrund sinkender Marktwerte Equity-Einschüsse erfordern.

Im Bestand stehen Investitionen ebenfalls auf dem Prüfstand: Ein Teilnehmer konstatiert, dass „Investitionen in Gebäudebestände [...] aus dem Objekt-Cashflow nicht mehr kapitaldienstdeckend finanzierbar“ sind. Dass historisch niedrige Zinsen refinanziert werden müssen und inflationsindexierte Mietpreisklauseln nur teilweise durchgesetzt werden, sind weitere Punkte, die vom Panel genannt werden.

Ein regelmäßig wiederkehrender Punkt sind die Schwierigkeiten, die im Vertrieb von Projektentwicklungen auftreten. Kunden stehen vor der Herausforderung von deutlich verlangsamten Vertriebszeiten, sinkenden Renditen und niedrigeren Projektmargen. Eine hohe Anzahl von Panel-Teilnehmern weist darauf hin, dass die Aufrechterhaltung der Kapitaldienstfähigkeit eine der größten Herausforderungen für Kreditnehmer ist. Höhere Kosten bei stagnierenden oder sogar sinkenden Preisen gefährden die Umsetzung von Projekten. Ein Experte merkt kritisch an, dass Developerkalkulationen leider immer noch mit zu geringen Zinsen gerechnet werden. Eine Antwort lautet kurz und knapp: „Projekte rechnen sich nicht mehr“.

Die Preisentwicklung wird von mehreren Experten angerissen, wobei erwähnt wird, dass der Preistrend schwer kalkulierbar ist. Dass Kapitalanleger auch wieder verstärkt auf Anlagealternativen außerhalb von Immobilien zugreifen können und wollen, merken drei Experten an; einer fasst die Situation folgendermaßen zusammen: „Zusätzlich sind Investments in Immobilien aufgrund der geringen Rendite im Vergleich zu anderen risikolosen Anlagen eher unattraktiv“.

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.

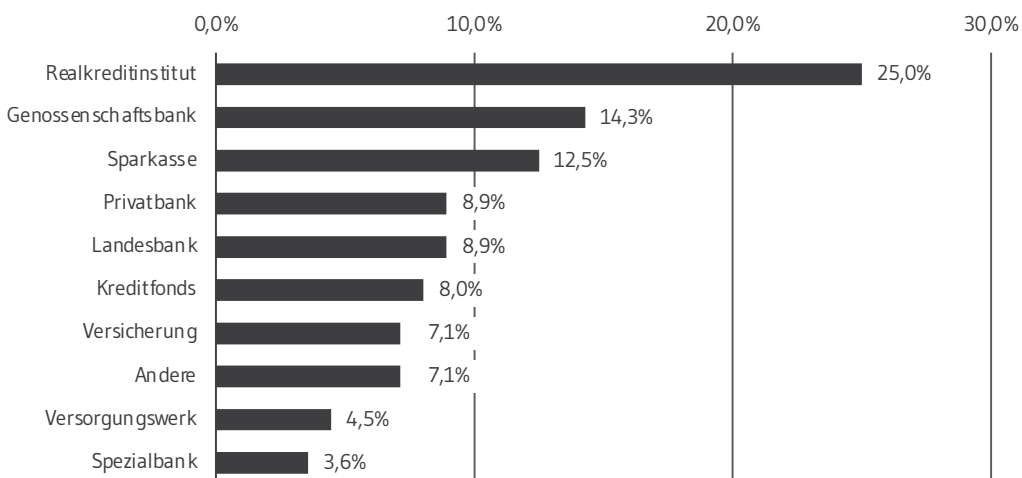
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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 Q4/2022

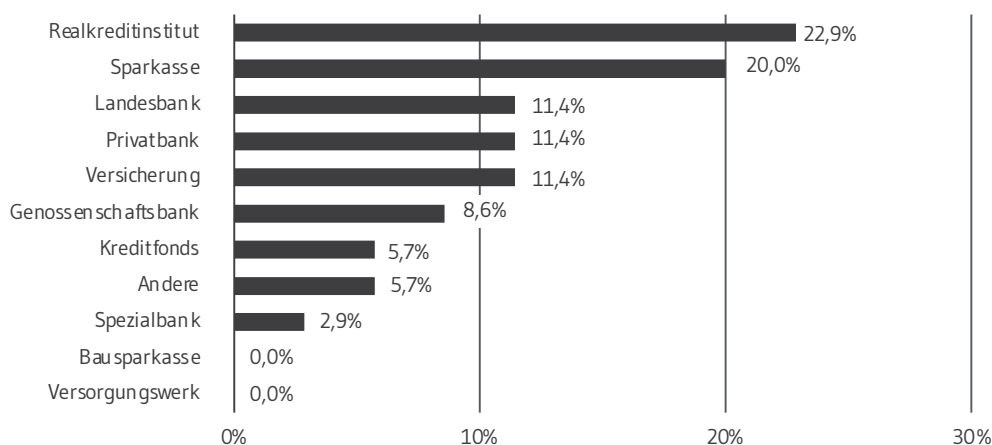
Um ein valides Stimmungsbild einfangen zu können, wird eine möglichst hohe Rücklaufquote angestrebt. Diese liegt erfahrungsgemäß zwischen 30 und 40 %. Aktuell wurde eine Teilnahmequote von 31,3 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind Realkreditinstitute (22,9 %), gefolgt von Sparkassen (20,0 %) sowie Landesbanken, Privatbanken und Versicherungen (je 11,4 %). Es folgen Genossenschaftsbanken (8,6 %),

Kreditfonds und andere Institute (je 5,7 %) sowie Spezialbanken (2,9 %).

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:
Februar 2023

Montag, 12. Dezember 2022, 9:00 Uhr.