



Quartalsbericht

Q1 | 2024

Vorwort

Marktteilnehmer kommen langsam in der neuen Realität an

Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern verbessert sich leicht. Dies ist überraschend. Denn die Pleitewelle unter Projektentwicklern hält an, die Inflation sinkt langsamer als erwartet und die Zinssenkungen der EZB lassen auf sich warten. Der Hauptgrund für die leichte Verbesserung könnte sein, dass sich die Marktteilnehmer langsam an die neuen Rahmenbedingungen angepasst haben. Allerdings darf nicht vergessen werden: Der Barometerwert ist immer noch tief im negativen Bereich. Die Krise ist also noch nicht überwunden.

Der Rückgang der Inflation hat sich insgesamt verlangsamt – auch wenn sie im Februar 2024 noch einmal einen etwas größeren Schritt nach unten gemacht hat – von 2,9 Prozent im Januar auf 2,5 Prozent im Februar. Die Europäische Zentralbank (EZB) hat den Leitzins wider Erwarten dennoch noch nicht gesenkt. Zudem sind seit Jahresbeginn die langfristigen Zinsen wieder gestiegen. Die Pleitewelle der Immobiliengesellschaften hält an. Auch der Rückgang der Immobilienpreise hat sich im letzten Quartal fortgesetzt. Vor dem Hintergrund dieser eigentlich negativen Entwicklung ist es bemerkenswert, dass sich die Stimmung der Immobilienfinanzierer weiter verbessert. Der Wert des BF.Quartalsbarometers steigt von -17,98 im Vorquartal auf nun -16,88 Zähler. Es ist der zweite leichte Anstieg in Folge nach dem Allzeittief von -20,22 Punkten im dritten Quartal 2023. Insgesamt befindet sich der Barometerwert aber noch deutlich im Bereich einer restriktiven Kreditvergabe.

Aber offensichtlich gibt es die Erwartung, dass sich die Inflation weiter abschwächt und die EZB im Laufe des Jahres die Zinsen senkt, was der Immobilienbranche frische Impulse verleihen könnte. Neben vagen Hoffnungen ist eine wahrscheinlich nicht unwesentliche Ursache der leichten Verbesserung, dass sich sowohl Finanzierer als auch Kreditnehmer immer besser an die schwierigen Marktbedingungen anpassen.

Und tatsächlich sind die Konditionen für Endkunden so schlecht nicht. Die Bauzinsen entwickeln sich aktuell weitgehend seitwärts, bei Werten um die vier Prozent. Dieses Niveau scheint für einige Käufer tragbar zu sein, da sich, wenngleich auf niedrigem Niveau, positive Trends im Neugeschäft, insbesondere im Wohnsektor, zeigen.

Weiterhin ist die Refinanzierung von Bestandsimmobilien anspruchsvoll. Insbesondere bei Gewerbeobjekten führen Risiken bezüglich der Drittverwendungsfähigkeit und anstehender Investitionen zu teilweise deutlichen Abschlägen bei den Beleihungswerten und Aufschlägen bei der risikoadjustierten Marge.

Auch die Bearbeitungszeit der Finanzierer bei Darlehensanfragen bleibt sehr hoch, was Bestandshalter zwingt, deutlich früher über Konditionen für die Prolongation zu verhandeln. Wenig hilfreich ist derzeit das Verhalten der öffentlichen Hand für anstehende energetische Maßnahmen. Insgesamt stimulieren die Förderungen die Immobilienwirtschaft nur wenig – trotz hoher Kosten für den Staat. Dies liegt u.a. an den ständig wechselnden Anforderungen, dem hohen bürokratischen Aufwand und dem Risiko, das aus der Begrenztheit der Fördermittel resultiert.

Die aktuelle Preiskorrektur am Markt spiegelt die zunehmende Bereitschaft der Verkäufer wider, die geänderten Realitäten zu akzeptieren. Auch ist die Talsohle bei den Insolvenzen unter Projektentwicklern möglicherweise noch nicht erreicht. Beides eröffnet neue Chancen für Käufer und Investoren, besonders für jene mit einer starken Eigenkapitalbasis. Es ist zu erwarten, dass sich das Marktumfeld weiter dynamisch wandelt. Wer die richtigen Strategien findet, um die Herausforderungen zu bewältigen und die sich bietenden Chancen optimal zu nutzen, muss sich erst noch zeigen.



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 Q1 | 2024

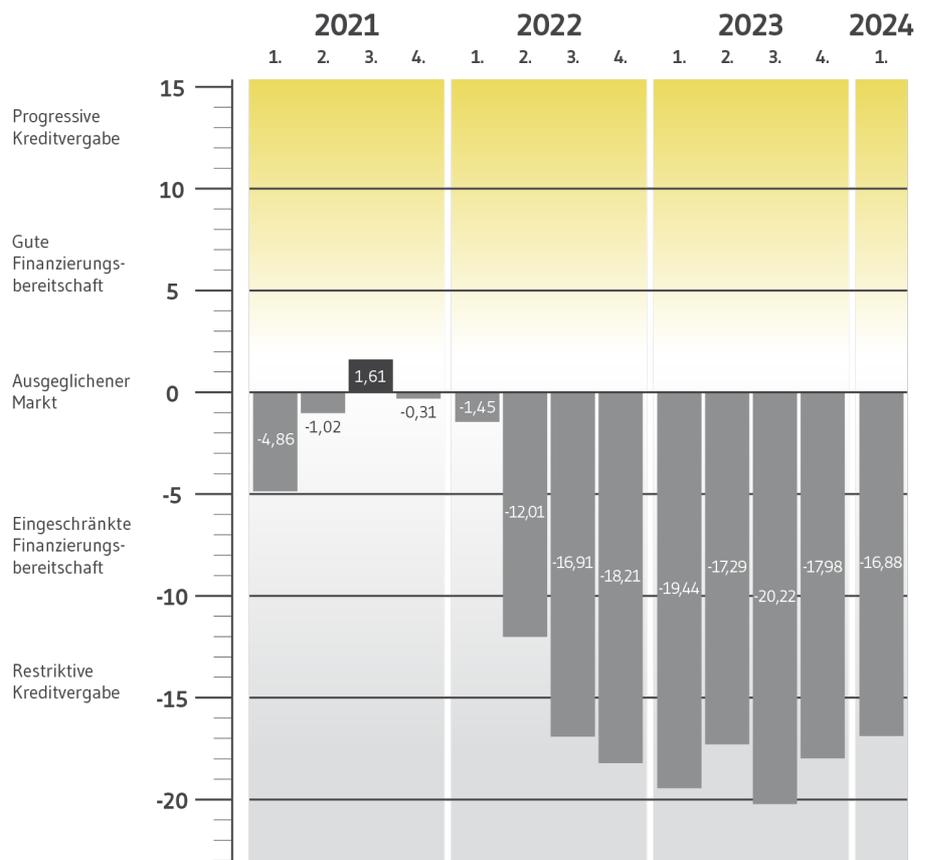
Leichte Erholung zum Jahresanfang

Der leichte Aufwärtstrend des BF.Quartalsbarometers hält im Q1/2024 an. Das Barometer erreicht einen Wert von -16,88.

Die weiterhin angespannte weltwirtschaftliche Lage sowie neuerliche Insolvenzfälle in der Immobilienbranche bremsen den Optimismus der Experten allerdings.

Positiv wirkt sich aus, dass ein zunehmender Anteil der Panelteilnehmer von neuerdings ansteigendem Neugeschäft berichtet. Die Finanzierungsbedingungen werden häufiger als zumindest stagnierend und nicht noch restriktiver beschrieben.

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

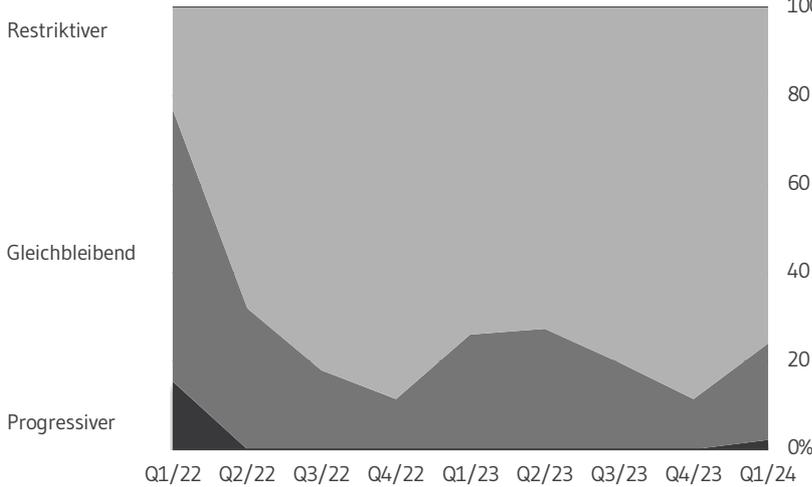


Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Im aktuellen Quartal berichten die Experten vermehrt von gleichbleibenden Bedingungen am Finanzierungsmarkt – 21,7 % (+10,3 pp). Restriktivere Bedingungen sehen jedoch immer noch 76,1 % der Befragten (-12,5 pp). Erstmals seit Q1/2022 vermehren Teilnehmer progressivere Finanzierungsbedingungen, wenn auch mit 2,2% nur ein sehr kleiner Teil.

den Teilnehmer progressivere Finanzierungsbedingungen, wenn auch mit 2,2% nur ein sehr kleiner Teil.

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



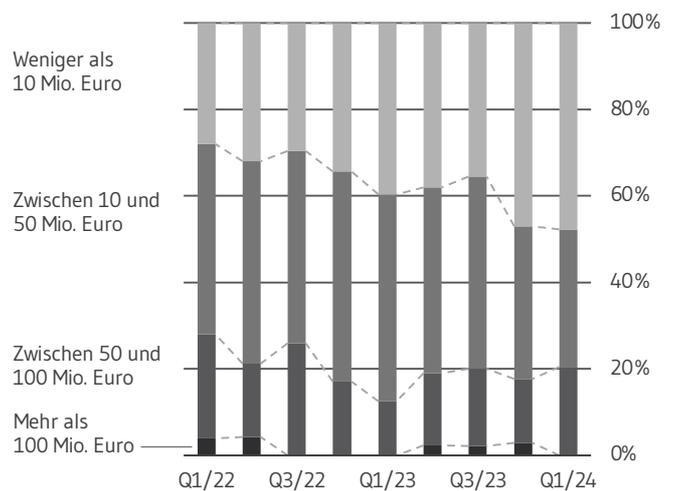
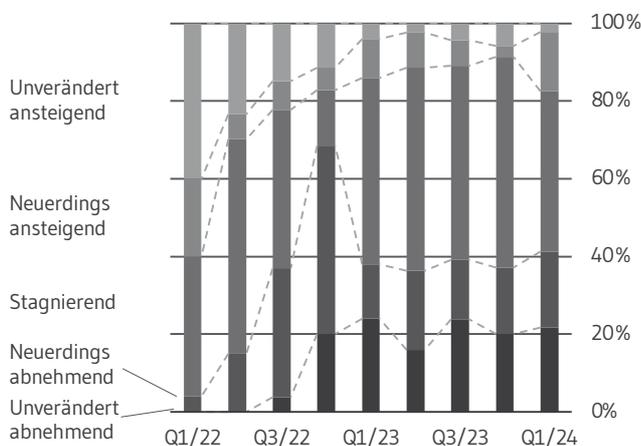
Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen. Gründe sind die Zinslage, stark gestiegene Baukosten, das geringe Transaktionsvolumen und die allgemeine Marktlage, die die Teilnehmer zu ihrer Einschätzung der gegenwärtigen Lage bringen. Weitere Nennungen der Befragten sind die gegenwärtige Marktwertlage der Immobilien und sinkende LTVs.

Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Das Neugeschäft zieht laut Experten leicht an, 15,2 % der Teilnehmer sehen ein neuerdings ansteigendes Neugeschäft (+12,4 pp). Unverändert ansteigendes Neugeschäft sehen nur noch 2,2 % (-3,5 pp). Der überwiegende Anteil der Teilnehmer vermeldet stagnierendes oder abnehmendes Neugeschäft (je 41,3 %).

Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften

Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



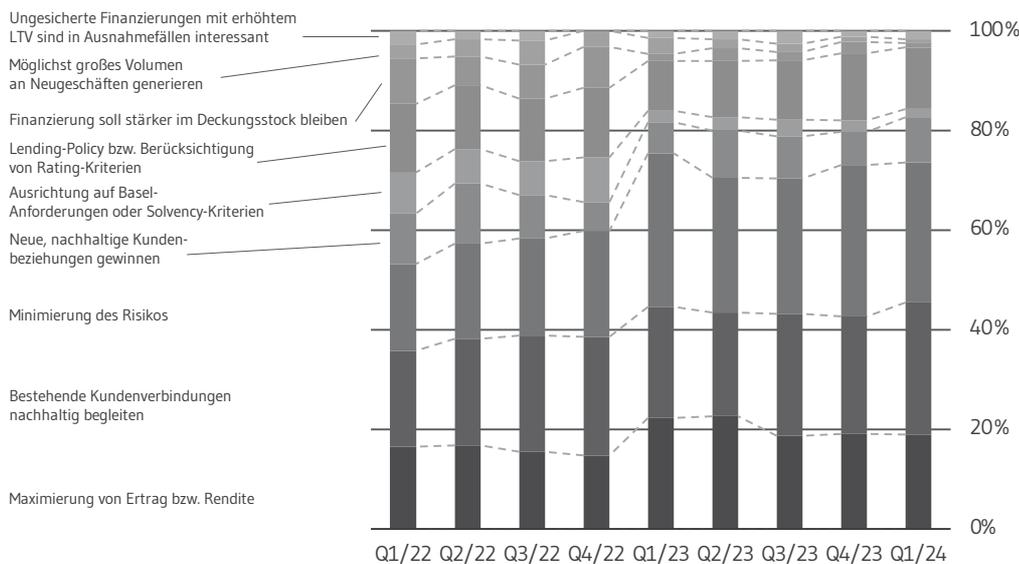
Auch wenn im Gegensatz zu den Vorquartalen von keinen durchschnittlichen Kreditvolumina von über 100 Mio. Euro berichtet wurde (-2,2 pp), sahen die Tickets zwischen 50 und 100 Mio. Euro einen deutlichen Zuwachs auf 20,5 % (+5,7 pp). Die kleineren Tickets unter 10 Mio. Euro dominieren weiter mit 47,7 % (+0,7 pp). Die Spanne zwischen 10 und 50 Mio. Euro fällt um 3,5 pp auf 31,8 %.

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Auch in Q1/2024 bleiben Risikominimierung (28,1 %), Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen (26,4 %) und Renditemaximierung (19,0 %) die dominierenden Schwerpunkte im Neugeschäft. Die Pflege der Kundenbeziehungen hat insgesamt den größten Zuwachs mit +2,9 pp. Die Berücksichtigung von Rating-Kriterien erwähnen 12,4 %, (-1,1 pp).

Die Gewinnung neuer Kunden nennen inzwischen 9,1 % der Teilnehmer als Schwerpunkt, 2,3 pp mehr als im Vorquartal. Alle anderen Antwortmöglichkeiten liegen rund um die 1%- bzw. 2%-Marke.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



* Mehrfachnennungen sind möglich

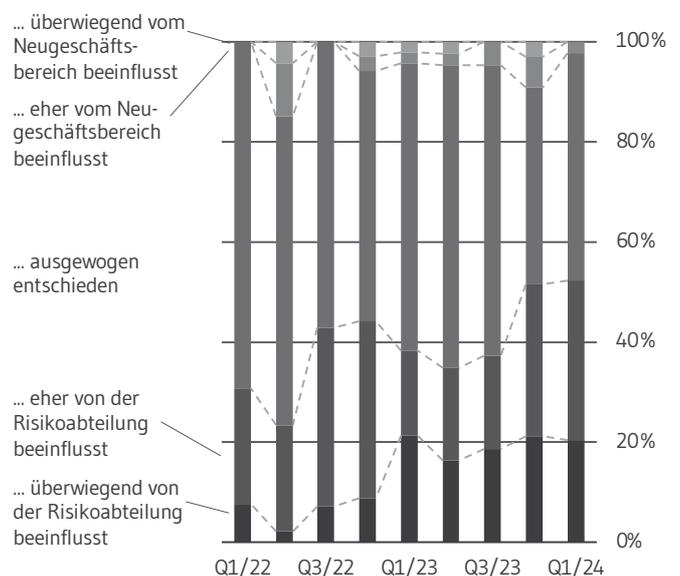
Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Kreditentscheidungen werden auch in Q1 überwiegend (20,5 %, -0,8 pp) oder eher (31,8 %, +1,5 pp) beeinflusst von der Risikoabteilung.

Dass die Entscheidungen ausgewogen zwischen Risikoabteilung und Neugeschäftsbereich getroffen werden, berichten inzwischen wieder 45,5 % (+6,1 pp).

Ein deutlich kleinerer Anteil der Experten gibt an, dass der Neugeschäftsbereich bei der Kreditvergabe bestimmend sei (-6,8 pp). Der Anteil liegt bei nur noch 2,3 %, wobei niemand mehr angibt, dass die Entscheidungen überwiegend vom Neugeschäft bestimmt werden.

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

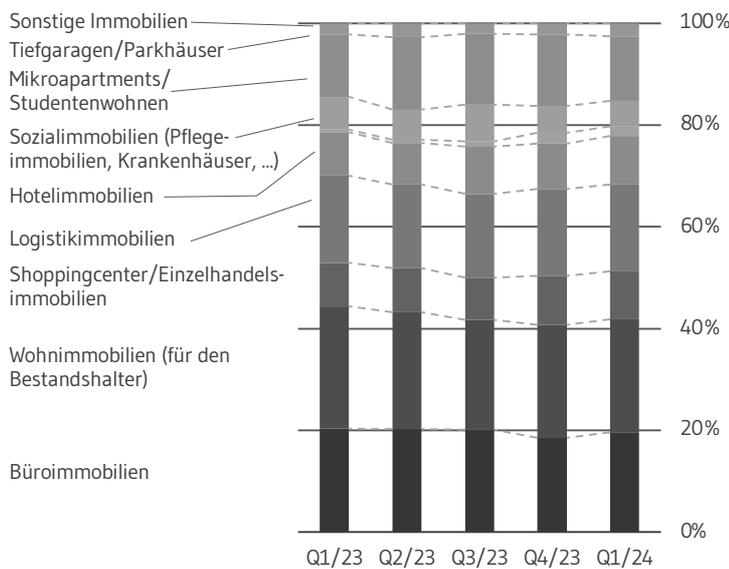


Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Die finanzierten Immobilientypen zeigen kaum Fluktuation in ihren Anteilen. Weiterhin sind im Bestand (22,2 %, +0,0 pp) und Projektentwicklung (34,7 %, +0,8 pp) Wohnimmobilien die beliebteste Assetklasse. Auch Büroimmobilien werden weiterhin finanziert, können im Bestand etwas zulegen (+1,1 pp auf 19,6 %) und nehmen in der Projektentwicklung (PE) leicht ab (-0,2 pp auf 16,0 %). Logistikimmobilien bleiben stabil bei 17,1 % im Bestand (+0,1 pp), fallen in der Projektentwicklung aber auf 14,6 %

(-1,6 pp). Erwähnenswert bleiben Mikroapartments/Studentenwohnen (Bestand 12,7 %, -1,4 pp/PE 13,2 %, +0,1 pp), Shoppingcenter im Bestand (9,5 %, -0,1 pp) sowie Hotelimmobilien Bestand (9,5 %, +0,6 pp). Andere Assetklassen kommen auf einen Anteil von unter 8 %.

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



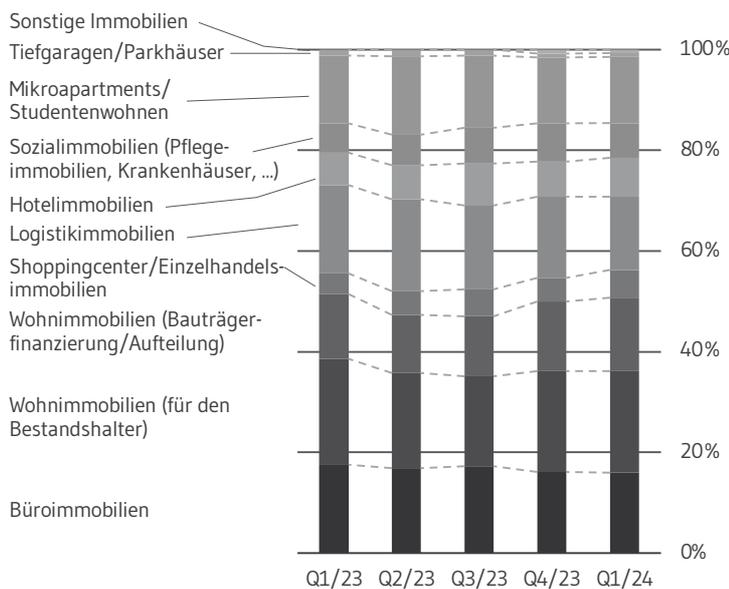
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	67,4 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	76,1 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	32,6 %
Logistikimmobilien	58,7 %
Hotelimmobilien	32,6 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	17,4 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	43,5 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	8,7 %
Sonstige Immobilien	6,5 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 67,4 % 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**

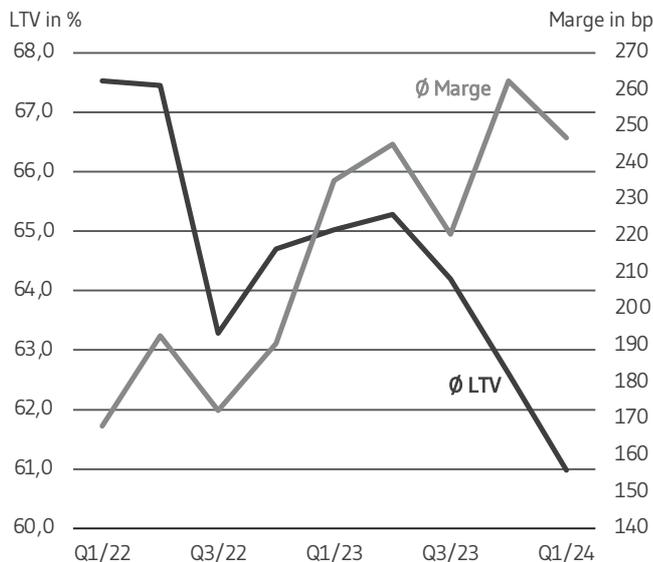
Segment	Anteil
Büroimmobilien	50,0 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	63,0 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	45,7 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	17,4 %
Logistikimmobilien	45,7 %
Hotelimmobilien	23,9 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	21,7 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	41,3 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	2,2 %
Sonstige Immobilien	2,2 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 50,0 % 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

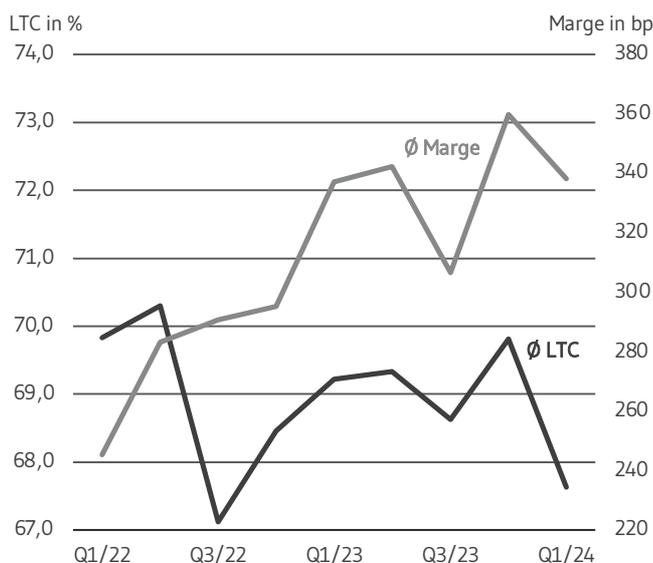


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 30 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei 61 % (-1,6 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 52,5 und 70,8 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 85 bis 600 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 246,8 Basispunkte (Q4/2023: 262,3 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 208 und 286 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



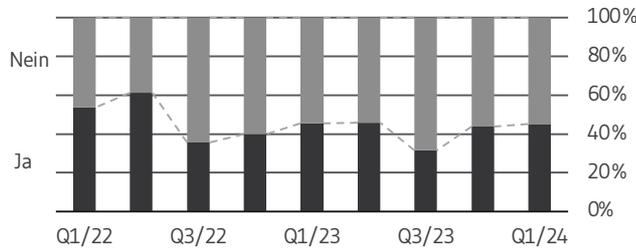
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 50 % und einem Maximum von 95 %. Im Mittel beträgt der LTC 67,6 % (-2,2 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 64,4 und 71,3 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 167 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit 338 bp unter der des Vorquartals (Q4/2023: 360 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 310 und 391 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 weiter verstärkt nachgefragt. 45,0 % der Experten nennen eine stärkere Nachfrage nach diesen Instrumenten (+1,3 pp).

Mezzanine-Kapital (-0,5 pp) und Eigenkapital (+7,0 pp) teilen sich mit je 29,5 % den Spitzenplatz bei den nachgefragten Instrumenten. Darauf folgen erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente mit 15,9 % (-4,1 pp), mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments (13,6 %, +1,1 pp) und nachrangig besicherte Instrumente mit 11,4 % (-3,6 pp).

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark nachgefragt?*

Finanzierungsform	Q4/23	Q1/24
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/ „Whole-Loan“-Strukturen)	20,0 %	15,9 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	15,0 %	11,4 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	30,0 %	29,5 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	22,5 %	29,5 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	12,5 %	13,6 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

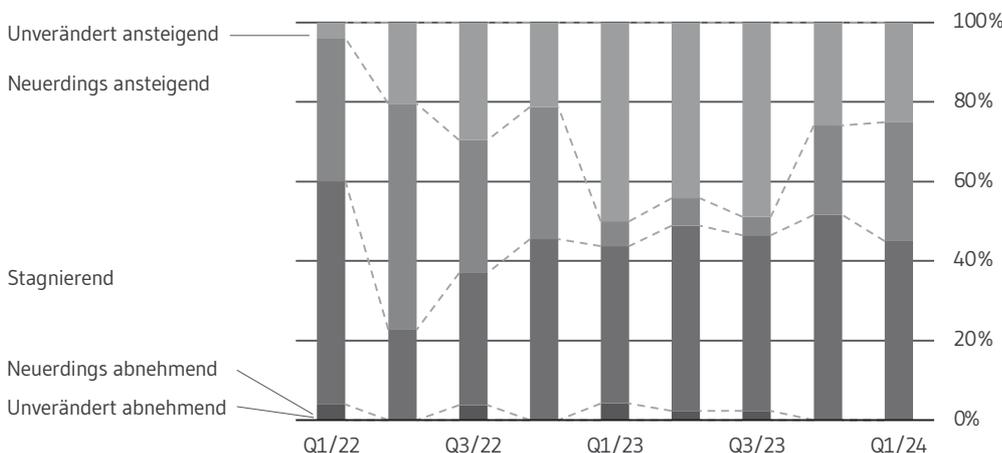
* Mehrfachnennungen sind möglich

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Bei den zusätzlichen Liquiditätskosten schwang das Pendel wieder zu einer Zunahme um. Zwar gab die Mehrzahl der Befragten (45,0 %) stagnierende Kosten (-6,6 pp) an. Doch die neuerdings ansteigenden Kosten

wuchsen um 7,4 pp auf nun 30,0 %. Dass die Kosten unverändert ansteigen, berichteten 25,0 % (-0,8 pp). Kein Teilnehmer meldet neuerdings oder unverändert abnehmende Liquiditätskosten.

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„Werden Whole-Loan- und Mezzanine-Anbieter, die hohe Finanzierungsrisiken in der Zeit bis ca. Mitte 2022 übernommen haben, demnächst mit ‚Haircuts‘ zu rechnen haben?“

Die Einschätzungen zu Whole-Loan- und Mezzanine-Anbietern, die hohe Finanzierungsrisiken bis etwa Mitte 2022 übernommen haben, deuten mehrheitlich darauf hin, dass mit „Haircuts“ zu rechnen ist. Ein Grund hierfür sind die zu hoch angesetzten Loan-to-Value-Ratios (LTVs), die nun in einem schwierigeren Marktumfeld zu Anpassungen führen könnten. Experten erwarten, dass Haircuts auch von den Projektentwicklern gefordert werden, falls diese nicht bereit sind, weitere Eigenmittel einzubringen, und die Anbieter das Projekt oder Objekt nicht selbst übernehmen können.

Die Anpassung der Beleihungswerte aufgrund veränderter Marktgegebenheiten und der Rückgang der Preise für Sicherheiten, insbesondere bei Objekten mittlerer und schlechter Qualität, unterstützen die Erwartung von Wertabschlägen. Die Expertenmeinungen reflektieren eine breite Zustimmung zu der Annahme, dass die gewählten LTVs im Nachrang teilweise zu ambitioniert waren. Einige sehen die Notwendigkeit von Haircuts nicht übergreifend für alle Transaktionen, sondern vielmehr als einzel-fallbezogene Entscheidungen, insbesondere bei Mezzanine-Kapital für Projektentwicklungen und bestimmte Bestandsobjekte in spezifischen Lagen.

Die Einschätzungen betonen, dass die aktuellen Marktwerte bzw. Verkaufspreise die Gesamtkosten einiger Projekte nicht mehr vollständig decken. Auch bei Refinanzierungen könnten Herausforderungen entstehen, da die Kapitaldienstfähigkeit und die Risikobereitschaft der Finanzierer beeinträchtigt sein könnten.

Einige Experten heben hervor, dass insbesondere in der Asset-Klasse Büroimmobilien Neubewertungen und Covenant Breaches zu erwarten seien, was die Wahrscheinlichkeit von Haircuts erhöhe. Auch die Tatsache, dass bei vielen Finanzierungen die Erst-ranggläubiger nicht zur Prolongation bereit sind, ohne dass frisches Eigenkapital zugeführt wird, unterstützt diese Erwartung.

Die gestiegenen Renditeanforderungen und die damit verbundene Verschlechterung der Position von Mezzanine-Darlehen („out of the money“) werden ebenfalls als Gründe für mögliche Haircuts genannt. Zudem wird auf zu optimistische Besicherungsinstrumente und generell zu hohe Beleihungen in der Vergangenheit hingewiesen.

Die derzeitige Marktsituation, gekennzeichnet durch Schwierigkeiten bei der Prolongation von Fremdkapital, höhere als kalkulierte Herstellungskosten, geringere Kaufpreiskosten und einen Rückgang der Nachfrage sowohl von Käufern als auch Mietern, wird als wesentlicher Treiber für die erwarteten Haircuts angesehen. Insbesondere der Rückzug von Fonds als Käufergruppe, die geringere Flächennachfrage im Bürobereich und wesentlich längere Projektlaufzeiten, die zu höheren Kosten führen, wurden hervorgehoben.

Zusammenfassend spiegeln die Einschätzungen eine breite Erwartungshaltung wider, dass Whole-Loan- und Mezzanine-Anbieter, die bis Mitte 2022 hohe Finanzierungsrisiken eingegangen sind, mit Wertabschlägen zu rechnen haben. Dies liegt insbesondere an den sich verschlechternden Marktbedingungen, zu optimistischen LTVs und der Notwendigkeit, Beleihungswerte an die aktuelle Marktlage anzupassen. Die Fähigkeit und Bereitschaft der Projektinitiatoren, zusätzliches Eigenkapital einzubringen, sowie die Flexibilität der Gläubiger bei Laufzeitverlängerungen werden als entscheidende Faktoren für das Ausmaß der erwarteten Haircuts angesehen.

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.

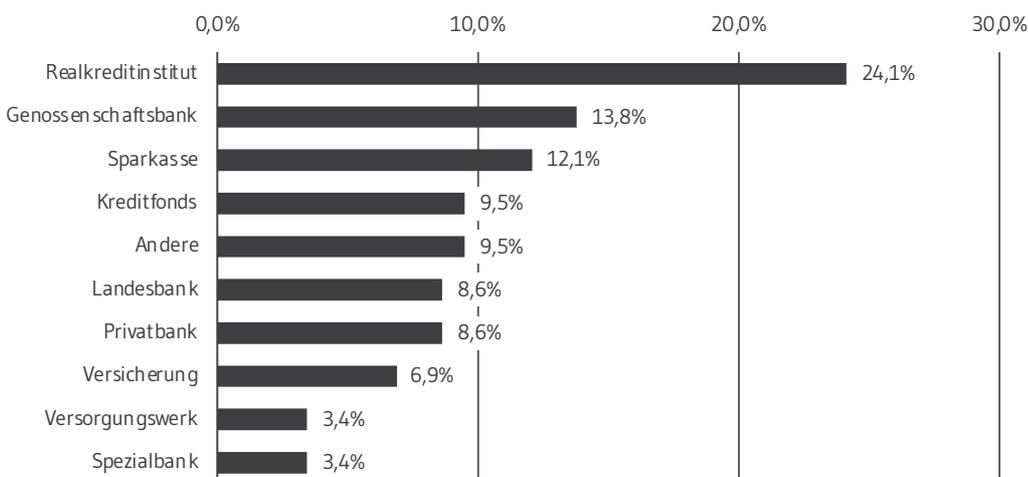
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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 Q1/2024

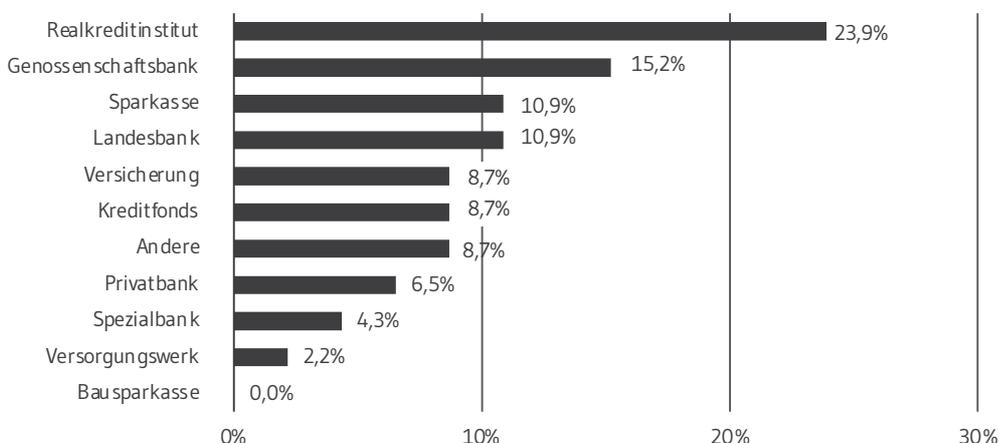
Um ein valides Stimmungsbild einfangen zu können, wird eine möglichst hohe Rücklaufquote angestrebt. Diese liegt erfahrungsgemäß zwischen 30 und 40 %. Aktuell wurde eine Teilnahmequote von 41,4 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind Realkreditinstitute (23,9%), gefolgt von Genossenschaftsbanken (15,2 %) und Sparkassen sowie Landesbanken (je 10,9 %). Ihnen folgen Versicherungen, Kreditfonds und Andere (je 8,7 %), sowie Privatbanken (6,5 %), Spezialbanken (4,3 %) und

Versorgungswerke (2,2 %).

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:
Mai 2024

Montag, 04. März 2024, 09:00 Uhr.