



Quartalsbericht

Q3 | 2023

Vorwort

Keine Kredite, keine Projekte, keine Wohnungen – Suche nach Auswegen aus der Sackgasse

Die derzeitigen Marktbedingungen sorgen für eine anhaltende Abkühlung des Immobilienmarktes. So fallen die Zahlen des Barometers auch weiterhin schlecht aus. Die Unsicherheit der Finanzierungsbranche ist nach wie vor deutlich zu spüren.

Hohe Material- und Energiekosten, Zinserhöhungen und damit ausbleibende Finanzierungen, aber auch eine Vielzahl neuer Verordnungen und Normen sowie die unsichere Förderkulisse setzen der Immobilienbranche zu und lassen sich mittlerweile mit handfesten Zahlen belegen. Nachdem die Zahl der Baugenehmigungen mit einem Rückgang um 27 % im ersten Halbjahr bereits sensibel reagierte, verschlechtert sich nun auch die Auftragslage im deutschen Wohnungsbau: Laut einer Ifo-Umfrage klagten im Juli 40,3 % der Wohnungsbauunternehmen über Auftragsmängel. Außerdem vermelden schon jetzt 10,5 % der befragten Unternehmen Finanzierungsschwierigkeiten. Gestiegene Zinsen, hohe Kostensteigerungen und daraus resultierende gefährdete Renditen drücken auch die Nachfrage nach Wohnungskrediten.

Die schwierigen Marktbedingungen lassen sich in diesen Tagen aber insbesondere bei den Projektentwicklern ablesen. Die gehäuften Insolvenzen von Gerchgroup, Development Partner, der Project-Gruppe, Euroboden, Revitalis und Centrum sprechen gegen bedauerliche Einzelfälle und deuten auf eine Marktberichtigung hin. Die Finanz- und Liquiditätsprobleme der Entwickler sind auf das derzeitige Marktumfeld zurückzuführen; sie gründen in der Zurückhaltung der Finanzierer bei der Kreditvergabe und marktbedingt sinkender Immobilienbewertungen. Die daraus notwendigen Wertberichtigungen reduzieren das Eigenkapital und verschärfen die Probleme weiter – ein Teufelskreis, der insbesondere für Entwickler mit spekulativem Portfolio zu Problemen führt.

Mit Blick auf die zukünftigen Zinsentwicklungen kann nicht von baldigen Zinssenkungen ausgegangen werden. Zwar setzt sich die Disinflation fort. In Deutschland sank die Inflationsrate zum Vorjahresmonat leicht von 6,2 % im Juli auf nun 6,1 % im August. Im gesamten Euroraum verharrte die Teuerungsrate hingegen auf demselben Wert wie im Vormonat – 5,3 % Inflation im Vergleich zum Vorjahresmonat. Die neuesten Zahlen zeigen, wie steinig der Weg zurück der Preisstabilität ist. Das Phänomen „sticky Inflation“ ist nicht umsonst jedem Ökonomen ein Begriff: Die ersten Preisschocks erscheinen einmalig und normalisieren sich mit-

telfristig – wie jüngst bei Energie sowie Nahrungsmitteln infolge des russischen Angriffskriegs und langlebigen Konsumgütern infolge der Pandemie. Doch in der Zwischenzeit kann sich die Inflation durch berechnete Lohnforderungen in alle Bereiche der Wirtschaft fressen. Die EZB steht nun vor der Herausforderung diese Lohn-Preis-Spirale einzufangen, bevor sie die Inflation noch „klebriger“ macht. Daher besteht momentan kein Spielraum für Zinssenkungen. Vermutlich wird EZB-Präsidentin Lagarde die Zinsschraube im September sogar erneut leicht nach oben drehen und die Finanzierungsbedingungen für Investoren nicht erleichtern. Weitere Rückgänge der Kaufpreise werden die Folge sein.

Dämpfend wirken steigende Mieten bei Wohnimmobilienpreisen. Die Bruttomietrendite legte im ersten Halbjahr in den 30 deutschen Topstädten um durchschnittlich 0,22 Prozentpunkte auf 3,71 % zu. Die sinkenden Immobilienpreise und steigende Mieten bringen auf dem Papier immer mehr Rendite und schaffen so ein immer attraktiveres Gleichgewicht angesichts des hohen Zinsniveaus.

Ein weiterer Grund zur Hoffnung liegt in den geplanten staatlichen Maßnahmen. Die Einigung der Regierung auf erleichterte Abschreibungsregelungen ist gut, aber unzureichend, denn Abschreibungen sind naturgemäß nur möglich, wenn zuvor auch investiert wurde. Es bedarf also Investitionsanreize für den Wohnungsmarkt, die vorher ansetzen und Investitionsentscheidungen positiv beeinflussen. Es bleibt die Hoffnung, dass beim geplanten Wohnungsgipfel Ende September im Kanzleramt weitere Weichenstellungen heraus aus der Sackgasse erfolgen.



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 | 2023

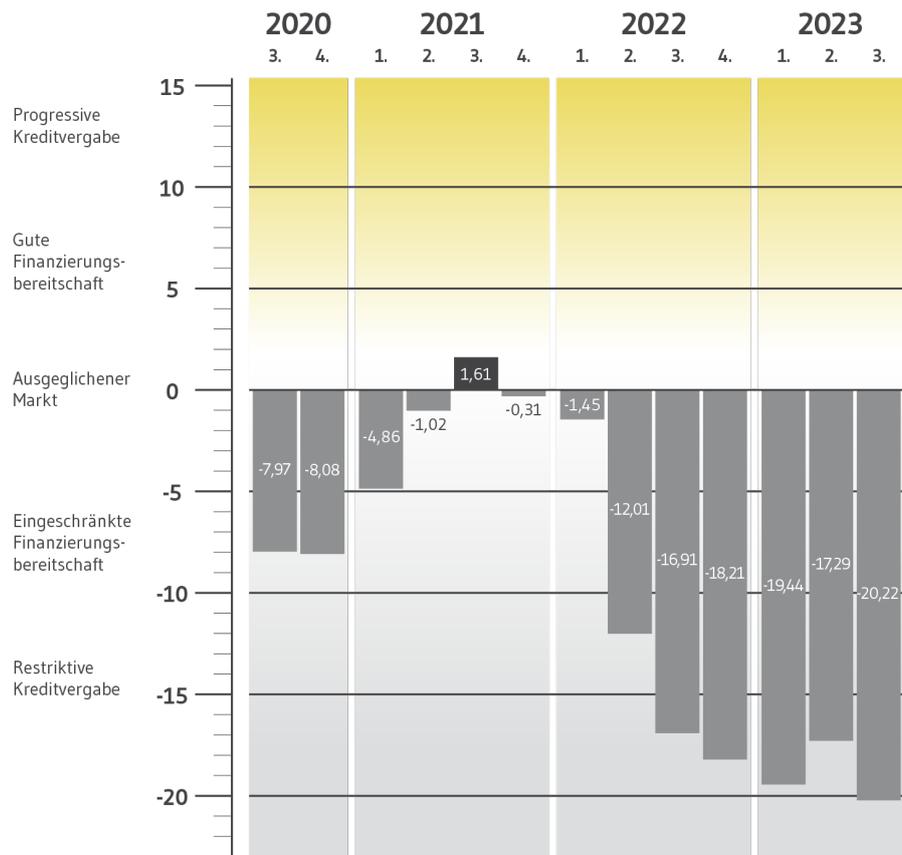
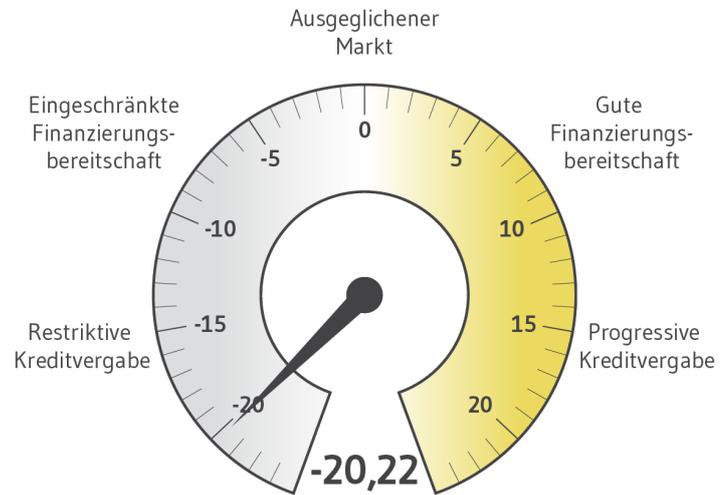
Neuer Negativrekord bei den Immobilienfinanzierern

Nach einer leichten Erholung im zweiten Quartal 2023 sinkt das BF.Quartalsbarometer nun auf einen neuen Tiefstwert. Er liegt jetzt bei -20,22.

Zu den bisherigen wirtschaftlichen und geopolitischen Herausforderungen kommt inzwischen auch noch eine Reihe von Insolvenzen von Projektentwicklern.

Zu den stärksten Treibern des Abwärtstrends gehören die als restriktiver wahrgenommenen Finanzierungsbedingungen, das gesunkene Verhältnis zwischen Projektentwicklungs- und Bestandsinvestitionsmargen sowie die sinkende Nachfrage nach alternativen Finanzierungsinstrumenten.

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



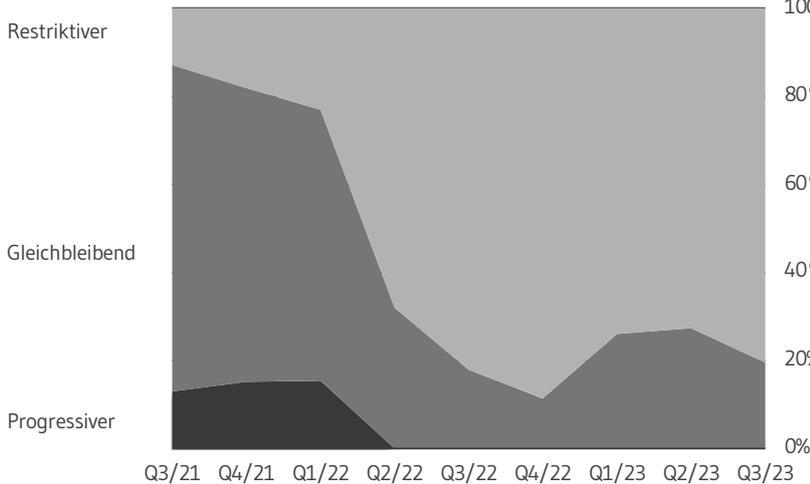
Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Im aktuellen Quartal sehen noch mehr der Experten restriktivere Bedingungen als im Vorquartal. Inzwischen teilen 80,4 % (+7,7 pp) diese Ansicht. Gleichbleibende Bedingungen am Finanzierungsmarkt sehen jetzt nur noch 19,6 % der Befragten (-7,7 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)

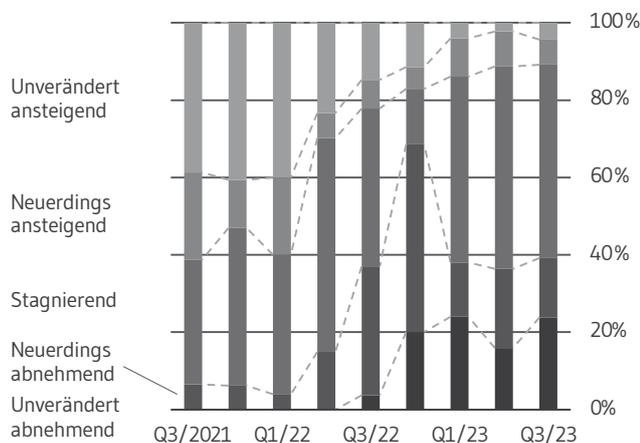


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen. Wie in den vergangenen Quartalen auch, sind es die steigenden Zinsen, das erhöhte Risikoniveau, niedrigere Transaktionsvolumina und die allgemeine Unsicherheit am Markt, die die Teilnehmer zu ihrer Einschätzung der gegenwärtigen Lage bringen. Die eigenen hohen Anforderungen an mögliche Kreditnehmer werden aber auch mehrfach genannt.

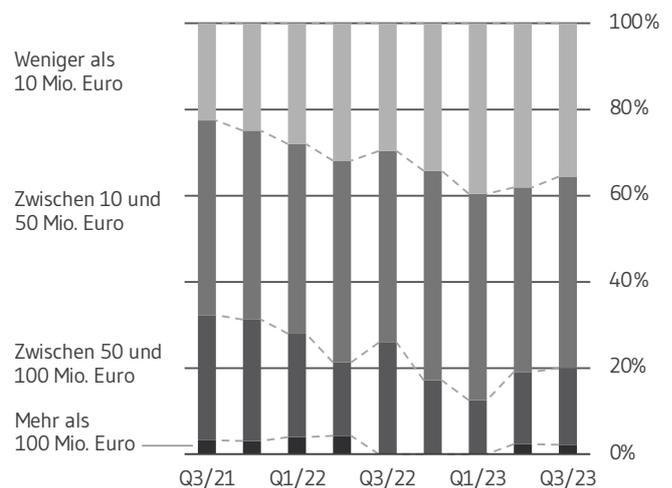
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Die Einschätzung der Experten bezüglich der Entwicklung des Neugeschäfts verläuft seit nunmehr drei Quartalen ohne große Sprünge. Die stärkste Veränderung gibt es beim unverändert abnehmendem (23,9 %, +8,0 pp) und beim neuerdings abnehmenden (15,2 %, -5,2 pp) Neugeschäft. Eine stagnierende Entwicklung sehen 50,0 % der Teilnehmer (-2,3 pp), ansteigendes Neugeschäft dagegen nur noch 10,9 % (-0,5 pp).

Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



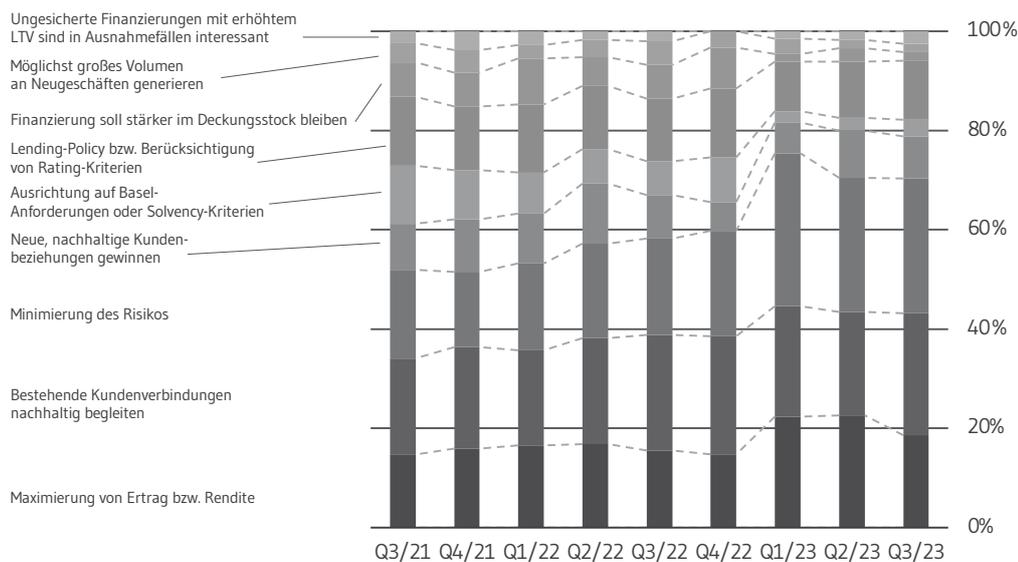
Bei den durchschnittlichen Kreditvolumen verlieren die kleinen Kredite mit weniger als 10 Mio. Euro mit -2,5 pp am stärksten (35,6 %). Kreditvolumen zwischen 10 und 50 Mio. Euro (44,4 %, +1,6 pp) und zwischen 50 und 100 Mio. Euro (17,8 %, +1,1 pp) bleiben stabil. Auch Volumina mit mehr als 100 Mio. Euro werden weiterhin berichtet. Sie machen 2,2 % aus (-0,2 pp).

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Auch im Q3/2023 ist für unsere Experten die Risikominimierung der wichtigste Schwerpunkt beim Neugeschäft. 27,1 % (+0,2 pp) sehen das so. Darauf folgen die nachhaltige Begleitung bestehender Kundenverbindungen mit 24,6 % (+3,7 pp) und die Renditemaximierung mit 18,6 % (-4,0 pp). Hier hat es auch die größten Veränderungen im Q3/2023 gegeben. Die Werte der anderen

Schwerpunkte sind nahezu gleich geblieben. Lending Policy/ Rating-Kriterien kommen auf 11,9 % (+0,6 pp) und die Gewinnung neuer, nachhaltiger Kundenbeziehungen erreicht 8,5 % (-1,1 pp). Die übrigen Schwerpunkte spielen nur untergeordnete Rollen und liegen alle unter 5 %.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



* Mehrfachnennungen sind möglich

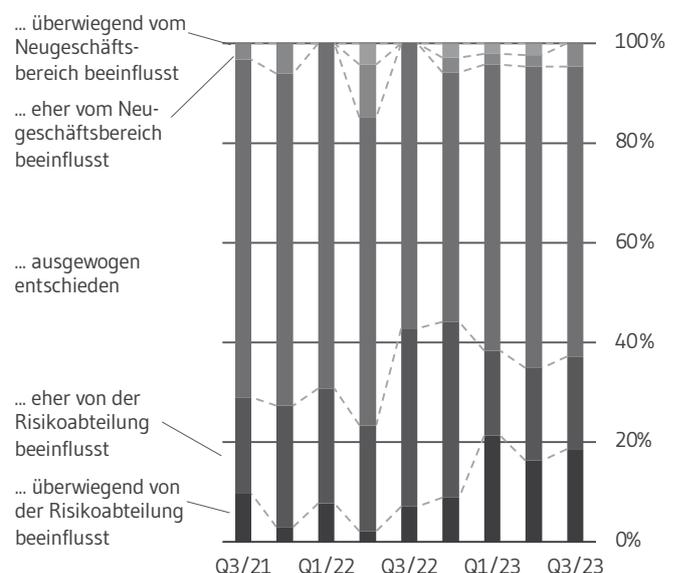
Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Nach Einschätzung unserer Experten werden Kreditentscheidungen inzwischen noch stärker von der Risikoabteilung bestimmt als zuvor. Jeweils 18,6 % geben an, dass die Entscheidungen überwiegend (+2,3 pp) oder eher (± 0 pp) durch sie beeinflusst werden.

Der größte Teil der Befragungsteilnehmer gibt aber noch an, dass die Kreditentscheidungen ausgewogen entschieden werden. Auch wenn der Wert um -2,3 pp zurückgegangen ist, sehen immer noch 58,1 % der Befragten diese Ausgewogenheit.

Nur ein sehr kleiner Anteil der Experten gibt an, dass der Neugeschäftsbereich bei der Kreditvergabe bestimmend sei. Der Anteil liegt wie im Vorquartal bei 4,7 %. Dieser Anteil entfällt nun aber ausschließlich darauf, dass die Entscheidung eher vom Neugeschäftsbereich bestimmt sei (+2,3 pp). Niemand sieht mehr Entscheidungen überwiegend vom Neugeschäftsbereich beeinflusst (-2,3 pp).

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

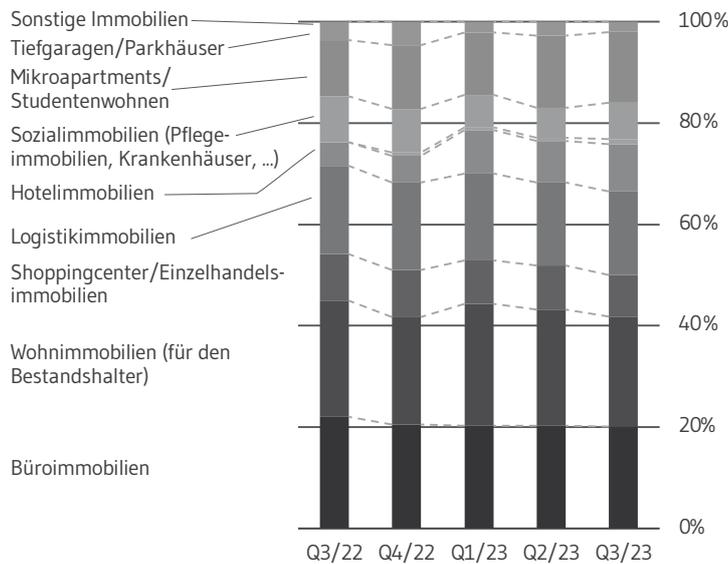


Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Auch im Q3/2023 sind Wohnimmobilien wieder die beliebteste Assetklasse bei der Finanzierung im Bestand. Aber sie sind weiterhin rückläufig und kommen nur noch auf 21,6 % (-1,3 pp). Es folgen auch wieder Büroimmobilien, sie bleiben mit 20,1 % (-0,1 pp) nahezu stabil. Auf Rang 3 folgen Logistikimmobilien mit 16,5 % (+0,1 pp), darauf folgen Mikroapartments/Studentenwohnen (13,9 %, -0,3 pp). Insgesamt sind die Änderungen bei allen Assetklassen im Vergleich zum Vorquartal aber gering.

Auch bei den Projektentwicklungen sind Wohnimmobilien (für den eigenen Bestand) weiterhin das bedeutendste Segment mit 17,9 % (-1,1 pp). Darauf folgen Büroimmobilien mit 17,3 % (+0,4 pp) und Logistik mit 16,7 % (-1,6 pp). Die weiteren bedeutendsten Assetklassen sind Mikroapartments/Studentenwohnen mit 14,3 % (-1,3 pp) und Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung) mit 11,9 % (+0,4 pp). Auch hier sind die Veränderungen zum Vorquartal gering.

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



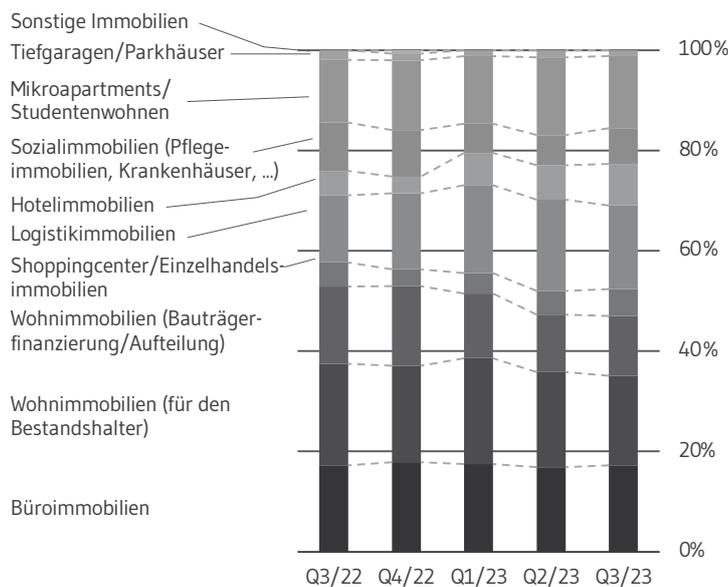
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	84,8 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	91,3 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	34,8 %
Logistikimmobilien	69,6 %
Hotelimmobilien	39,1 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	30,4 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	58,7 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	8,7 %
Sonstige Immobilien	4,3 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 84,8 % der Institute gaben an, Büroimmobilien (Bestand) zu finanzieren

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Projektentwickl.



* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

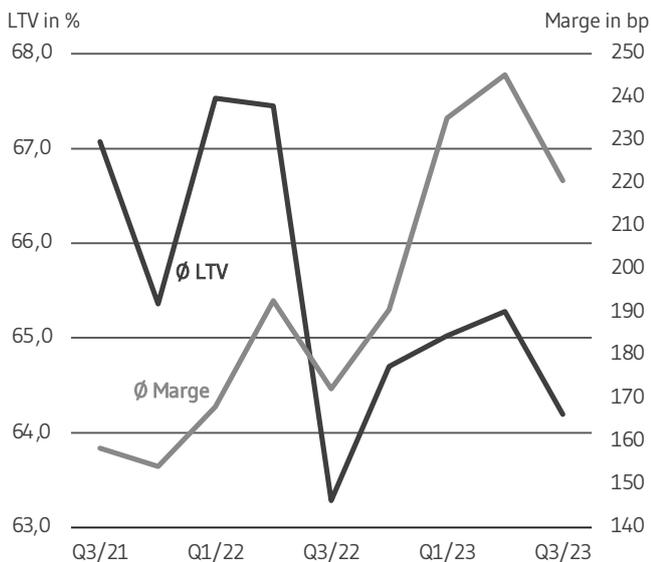
Segment	Anteil
Büroimmobilien	63,0 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	65,2 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	43,5 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	19,6 %
Logistikimmobilien	60,9 %
Hotelimmobilien	30,4 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	26,1 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	52,2 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	4,3 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 63,0 % 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

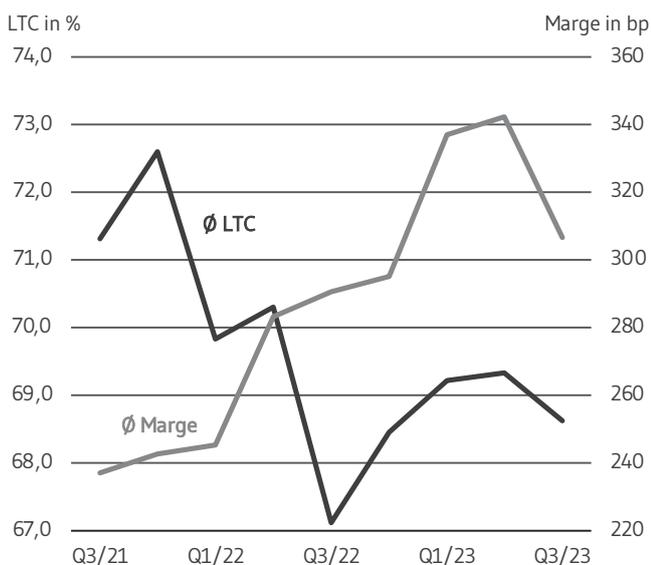


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 120 %. Der Durchschnittswert liegt bei 64,2 % (-1,1 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 57,2 und 71,8 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 80 bis 600 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 220,5 Basispunkte (Q2/2023: 245,1 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 194 und 250 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



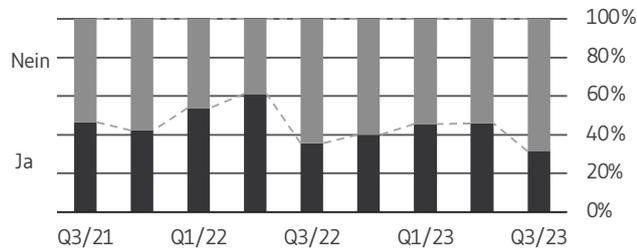
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 40 % und einem Maximum von 90 %. Im Mittel beträgt der LTC 68,6 % (-0,7 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 64,6 und 73,6 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 100 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit 306 bp unter der des Vorquartals (Q2/2022: 342 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 272 und 339 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 Jahr sinkt der Anteil der alternativen Finanzierungsinstrumente erstmals wieder und das deutlich. Nur noch 31,6 % der Experten geben an, dass diese Finanzierungsinstrumente stärker gefragt seien als klassische Bankdarlehen (-14,4 pp).

Mezzanine-Kapital ist weiterhin das am stärksten nachgefragte Instrument mit 31,0 % (-0,4 pp). Darauf folgen die Eigenkapitalfinanzierung mit 26,2 % (+4,6 pp) und erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente mit 16,7 % (+1,0 pp). Forward Commitments verlieren mit -3,8 pp deutlich und kommen noch auf 11,9 %.

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark nachgefragt?*

Finanzierungsform	Q2/23	Q3/23
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/ „Whole-Loan“-Strukturen)	15,7 %	16,7 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	15,7 %	14,3 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	31,4 %	31,0 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	21,6 %	26,2 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	15,7 %	11,9 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

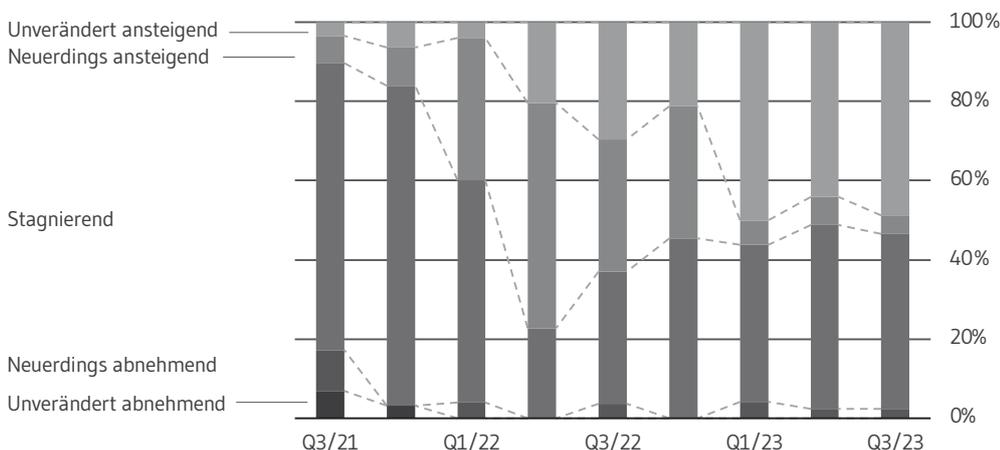
* Mehrfachnennungen sind möglich

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Bei den zusätzlichen Liquiditätskosten gibt es kaum Veränderungen im Vergleich zum Q2/2023. Neuerdings abnehmende Kosten sehen weiterhin nur 2,3 % der Experten (± 0 pp) und unverändert abnehmende Kosten niemand (± 0 pp).

Stagnierende Kosten geben 44,2 % der Befragten an (-2,3 pp). Unverändert steigende Kosten berichten jetzt 48,8 % der Experten (+4,7 pp), neuerdings steigende Kosten nur noch 4,7 % (-2,4 pp).

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„Wie wird sich die zunehmende Konkurrenz durch alternative Finanzierungslösungen wie Crowdfunding und Fintechs auf die Kreditvergabepraxis in der gewerblichen Immobilienfinanzierung auswirken?“

Einige Teilnehmer geben an, dass bisher noch keine signifikante Bedeutung dieser Alternativen festzustellen ist, während andere betonen, dass bisher nur wenige Transaktionen in diesem Bereich stattfinden. Es wird erwähnt, dass die grundsätzliche Verfügbarkeit von Fremdkapital durch diese Entwicklungen erheblich beeinflusst werden könnte. Jedoch wird auch darauf hingewiesen, dass der Einfluss auf größere Projekte eher gering sein dürfte.

Ein Aspekt, der heraussticht, ist die Betonung der bestehenden Beziehungen und Beratungsprozesse in Zeiten wirtschaftlicher Herausforderungen. Einige Experten glauben nicht an einen starken Anstieg der Konkurrenz, da die Zusammenarbeit mit etablierten Geschäftspartnern und deren Beratung in solchen Zeiten priorisiert werden. Auch wird betont, dass die aktuelle Marktlage nicht unbedingt eine zunehmende Konkurrenzsituation im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung begünstigt.

Eine interessante Ansicht ist die Prognose, dass kommerzielle Immobilienkredite außerhalb traditioneller Banken stark an Marktanteilen gewinnen werden. Die Dynamik zwischen traditionellen Banken und alternativen Finanzierungslösungen könnte somit eine Verschiebung erfahren.

Zusammenfassend verdeutlichen die verschiedenen Antworten, dass die Auswirkungen der wachsenden Konkurrenz durch Crowdfunding und Fintechs noch nicht eindeutig absehbar sind. Einige sehen nur begrenzte Veränderungen aufgrund der aktuellen Marktbedingungen, während andere eine potenziell erhebliche Verschiebung in der Verfügbarkeit von Fremdkapital prognostizieren. Letztlich wird die Rolle von etablierten Beziehungen und individueller Beratung als bedeutend erachtet.

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.

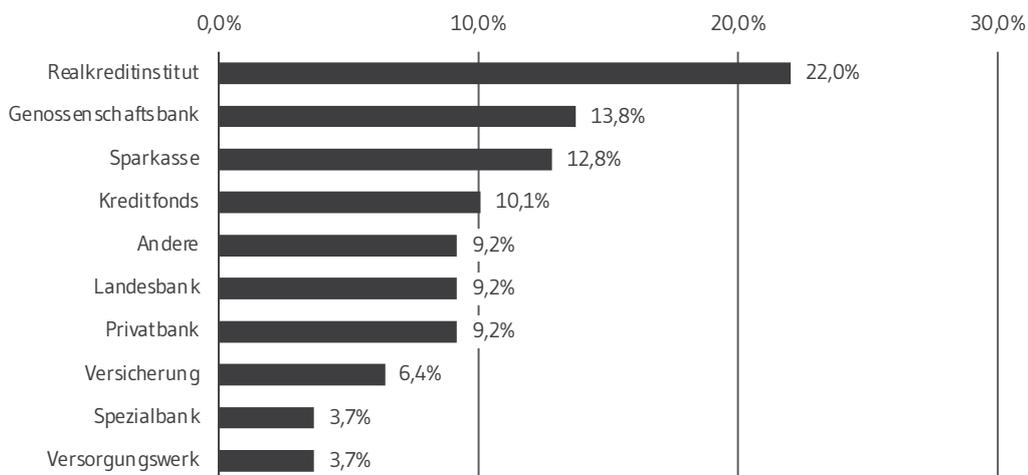
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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



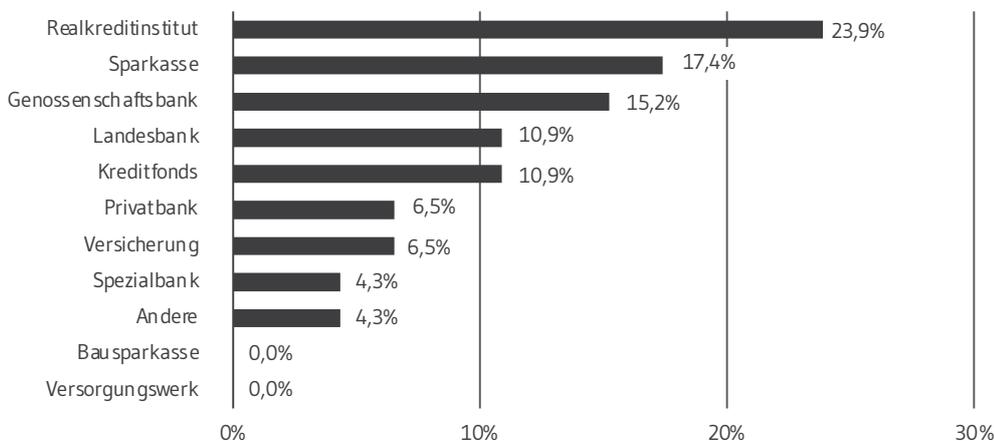
Der Rücklauf im Q3/2023

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 42,2 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind Realkreditinstitute (23,9%), Sparkassen (17,4 %) und Genossenschaftsbanken (15,2 %). Ihnen folgen Landesbanken und Kreditfonds (je 10,9 %), Privatbanken und Versicherungen (je 6,5 %) sowie Spezialbanken und Andere (je 4,3 %).

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 2023

Dienstag, 19. September 2023, 10:00 Uhr.