



Quartalsbericht

Q1 | 2020

Vorwort

Basel IV: Enges Korsett für die Immobilienfinanzierung

Basel IV müsse auf den Prüfstand, so der Bankenverband. Nicht nur die systemrelevanten Institute der EU sind von den neuen Kapitalanforderungen betroffen. Ebenso sollen kleine und mittelständische Institute, die inzwischen auch die deutsche Immobilienfinanzierungslandschaft prägen, stärker belastet werden. Die Einführung der neuen Eigenkapitalvorschriften könnte somit dazu führen, dass sich Finanzierungssuchende vermehrt dem Kapitalmarkt zuwenden bzw. Finanzierungen über den Kapitalmarkt an Attraktivität gewinnen.

Die Einführungsphase von Basel IV (auch bekannt als Reformpaket von Basel III) beginnt im Jahr 2022. Ziel ist es, die Eigenkapitalanforderungen europäischer Kreditinstitute sukzessive anzuheben und eine Mindestgrenze für alle Kreditinstitute zu definieren. Vor allem der neu eingeführte Output-Floor, ein Mittel zur Erhöhung der Mindestkapitalanforderung, wird voraussichtlich für eine Verteuerung der Immobilienfinanzierung sorgen. Hinzu kommen Kosten für administrativen Mehraufwand sowie die Modifizierung des Kreditstandardansatzes (KSA), welche vor allem entstehen, wenn es sich bei den Darlehensnehmern um kleinere und mittlere Unternehmen handelt.

Die Verwendung interner Ratingansätze wird künftig konservativer, wodurch Banken in der Flexibilität ihrer Risikoeinschätzung weiter eingeschränkt werden. Vor allem bei deutschen Banken sind bislang eigene, interne Modelle beliebt. Treiber der künftig höheren Eigenkapitalunterlegung ist der neue Output-Floor. Dabei handelt es sich um eine Mindestkapitalanforderung auf Basis des Standardansatzes. Dieser schränkt, nach schrittweiser Einführung bis zum Jahr 2027, die Ermittlung der risikogewichteten Aktiva (RWA) bei internen Ansätzen auf 72,5 % ein. Das heißt, dass die Eigenkapitalersparnis durch die Verwendung interner Modelle gedeckelt ist – auch wenn das interne Modell ein niedrigeres Risiko vorsieht. Unterm Strich bedeutet das: Banken in der europäischen Union werden durch Basel IV somit durchschnittlich 12,9 % mehr Eigenkapital vorhalten müssen als bisher.

Vor allem das bislang eher risikoarme deutsche Baufinanzierungsgeschäft erscheint durch den Output-Floor bedroht. So erhöht sich in der privaten Baufinanzierung das durchschnittliche Risikogewicht. Für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) dürfte es außerdem schwieriger werden, eine passende Finanzierung zu erhalten. Dazu führt vor allem die beabsichtigte Streichung des sogenannten KMU-Unterstützungsfaktors. Diese dürfte zu erhöhten Eigenkapitalanforderungen und einer restrikti-

veren Kreditvergabe mit geringeren Volumina als zuvor führen. Hinzu kommt, dass gemäß Basel IV der aktuelle Marktwert anstatt des Beleihungswertes als Grundlage für die Kreditvergabe genommen wird. Dies verteuert Darlehen, da der Marktwert derzeit deutlich über dem Beleihungswert liegt.

Die Aussage, dass europäische Institute im internationalen Wettbewerb gerade gegenüber US-amerikanischen Banken benachteiligt sind, ist durchaus gerechtfertigt. Allerdings sind bei Immobilienfinanzierungen grenzüberschreitende Finanzierungen noch recht selten. In der Immobilienfinanzierung läuft das Geschäft in den USA im Wesentlichen über die staatlich gestützten und kontrollierten Förderbanken Fannie Mae und Freddie Mac. Zusätzlich werden Kreditrisiken häufiger ausgelagert und verbrieft am Kapitalmarkt angeboten. Dies ist ein entscheidender Vorteil für US-Banken, da sie die Risiken aus der Immobilienfinanzierung nicht in der eigenen Bilanz halten und somit kein Eigenkapital in diesem Bereich vorhalten müssen. Aktuell wird diskutiert, welche Mittel die europäischen Banken trotz verschärfter Vorschriften ausnutzen können, um im internationalen Wettbewerb konkurrenzfähig zu bleiben.

Die Auswirkungen von Basel IV auf einzelne Banken sind aber aufgrund der anonymisierten Datensätze der Aufsichtsbehörden nicht prognostizierbar. In Deutschland wird die Immobilienfinanzierung primär über das klassische Bankengeschäft abgewickelt. Inwiefern ein Ausweichen auf Finanzierungen über den Kapitalmarkt als Reaktion auf Basel IV stattfindet, bleibt allerdings abzuwarten. Für kleinere und mittlere Unternehmen scheint dies zunächst keine gangbare Alternative darzustellen.

Fest steht: Die Änderungen werden sich sowohl auf den institutionellen als auch auf den Retail-Kundenbereich auswirken, da sich die Banken mit steigenden Kapitalkosten konfrontiert sehen. Inwiefern die Kosten an den Endkunden weitergegeben werden, bleibt abzuwarten. Das BF. Quartalsbarometer verdeutlicht die Stimmung sowie die Erwartungen der Finanzierer.



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 | 2020

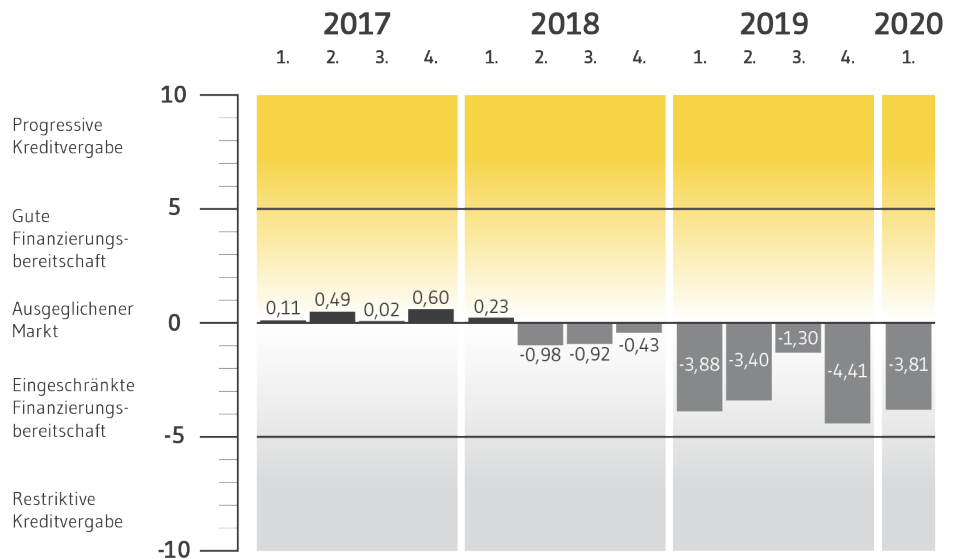
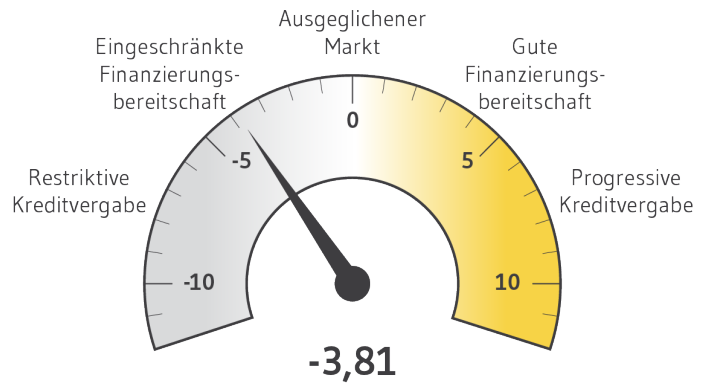
Barometerwert mit leichter Verbesserung

Nachdem der Wert des BF.Quartalsbarometers annähernd das gesamte Jahr 2019 in einem deutlich negativen Bereich lag, sieht es zu Beginn dieses Jahres nicht besser aus. Der Barometerwert stieg zwar um 0,6 Punkte, liegt aber immer noch bei -3,81 Punkten und damit auf Höhe von vor einem Jahr.

Die momentane Stimmung wird maßgeblich von der Einschätzung der aktuellen Lage sowie der Liquiditätskosten beeinflusst. Ein weiteres Abfallen des Barometerwertes wird durch die bessere Beurteilung der Margen sowie größere Kredite im Vergleich zum Vorquartal verhindert.

In der mittelfristigen Betrachtung wird ersichtlich, dass sich der Barometerwert unabhängig von kleinen Aufschwüngen sukzessive in den negativen Bereich bewegt hat und dort bis auf Weiteres verbleibt.

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

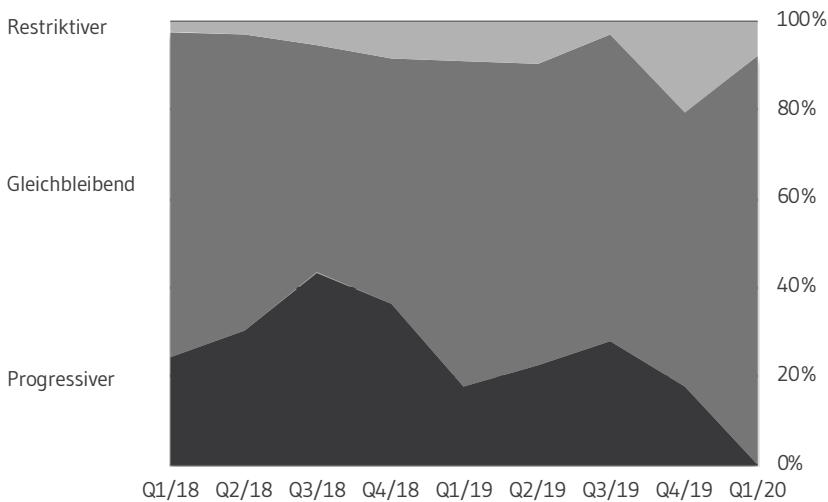


Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

92 % der Experten schätzen die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt gleichbleibend ein. Ein höherer Wert konnte in dieser Kategorie seit Erhebungsbeginn nicht registriert werden. Ebenfalls ein Novum und zeitgleich ein deutliches Signal aus dem

Markt: es gibt keinen Panelteilnehmer, der die gegenwärtigen Bedingungen progressiver als im Vorquartal einschätzt. Die Zustimmung der restriktiveren Einschätzung fällt um rd. 13 pp auf 8 % zurück.

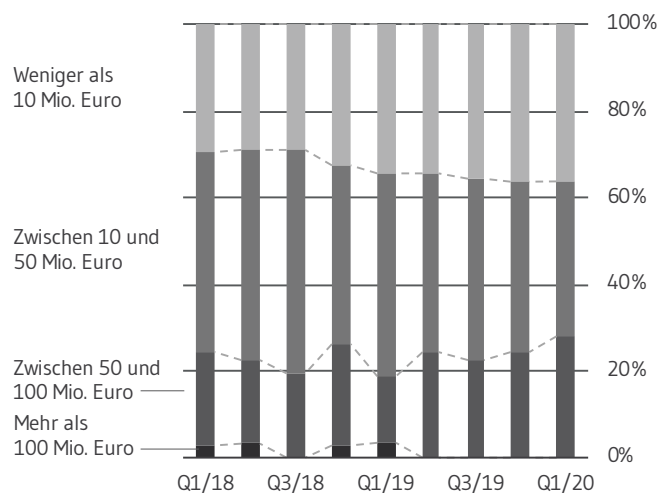
Finanzierungsbedingungen im Vergleich zum Vorquartal (jeweilige Einschätzungen im Vergleich zum Vorquartal)



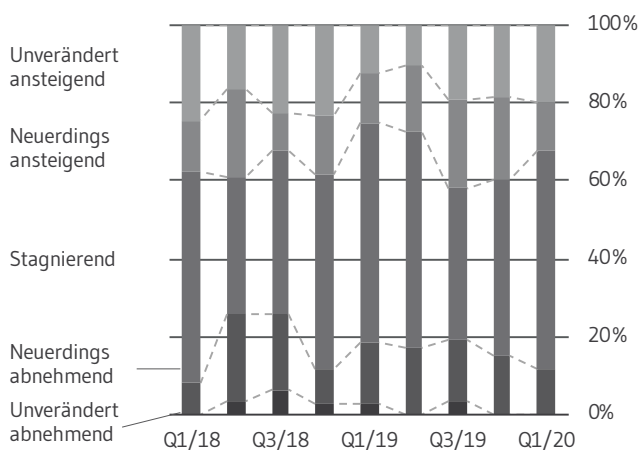
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Mit 56 % (+10,5 pp) gehen über die Hälfte der Experten von einer stagnierenden Neugeschäftsentwicklung aus. Tendenziell nimmt das Neugeschäft weniger stark ab (12 %; -3,2 pp), es steigt aber auch weniger stark an (-7,4 pp). Unterm Strich nimmt mit einem Anteil von 32 % für rund ein Drittel der Teilnehmer das Neugeschäft aber dennoch insgesamt zu.

Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



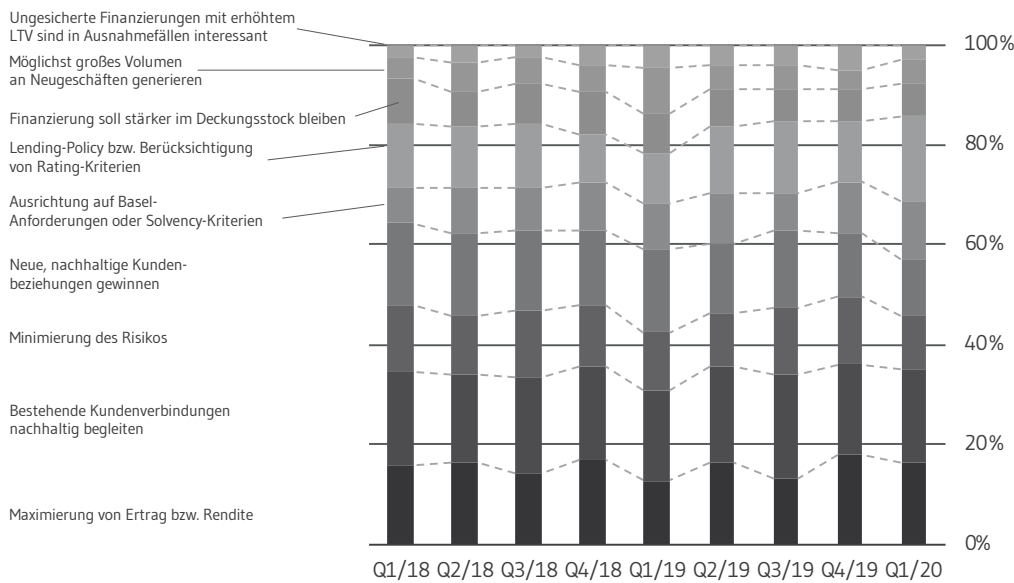
Kreditvolumen von bis zu 10 Mio. Euro und zwischen 10 und 50 Mio. Euro liegen hinsichtlich ihrer Bedeutung (je 36 %) gleich auf. Deutlich wird in diesem Quartal, dass Tranchen zwischen 50 und 100 Mio. Euro Anteile hinzugewinnen konnten (+3,8 pp auf 28 %). Sehr große Darlehen über 100 Mio. Euro haben hingegen keine Bedeutung.

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Die größte Zustimmung erfährt traditionell die Begleitung bestehender Kundenverbindungen (19,0 %, +1,0 pp). Auf Platz 2 und damit drei Plätze höher als im Vorquartal rangiert mit 17,1 % bzw. einem Zugewinn von 4,9 pp das Motiv Lending Policy/ Berücksichtigung von Rating-Kriterien. Auch die Ausrichtung auf Basel-Anforderungen gewann zwei Plätze (aktuell Rang 4 mit 11,4 %).

Die Maximierung von Ertrag und Rendite (ehem. Platz 1, nun Platz 3) sowie die Minimierung des Risikos (ehem. Platz 3, nun Platz 6) verlieren an ihrer klassischen Bedeutung. Es bleibt abzuwarten, ob die Finanzinstitute auch künftig stark mit den an sie gestellten Anforderungen und Regularien beschäftigt sein werden oder ob dies nur eine Momentaufnahme ist.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*



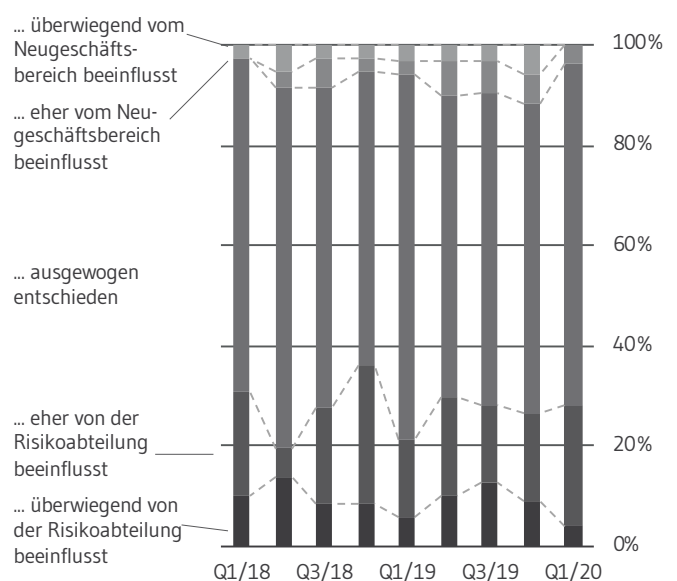
* Mehrfachnennungen sind möglich

Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Die Entscheidung über die Kreditvergabe wird wie gewohnt mehrheitlich in einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Neugeschäftsbereich und Risikoabteilung getroffen (68,0 %; +6,2 pp).

Tendenzen und Verschiebungen sind in den übrigen Kategorien zu erkennen. Die Risikoabteilung (28,0 %; +1,5 pp) besitzt gegenüber der Neugeschäftsabteilung (4,0 %, -7,8 pp) einen deutlichen Bedeutungsvorsprung. Dies wird anhand der aktuellen Anteilsverschiebungen nochmals deutlich.

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...



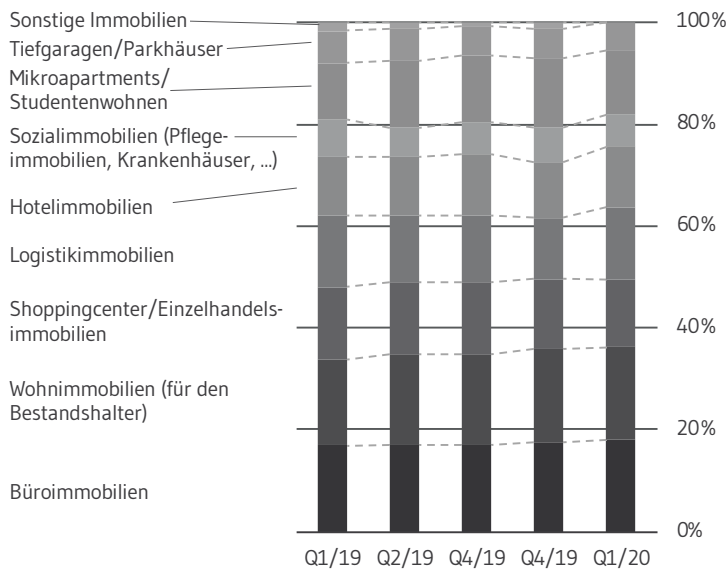
Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Die bedeutendsten Bestandssegmente sind unverändert Wohn- und Büroimmobilien (je 18,1 %). Den größten Sprung nach vorne von Rang 5 auf Rang 3 kann das Logistiksegment mit +2,2 pp auf 14,2 % verzeichnen (siehe Säulendiagramm).

Institutsbasiert geben knapp 75 % an, Logistikimmobilien zu finanzieren (siehe Tabelle).

Auch in der Projektentwicklung sind die Segmente Büro und Wohnen – also Core-Immobilien – traditionell vorne angesiedelt. Die Nachfrage nach Logistikimmobilien kommt aber auch hier zum Ausdruck: mit einem Plus von 2,0 pp und Rang 5 (siehe Säulendiagramm). Rund zwei Drittel der befragten Institute finanzieren Logistikimmobilien als Projektentwicklung (siehe Tabelle).

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



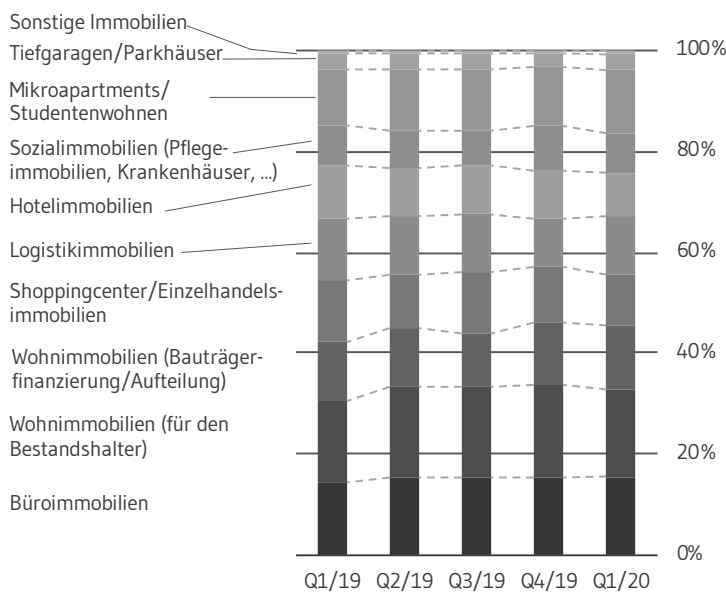
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	95,8 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	95,8 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	70,8 %
Logistikimmobilien	75,0 %
Hotelimmobilien	62,5 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	33,3 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	66,7 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	29,2 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 95,8 % 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**

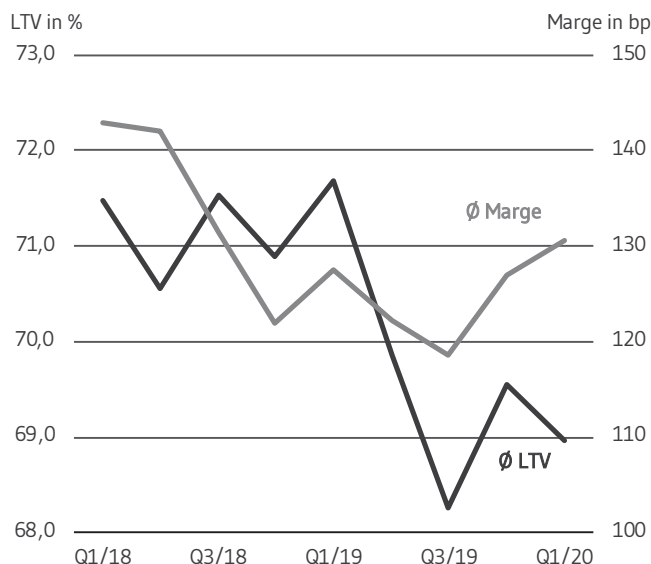
Segment	Anteil
Büroimmobilien	87,0 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	95,7 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	69,6 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	56,5 %
Logistikimmobilien	65,2 %
Hotelimmobilien	47,8 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	43,5 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	69,6 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	17,4 %
Sonstige Immobilien	4,3 %

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 87,0 % 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

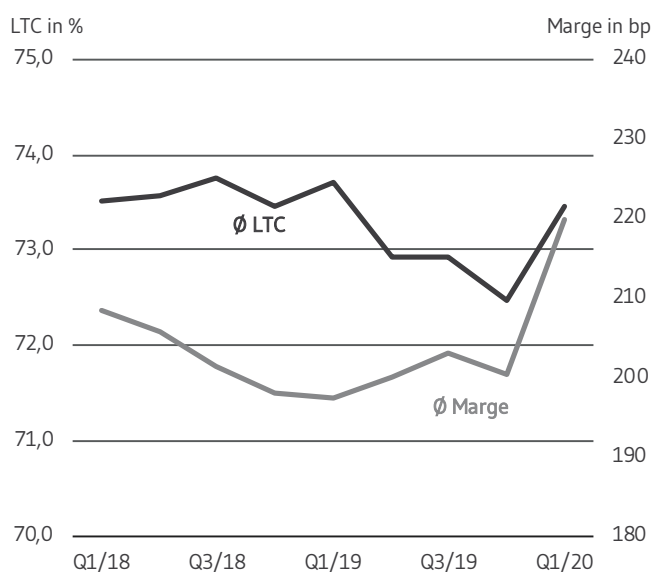


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei rund 69 % (-0,6 pp). Die durchschnittlichen LTV der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen rund 62 und 76 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 55 bis 250 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt rund 131 Basispunkte (Q4/2019: 127 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 99 und 167 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



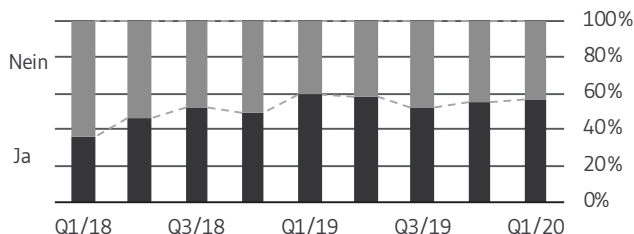
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 50 % und einem Maximum von 100 %. Im Mittel beträgt der LTC 73,4 % (+0,9 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen rund 69 und 82 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 75 und 500 bp. Die Durchschnittsmarge liegt bei 220 bp und damit deutlich über der des Vorquartals (Q4/2019: 201 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 199 und 240 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 Nachfrage nach alternativen Finanzierungsinstrumenten hat in den letzten beiden Jahren deutlich zugenommen. Im Vergleich zum Vorquartal hat sich quasi keine Veränderung ergeben (+/-0,1 %), sodass weiterhin 56 % die Frage bejahen.

Mezzanine-Kapital wird mit 36 % am häufigsten als alternative Finanzierungsform genannt. Nachrangige oder unbesicherte FK-Instrumente legen deutlich um 6,4 pp auf 19,4 % zu und liegen hinter Eigenkapital (22 %) auf Rang 3.

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark genutzt?*

Finanzierungsform	Q4/19	Q1/20
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/„Whole-Loan“-Strukturen)	6,5 %	5,6 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	13,0 %	19,4 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	37,0 %	36,1 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	26,1 %	22,2 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	17,4 %	13,9 %
Andere Instrumente	0,0 %	2,8 %

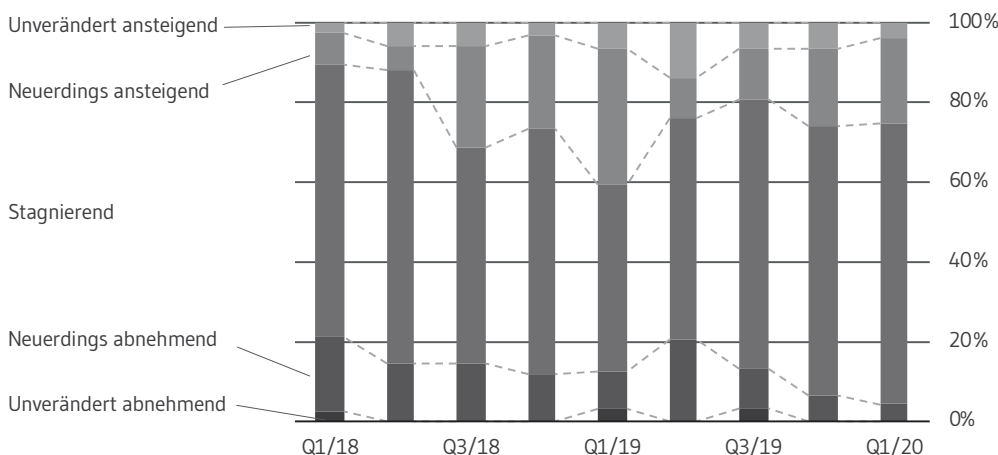
* Mehrfachnennungen sind möglich

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten am Markt entwickelt?

Aktuell geben über 70 % der Experten an, dass die Liquiditätskosten stagnieren. Bereits im letzten Quartal kamen die Kategorien neuerdings und unverändert abnehmend nur noch auf 6,5 % der Stimmen. Dieser Anteil ist aktuell mit 4,2 % noch

einmal kleiner geworden. Dem gegenüber steht ein nahezu unverändert hoher Anteil von 25 % (-0,8 pp) an Antworten, welche von neuerdings und unverändert ansteigenden Refinanzierungsaufschlägen ausgehen.

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„Mit welchen Mechanismen verhindern Sie, ausgehend von der aktuellen Niedrigzinsphase, dass bei einem Zinsanstieg Kredite notleidend werden, weil sie aus dem Cashflow nicht mehr bedient werden können?“

Die Zinsen beschäftigen die Finanzmärkte und insbesondere den stark durch Fremdkapital finanzierten Immobilienmarkt seit jeher. Allerdings ist die Dauer und das Ausmaß der aktuellen Niedrigzinsphase beispiellos. Zinsen sind, wenn sie so niedrig sind wie gegenwärtig, selbstverständlich ein Segen für den Immobilienmarkt, da sie eine günstigere Finanzierung ermöglichen. Infolge dessen sind u. a. auch die Kaufpreise in den letzten Jahren in sämtlichen Segmenten angestiegen. Die Zinsen können aber gleichwohl auch ein Fluch sein. Und zwar genau dann, wenn die Kaufpreise und die Erlöse aus Vermietungen ausgereizt sind und die Zinsbelastung wieder ansteigt. Wie steuern die Finanzierer durch dieses Szenario, welches im schlimmsten Fall den Ausfall des Schuldners bedeutet, der Zins und Tilgung aus seinem Cashflow nicht mehr bestreiten kann?

Die häufigsten Begriffe, welche in diesem Zusammenhang von den Experten aufgeführt werden, sind die interest service cover ratio (ISCR), Covenants, Kapitaldienstfähigkeit, Zinsbindung und die debt service cover ratio (DSCR). Gerade der letztgenannte DSCR, also der Kapitaldienstdeckungsgrad, besitzt eine zentrale Bedeutung, da er beschreibt, wie die Einnahmen des Schuldners im Verhältnis zu Zins und Tilgung stehen. „Bis zum Ende der Zinsbindung muss der Kredit so getilgt sein, dass mit Annuität von 7 % ein DSCR von 120 % ohne Inflationsanpassung möglich ist“, beschreibt ein Teilnehmer den Ansatz seines Instituts.

In Bezug auf die Kapitaldienstfähigkeit werden mehrheitlich Werte von 5 bis 7 % genannt, in ersten Prüfphasen werden auch 8 % in Ansatz gebracht. Bei den Laufzeiten wird ausnahmslos von möglichst langfristigen Zinsbindungen (gerne 20 bis 25 Jahre) und Festzinsvereinbarungen gesprochen.

Eine weitere Möglichkeit, Sicherheiten aufzubauen, stellen die Covenants dar. Die Finanzierer knüpfen Kreditzusagen folglich z. B. an Eigenkapitalquoten, Rentabilitätskennzahlen oder Cashflows der Immobilien. „Querhaftungen im Bestandsportfolio des Kreditnehmers“ sowie das Heranziehen „solventer Bürgen/Mitschuldner für die kalkulatorische Unterdeckung“ können weitere Mittel sein.

Darüber hinaus wird auf nachhaltige Cashflows (inkl. Zinsänderungsrisiken) geachtet, um einen ebenso nachhaltigen Zinssatz abzubilden. Den Mietansätzen kommt hierbei eine zentrale Bedeutung zu. Geachtet wird nicht nur auf LTC/LTV, sondern auch auf angemessene Faktoren, zu denen die Objekte erworben werden sollen.

Wir danken Ihnen herzlich für die rege Teilnahme.

Zusatzfrage – Auswirkungen von Basel III/IV

Spüren Sie aktuell Auswirkungen von Basel III/IV auf das Immobilienfinanzierungsgeschäft und wenn ja, wie äußern sich diese?

Die Basel-Vorschriften regulieren das Bankenwesen in Bezug auf die Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen. Sie sollen das Finanzsystem in Krisenzeiten stabilisieren. Für risikoreichere Finanzierungen bzw. Objekte ist entsprechend mehr Eigenkapital zu vorzuhalten (Stichwort: Risk-Weighted-Assets (RWA)). Inwiefern sich die Umsetzung auf das Finanzierungsgeschäft auswirkt, haben wir mit Hilfe unserer Experten in einer Sonderfrage ergründet.

Das Stimmungsbild war dabei zweigeteilt. Knapp die Hälfte der Teilnehmer sieht aktuell „keine spürbare Veränderung“. Der etwas größere Anteil kann hingegen einen Einfluss der Basel-

Vorschriften in der Praxis feststellen, wodurch dem Eigenkapital in seiner Bewirtschaftung eine besondere Bedeutung zukäme. Es kommt zu einer „kalkulatorischen Verteuerung, die nicht oder nur sehr eingeschränkt über Margenerhöhungen ausgeglichen werden kann“, fasst ein Experte seine Einschätzung stellvertretend für andere Finanzierer zusammen. Ferner würden die Banken beim Neugeschäft selektiver agieren und bei Projektentwicklungen zurückhaltender vorgehen.

Ein Teilnehmer hält aber auch dagegen und meint, dass er die Auswirkungen im Wettbewerb kaum spüre, da sich die Margen sonst deutlicher nach oben bewegen müssten.

Methodik und Panelstruktur

Wie werden die Daten des BF.Quartalsberichtes 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

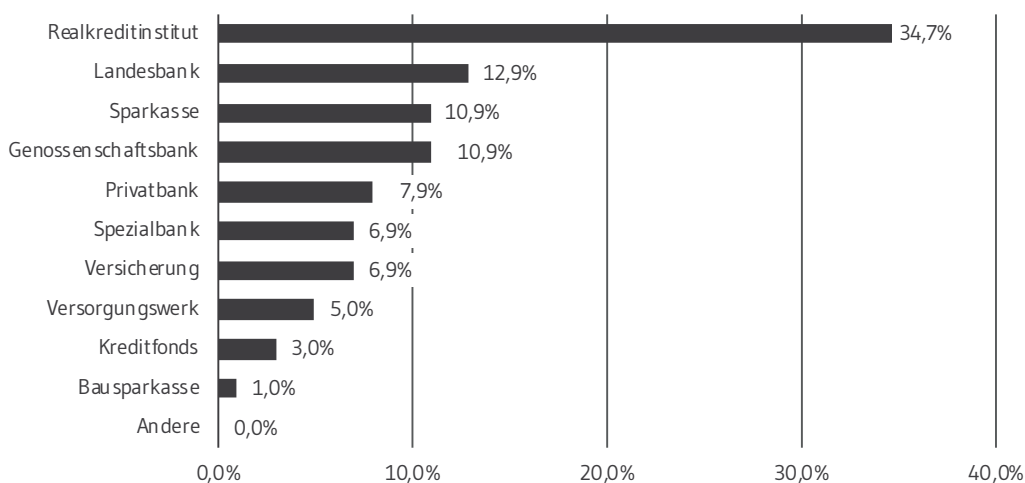
Die Struktur des Expertenpanels

Zur Ermittlung des BF.Quartalsbarometers wurden insgesamt rund 110 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



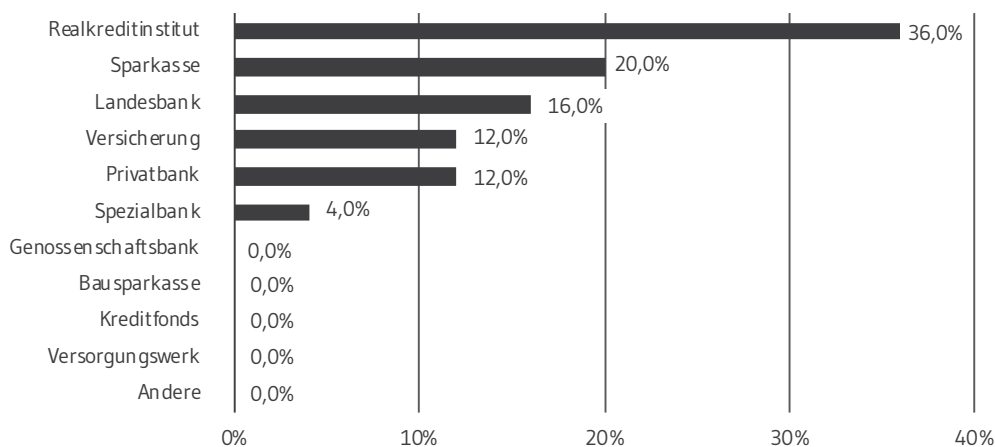
Der Rücklauf im ersten Quartal 2020

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 25 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind die Realkreditinstitute (36 %), gefolgt von Sparkassen (20 %) und Landesbanken (16 %).

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:
 April 2020

Montag, 10. Februar 2020, 09:00 Uhr