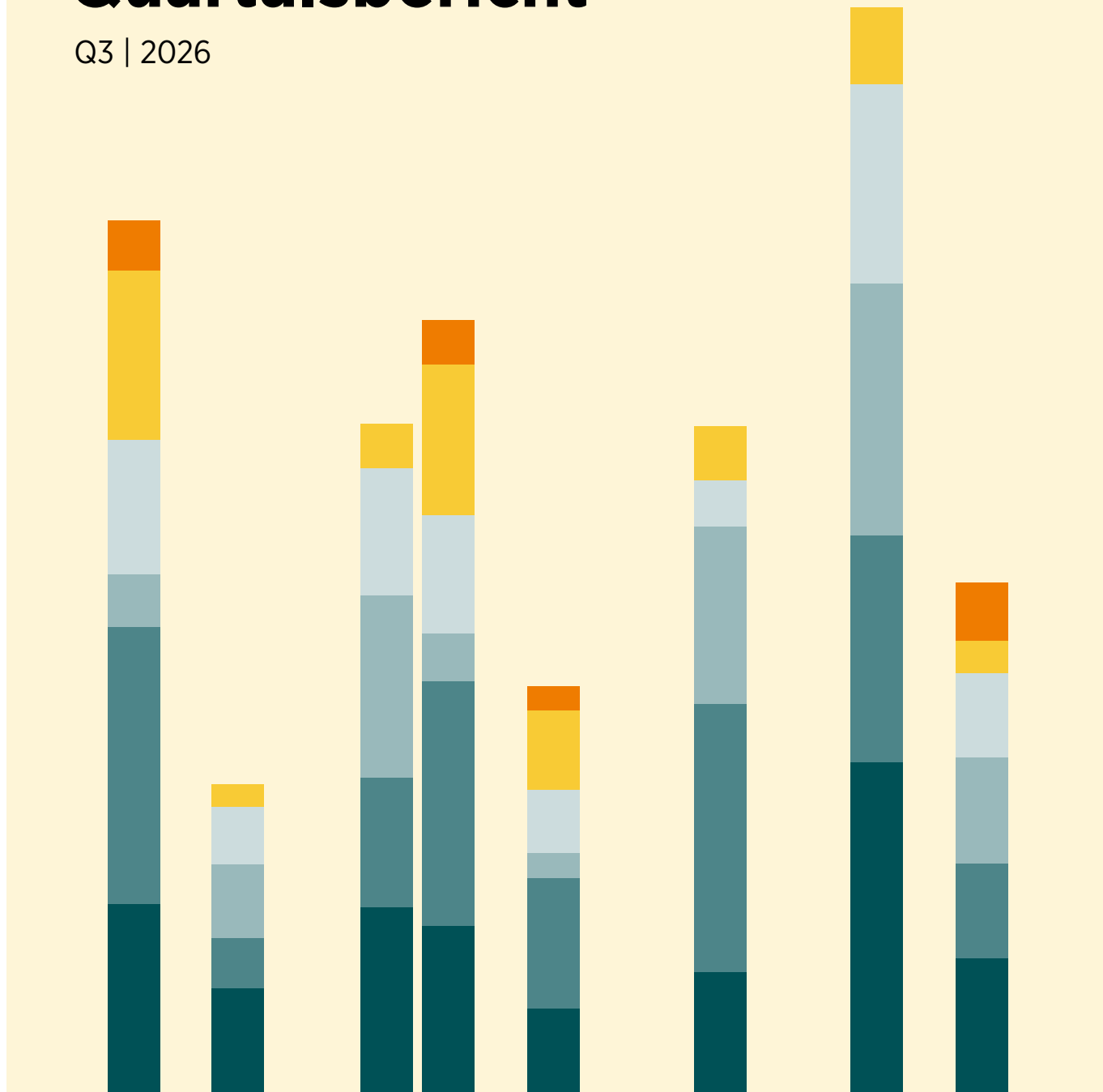


Quartalsbericht

Q3 | 2026



Vorwort

Stimmung verbessert, Rahmenbedingungen verschärft

Das BF.Quartalsbarometer hat sich deutlich erholt, bleibt aber im negativen Bereich. Seit Ende der Befragung sind Zinsen und politische Unsicherheit wieder gestiegen. Höhere Realzinsen und regulatorische Risiken könnten die Erholung bremsen.

Der BF.Barometerwert steigt im dritten Quartal von -25,97 auf -12,30 Punkte. Die Stimmung hat sich damit deutlich erholt, bleibt aber im negativen Bereich. Allerdings endete die Befragung bereits am 8. September.

Seitdem hat sich das Umfeld erneut verändert. Das geopolitische Bild ist gemischt: Hoffnungen auf neue Gespräche zwischen den USA und dem Iran sowie höhere saudische Ölexporte durch die Straße von Hormus haben den Ölpreis zuletzt etwas gedrückt. Gleichzeitig hat sich die Lage im Jemen verschärft. Die Huthi greifen saudische Infrastruktur an und bedrohen mit dem Bab al-Mandab einen weiteren wichtigen Transportweg am Roten Meer. Energiepreise und Inflation bleiben damit ein Risiko für die Weltkonjunktur.

Für die Immobilienfinanzierung wiegt die Zinsentwicklung besonders schwer. Die EZB erhöhte unmittelbar nach Ende unserer Befragung ihre Leitzinsen um 25 Basispunkte, wenige Tage später folgte die US-Notenbank. Gegen den höheren Ölpreis hilft aber auch eine Leitzinserhöhung nicht. Zugleich sind auch die Realzinsen gestiegen. Eine Rückkehr zu den Finanzierungskosten vor der Iran-krise ist daher auch bei sinkender Inflation kaum zu erwarten. Die Bundesbank sieht zugleich schwächeres Wachstum und erhöhten Inflationsdruck. Ob es weitere Leitzinserhöhungen gibt, ist lässt sich derzeit kaum absehen.

Auch die politische Lage in Deutschland hat sich verändert. Das Wahlergebnis in Sachsen-Anhalt war am Ende der Befragung bereits bekannt, die Ergebnisse in Berlin und Mecklenburg-Vorpommern noch nicht. Die Verluste von CDU und SPD erhöhen den Druck auf die Bundesregierung. Ob dies die dringend erforderlichen Reformen bei Rente, Gesundheit und Pflege erleichtert oder weitere Kompromisse erzwingt, ist offen.

Für die Immobilienwirtschaft ist vor allem Berlin relevant. Die Linke wurde dort stärkste Kraft und will die Vergesellschaftung großer Wohnungsunternehmen vorantreiben. Berlin gehört für internationale Investoren zu den wichtigsten deutschen Immobilienstandorten. Die regulatorische Unsicherheit am Berliner Wohnungsmarkt macht damit für internationale Investoren Investitionen auch in anderen Teilen Deutschlands unattraktiv.

In Summe ist das kein Stimmungsaufheller für die Immobilienwirtschaft. Auf sinkende Zinsen sollte in naher Zukunft wohl niemand setzen. Aber der Immobilienmarkt war schon immer zyklisch. Vielleicht kommt jetzt bald der ideale Zeitpunkt zum Investieren, bevor es wieder aufwärts geht.



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 | 2026

Die Stimmung unter den gewerblichen Immobilienfinanzierern hat sich im Verlauf des dritten Quartals dieses Jahres wieder verbessert. Das BF.Quartalsbarometer weist Ende September eine Höhe von minus 12,30 Punkten auf (siehe Abbildung 1). Im Vergleich zum Vorquartal ist dies ein deutlicher Anstieg um 13,67 Punkte. Zwar ist damit die Stimmung noch nicht wieder so positiv wie im ersten Quartal, aber die gewerblichen Immobilienfinanzierer sind deutlich optimistischer geworden. Die grundlegende Befragung fand vom 31. August bis 8. September statt – Aspekte nach diesem Datum spiegeln sich nicht in den Aussagen der Befragten wider.

Im vergangenen Quartal wurde die Stimmungseintrübung im Wesentlichen als Folge des anhaltenden Irankriegs und der

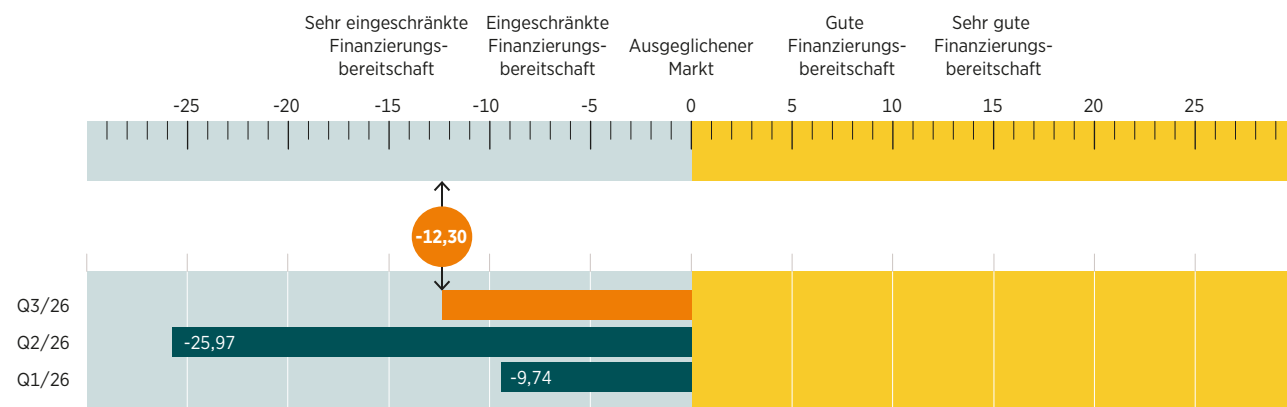
deutlich wahrnehmbaren gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen gesehen. Der Krieg hält aktuell weiter an. Insofern zeigt sich damit bei den gewerblichen Immobilienfinanzierern etwas, was auch in der gegenwärtigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie in der Stimmung der Wirtschaft insgesamt zum Ausdruck kommt – eine gewisse Robustheit. Die geopolitische Lage hatte in den vergangenen Monaten weniger Einfluss auf die Stimmung der gewerblichen Immobilienfinanzierer.

Über das Vorquartal hinaus zeigt sich allerdings, dass die Stimmungserholung nur langsam voranschreitet. Rückblickend auf die vergangenen zwölf Monate geben immer noch 60 Prozent der Befragten an, dass sich die Stimmung verschlechtert hat (siehe Abbildung 2).

Abb. 1

BF.Quartalsbarometer

Indexwert in Punkten



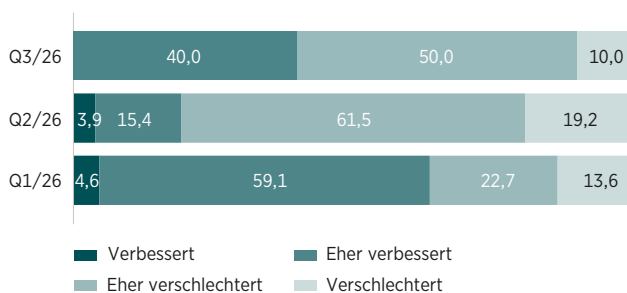
Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG

Abb. 2

Entwicklung der Stimmung im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung in den vergangenen zwölf Monaten

Anteil der Befragten in %

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG



Aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt

Im Verlauf des dritten Quartals hat sich die Lage am Finanzierungsmarkt nach Einschätzung der Befragten stabilisiert. Während Ende Juni noch fast die Hälfte eine Verschlechterung der Finanzierungsbindungen im Vergleich zum Vorquartal gegeben sahen, sind nun 80 Prozent der Ansicht, dass die Bedingungen unverändert sind (siehe Abbildung 3). Damit ist die Einschätzung sogar noch etwas positiver als im ersten Quartal. Unter Umständen verschlechtert sich das Bild im kommenden Quartal allerdings wieder. Zuletzt hatte die Europäische Zentralbank die Leitzinsen erhöht. **Außerdem geht nun mit 75 Prozent ein noch größerer Anteil der Befragten davon aus, dass Ende des Jahres die Zinsen bei Finanzierungen mit zehnjähriger Zinsbindung im Vergleich zum gegenwärtigen Niveau höher sein werden.**

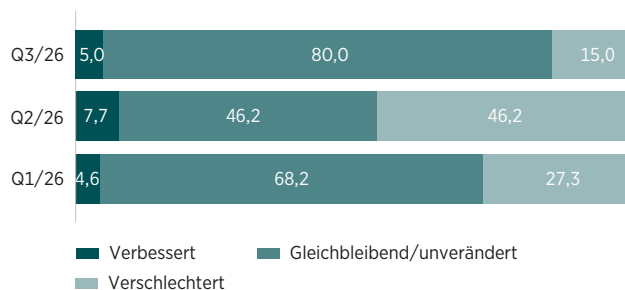
Eine leichte Verbesserung gibt es ebenfalls bei der Entwicklung der Non-Performing-Loans (NPL) her. Der Anteil der Befragten, die eine Erhöhung der Quote in den vergangenen drei Monaten gegeben sehen, hat sich etwas verringert, und zwar von 31 auf 25 Prozent (siehe Abbildung 4). Bei der Hälfte hat sich die Quote nicht verändert. Im Durchschnitt hat sich damit die Wahrscheinlichkeit für NPLs minimal verringert.

Abb. 3

Entwicklung der aktuellen Finanzierungsbedingungen am Markt im Vergleich zu den letzten Quartalen

Anteil der Befragten in %

Quelle: Handelsblatt Research Institute/BF.direkt AG



75 %

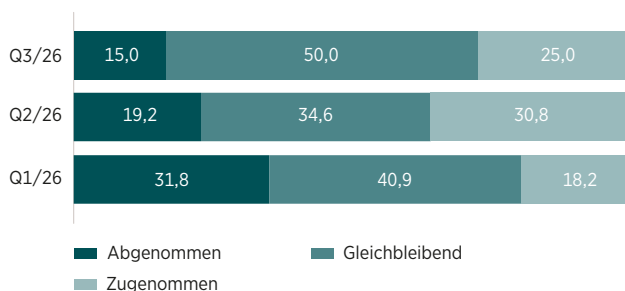
der Befragten erwarten, dass bis Ende 2026 die Zinsen bei Finanzierungen mit zehnjähriger Zinsbindung zum gegenwärtigen Niveau ansteigen.

Abb. 4

Entwicklung der Quote der Non-Performing-Loans im vergangenen Quartal

Anteil der Befragten in %;
Differenz zu 100 Prozent: „Weiß nicht/ keine Angabe“

Quelle: Handelsblatt Research Institute/BF.direkt AG



Ein sehr heterogenes Bild zeigt sich weiterhin bei der Einschätzung der aktuellen Wettbewerbssituation, die sich im Vergleich zum Vorquartal so gut wie gar nicht verändert hat. Aktuell sehen 45 Prozent der Befragten keine Veränderung zum Vorquartal gegeben (siehe Abbildung 5). Damit sieht immer noch mehr als die Hälfte eine Veränderung der Wettbewerbssituation. Weiterhin herrscht Uneinigkeit darüber, wie sie sich verändert hat. Allerdings ist mit 30 Prozent der Anteil derjenigen, die eine Zunahme wahrnehmen, etwas höher.

Eine weitere Zunahme gibt es zum Ende des dritten Quartals bei der Nachfrage nach alternativen Finanzierungsinstrumenten im Vergleich zum klassischen Bankdarlehen. **So geben nun 35 Prozent der Befragten – und damit etwas mehr als noch im zweiten Quartal – an, dass diese gegenüber dem Vorquartal zugenommen hat.** Die Zunahme zeigte sich dabei besonders bei eigenkapitalähnlichen Finanzierungsformen wie Genussrechten oder stillen Beteiligungen sowie Real Estate Private Equity (z. B. Eigenkapital durch Joint-Venture-Partner) (siehe Abbildung 6).

€ **35 %**

der Befragten geben an, dass **alternative Finanzierungsinstrumente im Vergleich zum klassischen Bankdarlehen seit dem vergangenen Quartal stärker nachgefragt werden.**

Abb. 5

Entwicklung der Wettbewerbssituation im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung im Vergleich zu den letzten Quartalen

Anteil der Befragten in %

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG

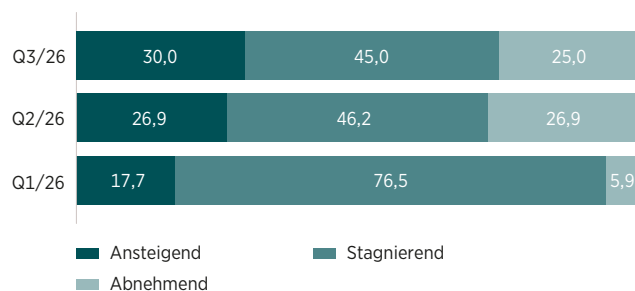


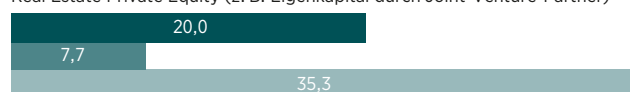
Abb. 6

Alternative Finanzierungsformen, die derzeit stärker nachgefragt werden

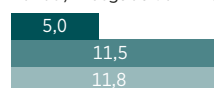
Anteil der Befragten in %; Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG

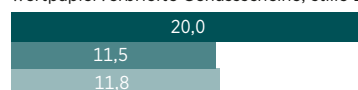
Real Estate Private Equity (z. B. Eigenkapital durch Joint-Venture-Partner)



Fremdkapitalähnliche Formen (FK-Mezzanine, Wandel- und Optionsanleihen, nachrangige Darlehen, Einbringung in Fonds / Ausgabe von Aktien)



Eigenkapitalähnliche Formen (EK-Mezzanine, Genussrechte, wertpapierverbriefte Genussscheine, stille Beteiligungen)



Forward Deals / Commitments (oder eher Cashflow-Planung statt Finanzierungsmittel)



■ Q3/26 ■ Q2/26 ■ Q1/26

Entwicklung des Neugeschäfts

Die Stimmungsaufhellung am Markt, die in der aktuellen Entwicklung des BF.Quartalsbarometers zum Ausdruck kommt, wird im dritten Quartal auch durch die Entwicklung des Neugeschäfts getrieben. Im zweiten Quartal hatte noch fast ein Viertel der Befragten angegeben, dass dieses gegenüber dem Vorquartal abgenommen hat. Aktuell berichtet niemand mehr von einer solchen Entwicklung (siehe Abbildung 7). Die Mehrheit (65 Prozent) sieht eine Stagnation gegeben. Etwas mehr als ein Drittel der Befragten gibt sogar ein anziehendes Neugeschäft an.

Im Durchschnitt hat sich über alle Befragten hinweg damit das Neugeschäft im dritten Quartal sogar noch besser entwickelt als zu Beginn des Jahres. Der Fokus auf Absicherung und Risikovermeidung hat insofern etwas abgenommen.

Die Minimierung des Risikos bleibt aber der maßgebliche Schwerpunkt beim Neugeschäft (siehe Abbildung 8). Sie ist weiterhin der meistgenannte Aspekt mit nun sogar 80 Prozent, gefolgt von der Begleitung der Bestandskunden (75 Prozent) und damit noch vor der Gewinnung neuer Kunden (50 Prozent).

Es handelt sich dabei um die gleichen Top-3-Schwerpunkte wie im Vorquartal.

Abb. 7

Entwicklung des Neugeschäfts bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen im Vergleich zu den letzten Quartalen

Anteil der Befragten in %

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG

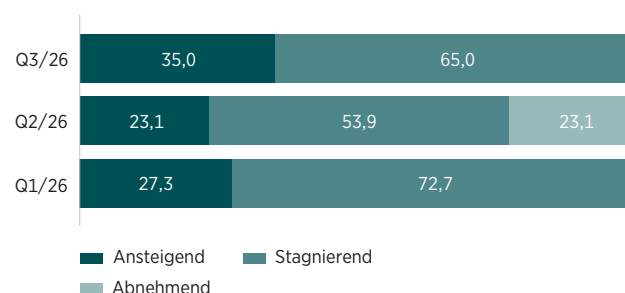
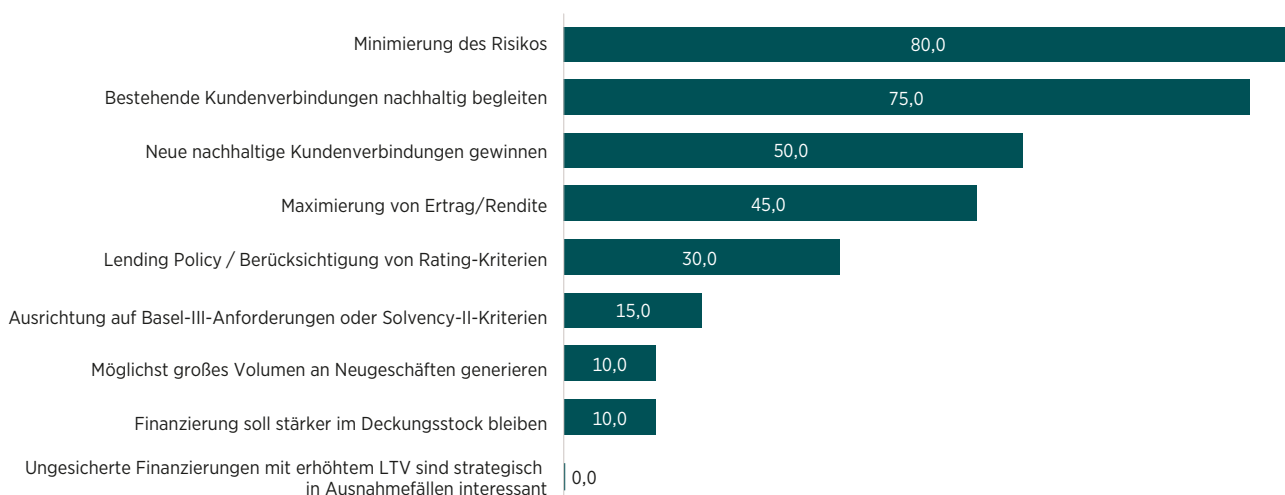


Abb. 8

Aktuelle Schwerpunkte beim Neugeschäft

Anteil der Befragten in %; Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG



Risikoabteilung oder Neugeschäftsbereich – wer hat bei der Kreditentscheidung das Sagen?

Einhergehend mit der besseren Entwicklung beim Neugeschäft gibt es ebenfalls ein minimal anderes Zusammenspiel der Risikoabteilung und des Neugeschäftsbereichs bei der Kreditentscheidung (siehe Abbildung 9). Die Rolle der Risikoabteilung hat sich leicht abgeschwächt. Zwar ist sie für zwei Fünftel der Befragten weiterhin eher die tonangebende Abteilung. Aber der Anteil derer, die einen ausgewogenen Einfluss beider Abteilungen gegeben sehen, hat zugenommen.

Beim durchschnittlichen Einzelgeschäft der gewerblichen Immobilienfinanzierung hat der Anteil der Größen von unter 10 Millionen Euro gegenüber dem Vorquartal etwas abgenommen (siehe Abbildung 10). Gleiches gilt allerdings auch für Einzelgeschäfte mit einer Größenordnung von 50 bis 100 Millionen Euro. Die Kreditvergabe konzentriert sich damit stärker auf Volumen zwischen 10 und 50 Millionen Euro. Das gesamte Durchschnittsvolumen verändert sich damit allerdings nahezu nicht.

Abb. 9

Welche Abteilung setzt sich bei der Kreditentscheidung durch?

Anteil der Befragten in %;
Differenz zu 100 %: „Weiß nicht / keine Angabe“

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG

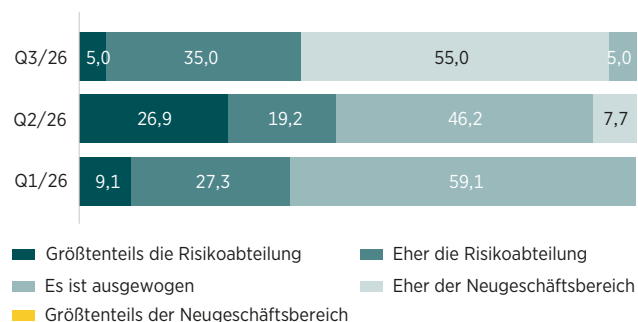
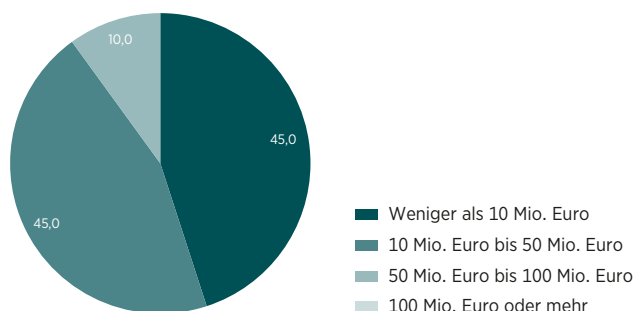


Abb. 10

Durchschnittliches Kreditvolumen der aktuellen Einzelgeschäfte

Anteil der Befragten in %; rundungsbedingte Differenz zu 100 %

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG



Welche Immobiliensegmente werden aktuell bevorzugt finanziert?

Mit diesen Summen werden – auch im dritten Quartal – in erster Linie Wohnimmobilien finanziert. Dieser Schwerpunkt zeigt sich abermals sowohl bei der Finanzierung im Gebäudebestand als auch bei der Projektentwicklung. Im Hinblick auf Investments in Bestandsgebäude geben nun alle Befragten an, dass dieses ein bevorzugtes Segment bei den Finanzierungen ihres Instituts ist (*siehe Abbildung 11*). Eine größere Rolle spielen ebenfalls Logistikimmobilien. Mikro-Apartments bzw. Studentenwohnungen fallen etwas in der Priorität zurück, sind aber immer noch bei der Hälfte der Befragten ein bevorzugtes Finanzierungssegment. Keine Beachtung finden aktuell Parkhäuser bzw. Tiefgaragen. Außerdem hat die Bedeutung von Hotel-, Einzelhandels- und Büroimmobilien gegenüber dem zweiten Quartal abgenommen.

Bei der Projektentwicklung gibt es in den Instituten von 70 Prozent der Befragten eine Präferenz für Wohnimmobilien, die für den eigenen Bestand vorgesehen sind (*siehe Abbildung 12*). Dazu kommen 45 Prozent, die bevorzugt Wohnimmobilien in Form einer Bauträgerfinanzierung als Investment finanzieren. Diese Anteile sind damit höher als noch im Vorquartal. Wie bei Bestandsgebäuden spielen auch bei der Projektentwicklung Mikro-Apartments bzw. Studentenwohnungen eine größere Rolle (50 Prozent). Sie liegen von der Bedeutung nun wieder vor Logistikimmobilien (35 Prozent). Im Vergleich mit dem ersten Quartal fällt außerdem noch eine abnehmende Bedeutung von Sozialimmobilien sowie eine leicht zunehmende Bedeutung von Büro- und Einzelhandelsimmobilien auf.

Abb. 11

Bevorzugt finanzierte Immobiliensegmente bei Investments in Gebäudebestand

Anteil der Befragten in %; Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG



Abb. 12

Bevorzugt finanzierte Immobiliensegmente bei der Projektentwicklung

Anteil der Befragten in %; Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG



Aktuelle Margen und LTVs/LTCs

Bei der Finanzierung im Gebäudebestand ergibt sich über alle Nennungen hinweg ein Durchschnittswert für die Marge von 156 bp. Dies sind 1,78 bp weniger als im zweiten Quartal. Werden die verschiedenen Immobilientypen separat betrachtet, zeigt sich nun mit einem Wert von 120,4 bp wiederum die geringste Durchschnittsmarge bei Wohnimmobilien (*siehe Abbildung 13*). Im dritten Quartal verlangen die gewerblichen Immobilienfinanzierer nun allerdings bei der Finanzierung von Supermärkten die höchste Marge mit im Schnitt 170 bp. Darüber hinaus verdeutlichen die dargestellten Bandbreiten der genannten Einzelwerte – über alle Typen sind es 80 bis 300 bp –, dass weiterhin zwischen den Instituten und Segmenten eine große Variationsbreite existiert.

Bei den jeweiligen Loan-to-Value-Werten (LTV) umfasst die gesamte Bandbreite im dritten Quartal die Werte von 55 bis 80 Prozent. Die untere Grenze fällt damit etwas größer aus. Der durchschnittliche LTV-Wert liegt hingegen mit einem Wert von 64,5 nahezu auf dem Niveau des Vorquartals. Hier weist weiterhin der Immobilientyp Logistikhalle nun mit 62,1 Prozent im Durchschnitt den geringsten LTV-Wert auf (*siehe Abbildung 14*). Wohnimmobilien liegen mit 69,2 Prozent weiterhin an der Spitze.

Bei den Finanzierungen von Projektentwicklungen wurden von den Befragten für ihre Institute auch im dritten Quartal durchweg höhere Werte genannt. Die durchschnittliche Marge liegt hier bei 273,2 bp, 3,83 bp mehr als im Vormonat. Größer fällt ebenfalls mit 100 bis 900 bp die Bandbreite der Einzelwerte aus. Im Bereich der Projektentwicklung verlangen die Institute im dritten Quartal weiterhin bei Bürogebäuden mit nun durchschnittlich 309,4 bp die höchste Marge. Am unteren Ende der Spanne liegen nun die Logistikimmobilien mit 210 bp.

Der durchschnittliche Loan-to-Cost-Wert (LTC) beläuft sich auf 67,9 Prozent. Wie bei den LTV-Werten fällt auch hier die Bandbreite deutlich kleiner aus als bei den Margen. Wiederum weisen Wohnimmobilien den größten LTC-Wert auf. Am unteren Ende der Bandbreite rangieren die Logistikhallen mit einer Durchschnittswert von 64,5 Prozent.

Abb. 13

Margen bei Bestandsinvestitionen und Projektentwicklung

Durchschnitt und Bandbreite der genannten Werte für die jeweiligen Immobilientypen in bp

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG

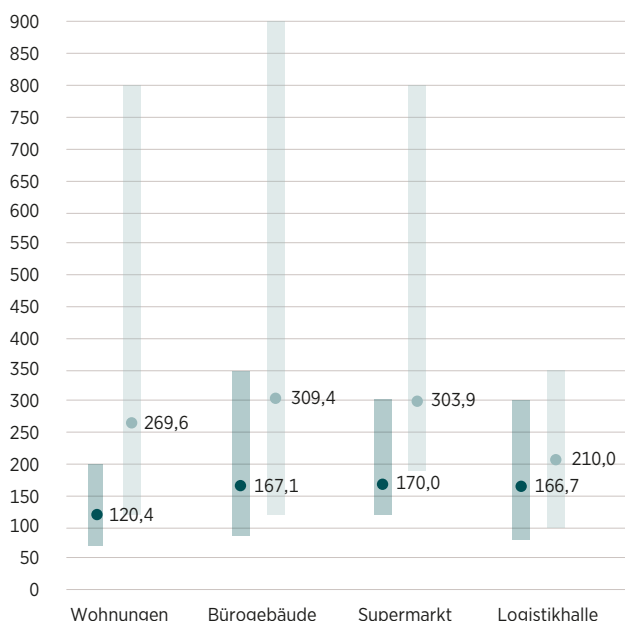
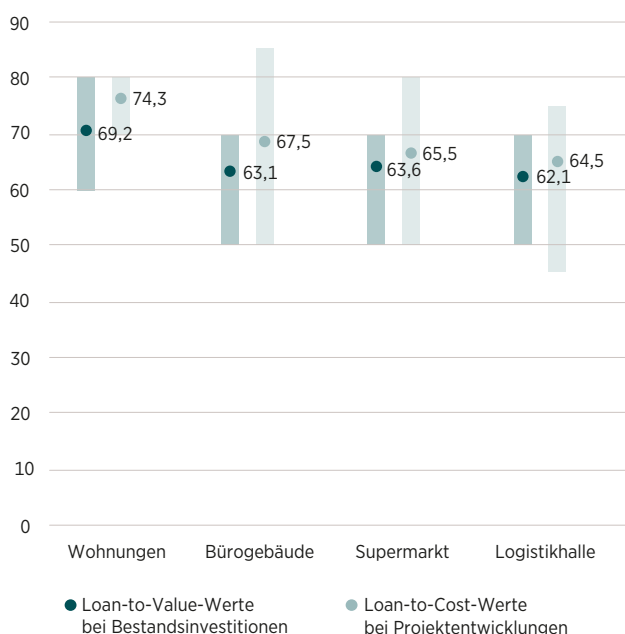


Abb. 14

LTV- und LTC-Werte

Durchschnitt und Bandbreite der genannten Werte für die jeweiligen Immobilientypen in %

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG



Interview



Prof. Dr. Steffen Sebastian
Lehrstuhl für Immobilienfinanzierung
(Real Estate Finance) – IREBS Institut
für Immobilienwirtschaft

Francesco Fedele
CEO – BF.direkt AG

Herr Fedele, Herr Professor Sebastian, wie stellt sich die aktuelle Lage am Markt für Immobilienfinanzierungen dar?

FEDELE: Die zentrale Herausforderung ist die hohe Unsicherheit. Vor einigen Monaten schien sich wieder eine gewisse Normalität einzustellen: Preise und Zinsen waren kalkulierbarer. Durch geopolitische Konflikte und wirtschaftspolitische Unsicherheiten ist dieses Vertrauen jedoch erneut erschüttert worden. Viele Investoren warten ab, weil sie die weitere Entwicklung von Zinsen, Konjunktur und Marktwerten kaum einschätzen können.

SEBASTIAN: Wir erleben mehr als das Ende der Niedrigzinsphase. Es ist ein grundlegender Paradigmenwechsel. Neben höheren Zinsen ist auch die politische und wirtschaftliche Sicherheit zurückgegangen. Investoren müssen sich darauf einstellen, dauerhaft unter deutlich größerer Unsicherheit zu entscheiden.

Über welchen Zeithorizont sprechen wir?

SEBASTIAN: Aus meiner Sicht über Jahrzehnte. Die Stabilität der vergangenen Jahrzehnte ist nicht mehr selbstverständlich. Seit Corona folgt eine Krise auf die nächste. Hinzu kommen geopolitische Veränderungen, die viele Beobachter als langfristig einschätzen.

Wie wirken sich geopolitische Konflikte konkret auf die Immobilienfinanzierung aus?

SEBASTIAN: Vor allem über Inflation und Zinsen. Wir stellen auch fest, dass die Realzinsen unabhängig von der Inflation gestiegen sind. Wir rechnen damit, dass dies von Dauer sein wird. Das bedeutet, dass die Zinsen auch bei niedriger Inflation nicht mehr auf das vorherige Niveau sinken werden. Gleichzeitig beobachten Investoren sehr genau, wie sich Deutschland wirtschaftlich entwickelt. Solange unklar ist, wie Reformen, Investitionen und Verschuldung zusammenwirken, bleiben viele Marktteilnehmer zurückhaltend. Sie fragen sich, welche Immobilien künftig gefragt sein werden und wie attraktiv der Standort Deutschland langfristig bleibt. Gleichzeitig steigen die Renditen für deutsche Staatsanleihen – und diese sind der Referenzzinssatz für alle langfristigen Finanzierungen.

Welche Herausforderungen sehen Sie derzeit besonders?

FEDELE: Das größere Thema ist aktuell nicht das Neugeschäft, sondern die Refinanzierungswelle. Viele Finanzierungen stammen aus einer Zeit völlig anderer Marktbedingungen. Deshalb müssen Bewertungen und Finanzierungsstrukturen an die heutige Realität angepasst werden. Wer darauf hofft, dass allein sinkende Zinsen die Probleme lösen, wird vermutlich enttäuscht werden. Und mit sinkenden Zinsen sollte in nächster Zeit ohnehin niemand rechnen.

Welche Immobiliensegmente erscheinen besonders attraktiv?

FEDELE: Wohnen in wachsenden Regionen bleibt aufgrund des anhaltenden Wohnraummangels attraktiv. Auch Logistik profitiert davon, dass Produktion und Lieferketten näher an die Verbraucher rücken. Zudem habe ich den Eindruck, dass hochwertige Büroimmobilien wieder stärker in den Fokus rücken und das sehr negative Bild der vergangenen Jahre etwas an Bedeutung verliert.

Worauf achten Finanzierer heute besonders?

SEBASTIAN: Lage und Qualität zählen wieder deutlich stärker. Das bedeutet aber auch, dass eine hochwertige Immobilie in einer guten Lage auch künftig finanzierbar und handelbar ist. Schwieriger wird es für Büroimmobilien in schwächeren Lagen und Städten mit begrenzter wirtschaftlicher Dynamik. Dort bleiben die Perspektiven deutlich herausfordernder.

Was können Eigentümer tun, um ihre Finanzierungsfähigkeit zu verbessern?

FEDELE: Vor allem Transparenz zeigen. Probleme offen anzusprechen und frühzeitig das Gespräch mit dem Kreditgeber zu suchen ist entscheidend. Wer realistische Lösungen anbietet und rechtzeitig handelt, verbessert seine Chancen erheblich. Auch bei Prolongationen sollte man mindestens 12 Monate vor Auslauf nach Lösungen suchen. Besser sind 18 Monate.

SEBASTIAN: Dem stimme ich zu. Einer der größten Fehler ist es, Schwierigkeiten zu lange zu verdrängen oder der Bank zu spät mitzuteilen. Erfolgreiche Sanierungen basieren auf Vertrauen. Dazu gehören heute häufig zusätzliches Eigenkapital, aber teilweise auch Restrukturierungen und damit Forderungsverzichte aufseiten der Kreditgeber.

Methodik

Die Datenbasis für das BF.Quartalsbarometer ist eine Umfrage, die in einem Panel durchgeführt wird, welches gegenwärtig 38 Expertinnen und Experten aus der gewerblichen Immobilienfinanzierung umfasst. Diese Personen stammen fast ausschließlich aus unterschiedlichen Instituten, die für die gewerbliche Immobilienfinanzierung maßgeblich sind.

Die Umfrage für das dritte Quartal 2026, an der 20 Personen aus dem Panel teilnahmen, wurde vom 31. August bis 8. September durchgeführt. Dabei setzt sich die Stichprobe aus Expertinnen und Experten, die in verschiedenen Institutstypen arbeiten, zusammen (siehe Abbildung 15).

In das BF.Quartalsbarometer fließen dabei die Aussagen zu folgenden Aspekten ein:

- Beurteilung der aktuellen Finanzierungsbedingungen
- Entwicklung des Neugeschäfts
- Durchschnittliches Kreditvolumen der Einzelgeschäfte
- Tonangebende Abteilung bei den Kreditentscheidungen
- Entwicklung der NPL-Quote
- Bedeutung alternativer Finanzierungsmöglichkeiten
- Entwicklung der Wettbewerbssituation

Bei jeder Frage werden aus den im Hinblick auf die Stimmung im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung positiven und negativen Antwortmöglichkeiten Salden gebildet. Dabei gibt es zwei Besonderheiten: Bei der Frage zur tonangebenden Abteilung werden die Extremwerte auf der Antwortskala doppelt gewichtet, da darin eine stärkere Aussage der Befragten zum Ausdruck kommt. Außerdem werden bei der durchschnittlichen Höhe der Einzelgeschäfte die Gesamtkreditvolumen der Institute mitberücksichtigt. Denn ein größeres Kreditvolumen zeigt bei kleineren Instituten eher eine gute Finanzierungsbereitschaft an als bei größeren Instituten.

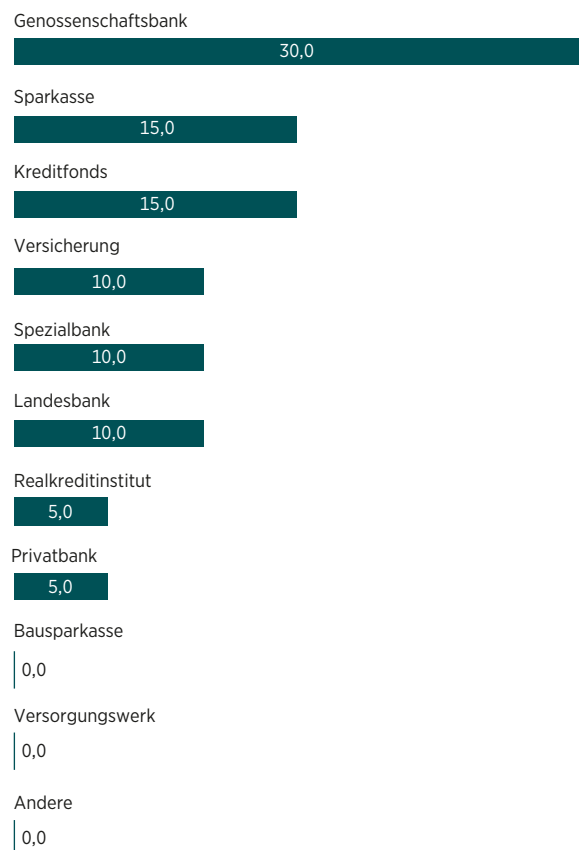
Anschließend wird aus den einzelnen Salden der Mittelwert gebildet, welcher wiederum den Barometerwert darstellt. Hierbei weist jeder Einzelsaldo das gleiche Gewicht auf. Mit dieser Methodik ergibt sich ein maximaler Wertebereich für das BF.Quartalsbarometer von minus 100 bis plus 100.

Abb. 15

Zusammensetzung der Befragten

Anteil der Befragten in %

Quelle: Handelsblatt Research Institute / BF.direkt AG



Impressum

BF.direkt AG

Herr Francesco Fedele
Vorstand
Friedrichstraße 23a
70174 Stuttgart
info@bf-direkt.de
www.bf-direkt.de

Wissenschaftliche Leitung

Handelsblatt GmbH
Handelsblatt Research Institute
Toulouser Allee 27
40211 Düsseldorf
info@handelsblatt-research.com
www.handelsblatt-research.com

**Sind Sie Immobilienfinanzierer und möchten
am BF.Quartalsbarometer teilnehmen?
Gerne nehmen wir Sie auf.**

Schreiben Sie einfach eine kurze E-Mail an:
bf.quartalsbarometer@handelsblatt-research.com

Wissenschaftliche Beratung

Prof. Dr. Steffen Sebastian,
Inhaber des Lehrstuhls für
Immobilienfinanzierung,
IREBS International
Real Estate Business School,
Universität Regensburg,
93040 Regensburg

Autoren

Dennis Huchzermeier
Dr. Sven Jung

Ansprechpartner

Dr. Sven Jung
+49 (0)211/887-1243
jung@handelsblatt-research.com

Layout

Yasmin Karim, Christina Wiesen
(Handelsblatt Research Institute)

Gendern im Text: Sofern das generische Maskulinum
verwendet wird (insbesondere bei Komposita), dient
dies allein der besseren Lesbarkeit; grundsätzlich sind
alle Geschlechter einbezogen.

Sperrvermerk

Keine Veröffentlichung dieser Information, auch nicht in Auszügen, vor: Donnerstag, 24. September 2026, 6:30 Uhr.
Nächster Erhebungszeitraum: November 2026