



# Quartalsbericht

Q4 | 2024

# Vorwort

## Eigeninitiative ist gefragt

**Weder die Praxis noch die Politik haben eine innovative Idee, wie das Wohnungsproblem gelöst werden kann. Die Immobilienbranche darf nicht auf den Staat hoffen. Die Unternehmen selbst müssen eine Lösung finden.**

Zu Beginn des kommenden Jahres werden im Zuge der Umsetzung von „Basel IV“ die Eigenkapitalanforderungen der Banken nochmals verschärft. Zwangsläufig müssen die Banken entweder neues Eigenkapital akquirieren, das Kreditvolumen senken oder in weniger riskante Darlehen umschichten. Für riskante, hochverzinsliche Immobilienprojekte sind das keine guten Rahmenbedingungen. Die Banken haben sich aber auf die Veränderung der Regulierung offensichtlich gut vorbereitet. Denn die Stimmung der Finanzierung hat sich – wenngleich auf niedrigem Niveau – weiter verbessert.

Gleichzeitig sind die langfristigen Zinsen in den letzten Wochen deutlich gesunken. Die Tageszeitungen, darunter einflussreiche Leitmedien betonen immer wieder, dass jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen sei, um eine selbstgenutzte Immobilie zu erwerben. Gleichzeitig melden immer mehr Firmen, dass sie die Möglichkeiten des Homeoffice deutlich einschränken werden, da die Kreativität und damit Profitabilität der Unternehmen unter der mangelnden Kommunikation leide. Für die Nachfrage des kriselnden Bürosektors sind das ebenfalls gute Nachrichten.

Der große Durchbruch zu einem signifikanten Anspringen des Transaktions- und Entwicklermarktes ist das leider immer noch nicht. Noch immer sind die Baukosten zu hoch, um mit den Einstandspreisen von 2021 und früher auf das Niveau der aktuellen Verkaufspreise zu kommen. Eine erfolgreiche Finanzierung von neuen Büroprojekten ist weiterhin eine Ausnahmereischeinung. Insbesondere gilt es jedoch für den Wohnungsbau. Trotz noch geltender Mietpreisbremse sind die Folge weiterhin ansteigende Wohnungsmieten – zumindest bei der Neuvermietung. Die Bestandsmieten steigen auch, aber deutlich weniger. Diese Segmentierung lähmt den Wohnungsmarkt, da Umziehen sich nicht mehr lohnt.

Leider hat weder die Praxis noch die Politik irgendeine innovative Idee. Die Situation auf dem Wohnungsmarkt wird immer mehr nicht nur zu einem sozialen, sondern auch zu einem grundsätzlichen ökonomischen Problem, da sich auch gutverdienende Fachleute die Mieten in den besonders produktiven Regionen kaum noch leisten können oder wollen. Die „Wirtschaftsweisen“ haben sich daher in ihrem aktuellen Jahresgutachten in außergewöhnlich großem Umfang auf über 60 Seiten mit dem Wohnungsmarkt auseinandergesetzt. Neben vielem Altbekanntem anderem schlagen sie vor, durch höhere Grundsteuern einen Anreiz für Neubau und Nachverdichtung zu setzen. Weiterhin schlagen sie eine zeitliche Begrenzung für Mietpreisbremse und abgesenkte Kappungsgrenze sowie eine Erhöhung der Mietspiegelmieten vor.

Das ist auch nicht völlig neu. Es fehlt aber vor allem die Anleitung, wie man im derzeitigen politischen Umfeld mit derartigen Vorschlägen die nächsten Wahlen gewinnen könnte. Die Finanzierung der erforderlichen energetischen Sanierung bleibt zudem weitgehend ungelöst. Ich rechne daher auch von einer neuen Bundesregierung nicht mit mutigen Innovationen. Vielmehr ist damit zu rechnen, dass in irgendeiner Drei-Parteien-Koalition ein Kompromiss gefunden wird, der zumindest mehr schadet als nutzt. Es nutzt nicht, auf den Staat zu hoffen. Eine Lösung muss von den Unternehmen selbst gefunden werden.



*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 Q4 | 2024

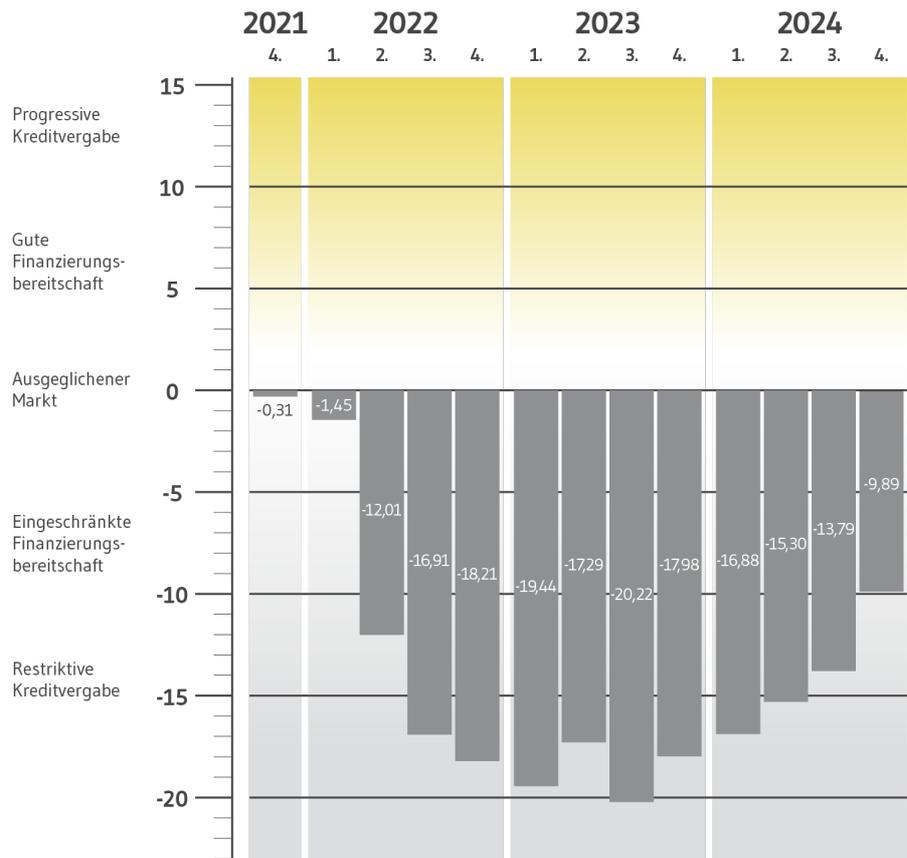
## Verhaltener Optimismus bei weiter schwierigem Marktumfeld

Die Erholung des BF.Quartalsbarometers setzt sich im Q4/2024 fort. Das Barometer erreicht einen Wert von -9,89.

Trotz weiterhin verhaltenem Transaktionsgeschehen ist ein vorsichtiger Optimismus bei den Finanzierern zu spüren.

Die Finanzierungsbedingungen werden inzwischen eher als stagnierend oder leicht progressiver gesehen, zusätzlich ist das Neugeschäft weiterhin auf ansteigendem Kurs.

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

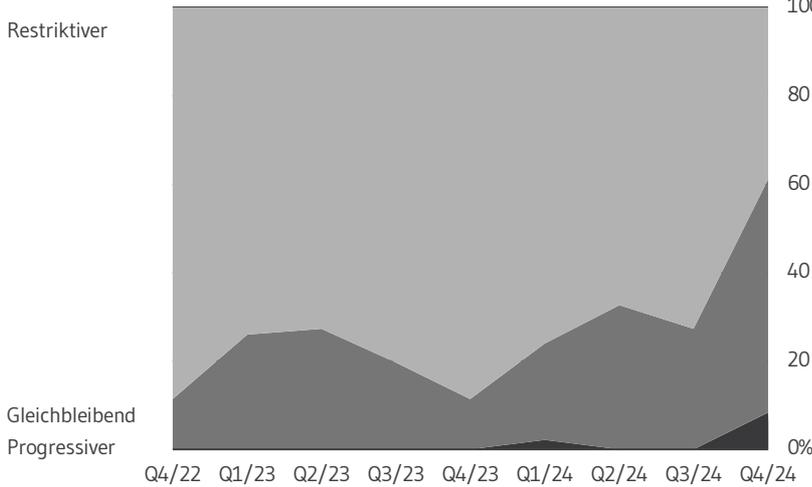


## Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Im Q4 wurden die Finanzierungsbedingungen deutlich positiver bewertet als im Vorquartal. Nur noch 38,9 % nannten restriktivere Bedingungen (-33,8 pp), während 52,8 % des Panels unver-

änderte Bedingungen berichteten (+25,5 pp). 8,3 % der Experten meldeten sogar progressivere Bedingungen (+8,3 pp).

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

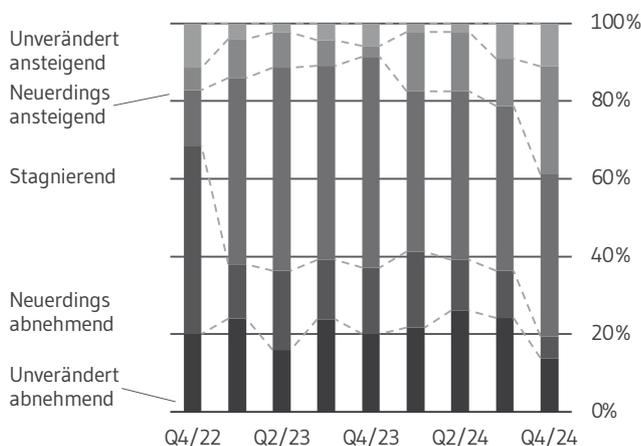


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen. Auch weiterhin werden die schwierige Marktlage und das niedrige Transaktionsvolumen als Herausforderung genannt, sowie die Risikoaversion der Finanzierungsbranche und die hohen Anforderungen an die Kreditnehmer. Deutlich häufiger sind aber auch vorsichtig optimistische Töne zu vernehmen, eine Stabilisierung der Lage und eine Verbesserung in der Assetklasse Wohnen werden beschrieben.

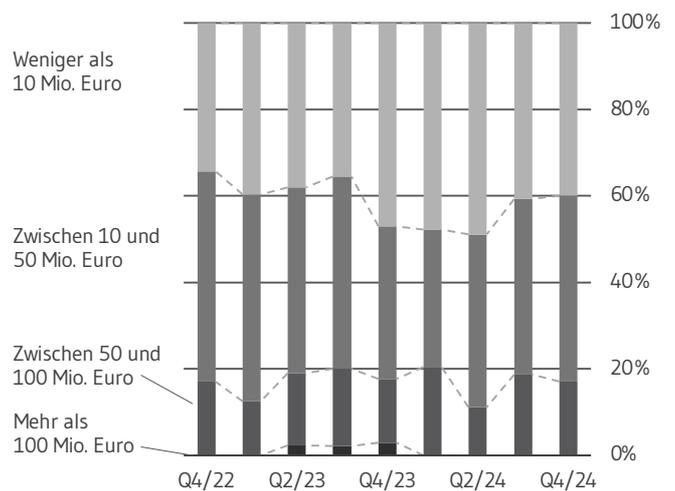
## Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Die positive Entwicklung des Neugeschäfts hält an. Inzwischen berichten 11,1 % (+2,0 pp) von unverändert ansteigendem Neugeschäft, das neuerdings ansteigende Neugeschäft legt mit 27,8 % deutlich zu (+15,7 pp). Insgesamt berichten nur noch 19,4 % der Teilnehmer (-16,9 pp) von unverändert oder neuerdings abnehmendem Neugeschäft, eine Stagnation sehen 41,7 % (-0,8 pp).

### Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



### Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



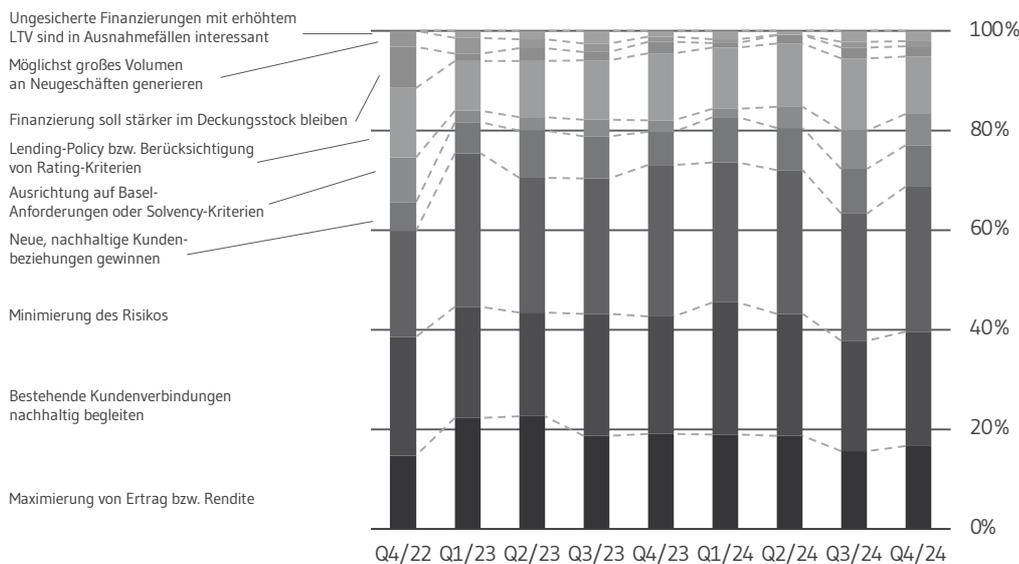
Das Verhältnis der Kreditvolumen-Ranges hat sich im Q4 kaum geändert. Die Spanne zwischen 10 und 50 Mio. Euro ist führend mit 42,9 % (+2,2 pp), knapp dahinter bei 40,0 % liegen die Kreditvolumina zwischen 10 und 50 Mio. Euro (-0,6 pp). Die restlichen 17,1 % fallen auf Kreditvolumen zwischen 50 und 100 Mio. Euro (-1,6 %).

## Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Wenig Veränderungen gab es bei den Schwerpunkten im Neugeschäft. Risikominimierung bleibt das dominierende Thema und konnte um 3,6 pp auf 29,2 % zulegen. Die Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen nahm um 0,7 pp zu auf 22,9 %. Auch die Renditemaximierung wurde häufiger genannt (16,7 %, +1,1 pp), während Rating-Kriterien (11,5 %, -3,0 pp) und

Ausrichtung auf Regularien (6,3 %, -1,5 pp) seltener genannt wurden. Alle anderen Antwortmöglichkeiten liegen rund um die 1%- bzw. 2%-Marke.

### Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe\*



\* Mehrfachnennungen sind möglich

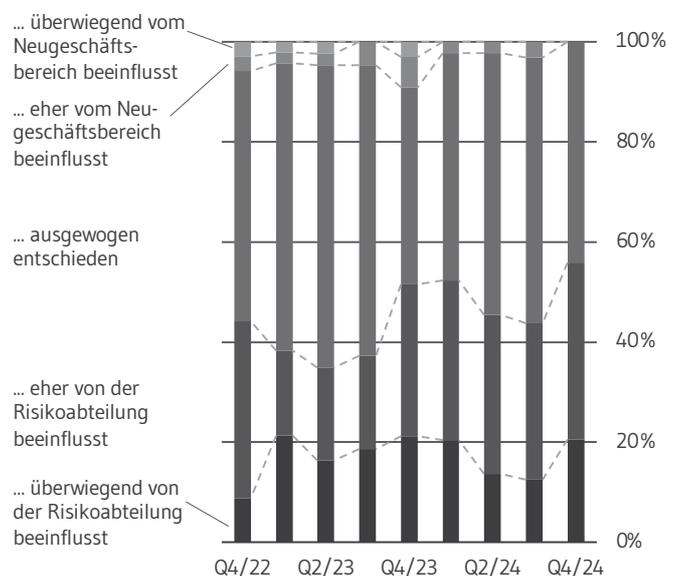
## Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Änderungen hin zum Risikomanagement gab es bei der Frage, wer die Kreditentscheidungen beeinflusst.

Eine ausgewogene Entscheidung zwischen Risikoabteilung und Neugeschäftsbereich bleibt die häufigste Antwort mit 44,1 % (-9,0 pp). Dass eher die Risikoabteilung entscheidet, wurde im Q4 von 35,3 % der Experten (+4,0 pp) genannt, überwiegend die Risikoabteilung von 20,6 % (+8,1 pp).

Dass eher der Neugeschäftsbereich die Entscheidungen beeinflusst, wurde von keinem der Experten mehr berichtet, was im Vorquartal noch mit 3,1 % der Fall war.

### Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

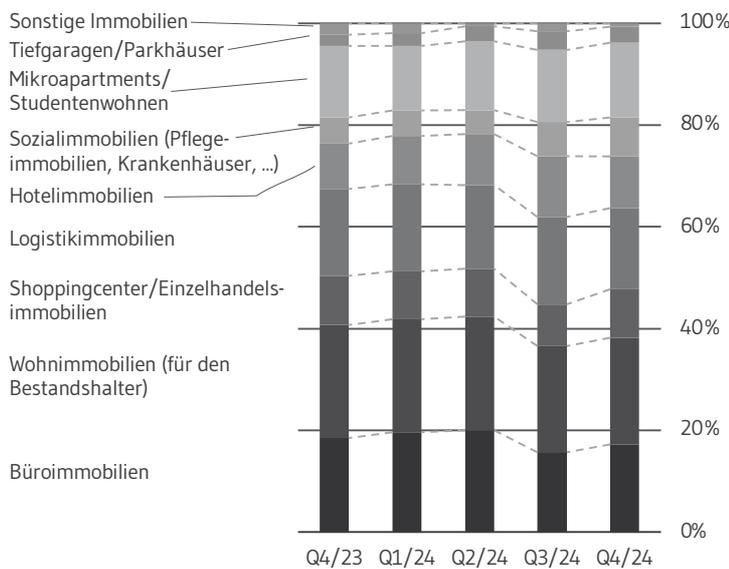


## Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Wohnimmobilien sind weiterhin die am häufigsten finanzierte Assetklasse im Bestand mit 21,0 % (+0,1 pp), Büros konnten sich um 1,5 pp auf 17,2 erholen %. Dahinter folgen Logistikimmobilien mit 15,9 % (-1,2 pp). Mikroapartments (14,6 %, +0,5 pp) und Hotels (10,2 %, -1,7 pp) sowie Einzelhandelsimmobilien (9,6 %, +1,3 pp) runden die häufigsten Nutzungsarten im Bestand ab. In den Projektentwicklungsfinanzierungen ergibt sich ein ausge-

glichenes Bild, in dem Wohnen für den eigenen Bestand mit 18,5 % führt (-2,0 pp), darauf folgen Mikroapartments (16,2 %, -0,4 pp), Büro (15,4 %, +3,5 pp), Logistik (14,6 %, +0,9 pp), Wohnen Bauträgerfinanzierung mit 13,1 % (-1,6 pp), Hotel (10,0 %, -2,8 pp), sowie Sozialimmobilien (6,9 %, -1,3 pp). Alle anderen Assetklassen landeten unter 6 %.

### Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?\* – Bestand



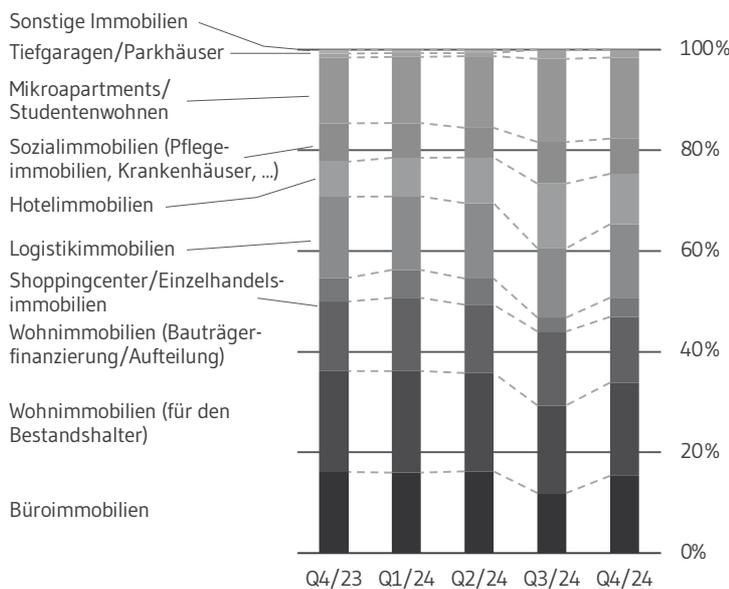
\* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

### Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren\*\*

Segment	Anteil
Büroimmobilien	75,0 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	91,7 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	41,7 %
Logistikimmobilien	69,4 %
Hotelimmobilien	44,4 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	33,3 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	63,9 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	13,9 %
Sonstige Immobilien	2,8 %

\*\* Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 75,0 % 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\*\*

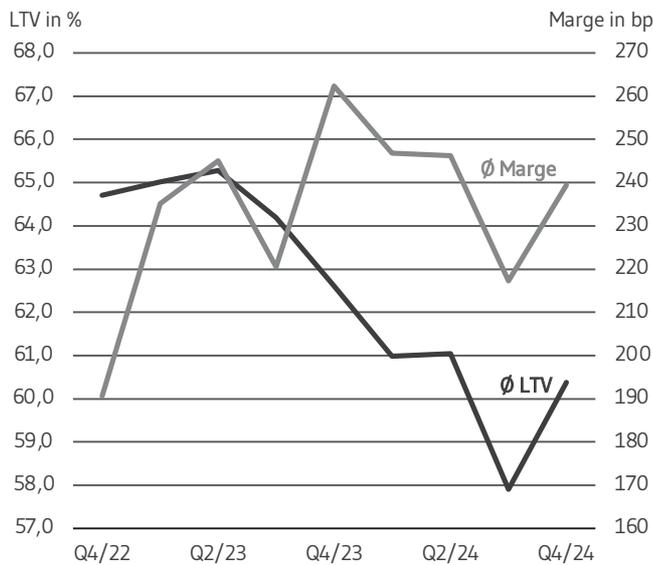
Segment	Anteil
Büroimmobilien	55,6 %
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	66,7 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	47,2 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	13,9 %
Logistikimmobilien	52,8 %
Hotelimmobilien	36,1 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	25,0 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	58,3 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	5,6 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

\*\* Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 55,6 % 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**

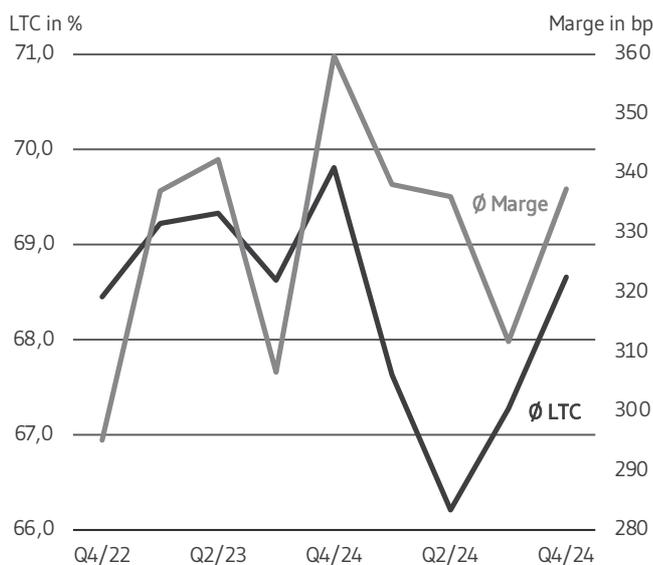


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 30 % bis zu einem Maximum von 90 %. Der Durchschnittswert liegt bei 60 % (+2 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 53,7 und 69,0 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 80 bis 600 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 239,5 Basispunkte (Q3/2024: 217,2 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 186 und 289 bp.

## LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



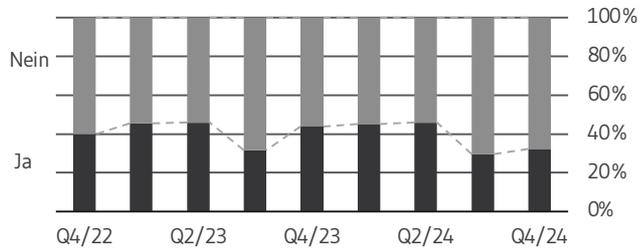
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 50 % und einem Maximum von 95 %. Im Mittel beträgt der LTC 68,7 % (+1,4 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 66,8 und 71,9 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 100 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit 337 bp unter der des Vorquartals (Q3/2024: 312 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 291 und 399 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?



Alternative Finanzierungsinstrumente zum klassischen Bankdarlehen bleiben laut Panel selten, 32,3 % (+2,6 pp) berichten von einer stärkeren Nachfrage.

Eigenkapital (-6,7 pp) und Mezzaninekapital (-1,1 pp) teilen sich den Spitzenrang bei den nachgefragten Instrumenten mit je 26,7 %. Einen Zuwachs von 5,6 pp sahen erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente, die nun bei 22,2 % liegen. Nachrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (13,3 %, +2,2 pp) und mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments (11,1 %, ±0 pp) folgen dahinter.

### Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark nachgefragt?\*

Finanzierungsform	Q3/24	Q4/24
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/ „Whole-Loan“-Strukturen)	16,7 %	22,2 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	11,1 %	13,3 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	27,8 %	26,7 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	33,3 %	26,7 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	11,1 %	11,1 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

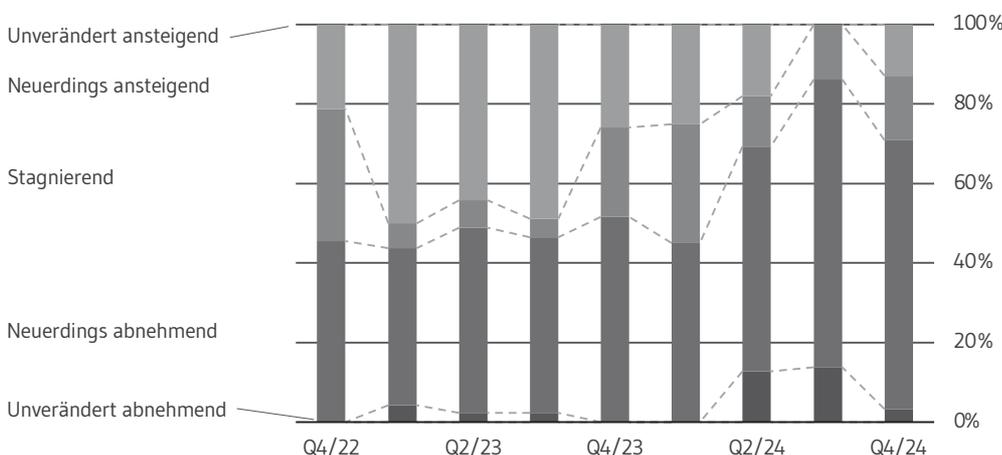
\* Mehrfachnennungen sind möglich

## Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten für Ihre Bank entwickelt?

Während weiterhin die Mehrzahl der Befragten eine Stagnation der Liquiditätskosten berichtet (67,7 %, -4,7 pp), gab es nun wieder die Nennung von unverändert ansteigenden Kosten

(12,9 %, +12,9 pp), dazu 16,1 % für neuerdings ansteigende Kosten (+2,3 pp). Neuerdings abnehmende Kosten nannten nur noch 3,2 % der Teilnehmer (-10,6 pp).

### Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



# Aktuelles Thema

„Welche Faktoren können die Kosten für den Neubau von Wohnimmobilien senken bzw. was müsste politisch getan werden, damit der Neubau günstiger wird?“

Die Frage „Welche Faktoren können die Kosten für den Neubau von Wohnimmobilien senken bzw. was müsste politisch getan werden, damit der Neubau günstiger wird?“ wurde in der Befragung aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet.

Viele Teilnehmer betonten die Bedeutung des Abbaus von Bürokratie und der Beschleunigung von Genehmigungsprozessen. Häufig wird hierbei auch auf die Vereinfachung von Bauvorschriften hingewiesen. Dabei zielen die Vorschläge darauf ab, die Anforderungen an Gutachten zu reduzieren und die Genehmigungszeiträume zu verkürzen. Die Verringerung bautechnischer Standards, insbesondere bei Energieeffizienzvorgaben, wird ebenfalls wiederholt genannt.

Ein weiterer zentraler Punkt ist die Förderung kostensenkender Bauweisen. Serielles oder modulares Bauen sowie der Verzicht auf kostenintensive Bauelemente wie Unterkellerungen könnten den Neubau wirtschaftlicher machen. Ergänzend dazu werden staatliche Subventionen und Baukostenzuschüsse vorgeschlagen, insbesondere für Projekte mit sozialverträglichen Mietstrukturen.

Die finanzielle Förderung des Wohnungsbaus durch staatliche Programme ist ein weiterer häufig genannter Aspekt. Hier werden insbesondere eine verlässliche und weniger komplexe Ausgestaltung von Förderinstrumenten wie der KfW-Programme gefordert. Auch steuerliche Anreize, etwa eine Senkung der

Grunderwerbsteuer oder eine Erhöhung der Abschreibungsmöglichkeiten, sollen Investitionen erleichtern. Ein Teilnehmer schlägt zudem vor, Zinsen zu subventionieren oder die Mehrwertsteuer zu reduzieren.

Die Mobilisierung von Grundstücken durch Kommunen sowie die Senkung von Grundstückspreisen werden als wesentliche Hebel angesehen. Darüber hinaus könnten staatliche Schuldengarantien oder Investitionsanreize private Investoren motivieren, sich stärker im Wohnungsbau zu engagieren.

Einzelne Teilnehmer brachten innovative Ideen wie experimentelles Bauen oder eine Lockerung der Anforderungen an Stellplätze ins Spiel. Politische Verlässlichkeit und die Schaffung langfristig stabiler Rahmenbedingungen wurden als Grundvoraussetzung genannt, um Investitionsentscheidungen zu erleichtern und Unsicherheiten zu minimieren.

Zusammenfassend wird deutlich, dass eine Kombination aus regulatorischem Abbau, finanziellen Anreizen und technologischen Innovationen als Schlüssel gesehen wird, um die Baukosten nachhaltig zu senken und den Wohnungsbau zu fördern.

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.

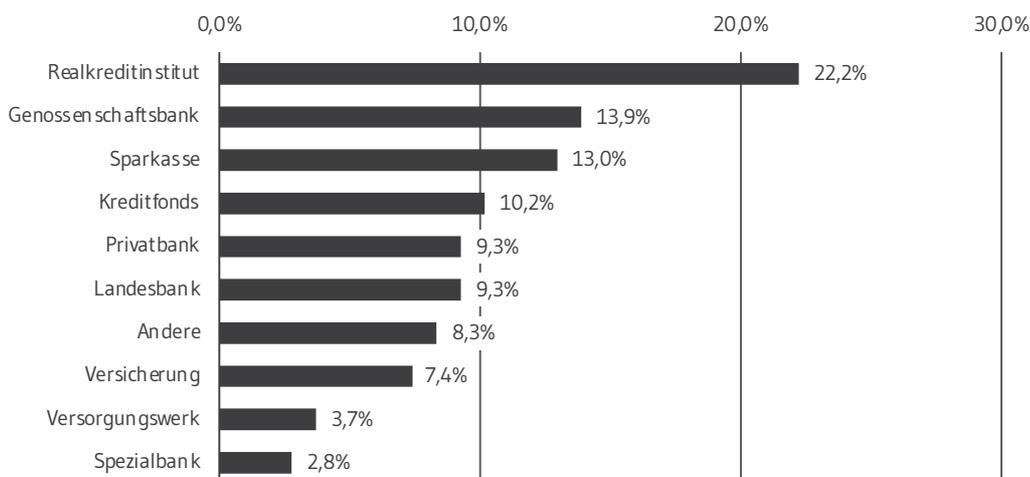
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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



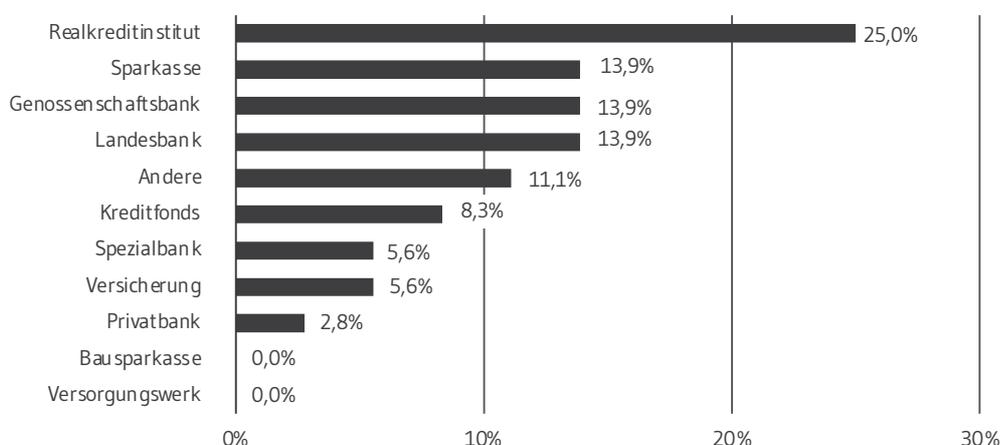
## Der Rücklauf im Q4/2024

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 33,3 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind Realkreditinstitute (25,0 %), gefolgt von Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Landesbanken (je 13,9 %). Ihnen folgen Andere (1 %), Kreditfonds (8,3 %), Spezialbanken und Versicherungen (je 5,6 %) sowie Privatbanken (2,8 %).

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](mailto:quartalsbarometer@bulwiengesa.de)

#### Verantwortlich

BF.direkt AG  
Herr Francesco Fedele  
Vorstand  
Friedrichstraße 23 a  
70174 Stuttgart  
[info@bf-direkt.de](mailto:info@bf-direkt.de)  
[www.bf-direkt.de](http://www.bf-direkt.de)

#### Wissenschaftliche Leitung

bulwiengesa AG  
Herr Felix Embacher  
Generalbevollmächtigter  
Nymphenburger Straße 5  
80335 München  
[embacher@bulwiengesa.de](mailto:embacher@bulwiengesa.de)  
[www.bulwiengesa.de](http://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](mailto:steffen.sebastian@irebs.de)  
[www.finance.irebs.de](http://www.finance.irebs.de)

## Sperrvermerk

Dieser Bericht fasst ausschließlich die Ansichten der Panelmitglieder zusammen. Keine Veröffentlichung dieser Information, auch nicht in Auszügen, vor:

Nächster Erhebungszeitraum:  
Februar 2025

**Montag, 09. Dezember 2024, 09:00 Uhr.**