



Quartalsbericht

Q4 | 2025

Vorwort

Infrastruktur als neuer Treiber der Immobilienfinanzierung

Die Stimmung bleibt verhalten, doch erste strukturelle Verschiebungen deuten auf ein neues Marktgleichgewicht hin. Während klassische Immobilienfinanzierungen nur langsam wieder in Bewegung kommen, gewinnen Infrastrukturprojekte stark an Bedeutung. Investoren reagieren bereits – Finanzierer müssen folgen, um relevant zu bleiben.

Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern bleibt im vierten Quartal 2025 verhalten. Der Barometerwert bewegt sich nahezu unverändert auf dem Niveau des Vorquartals. Das signalisiert: Die Situation verbessert sich zwar nicht spürbar, stabilisiert sich aber allmählich. Eine deutliche Trendwende lässt weiterhin auf sich warten.

Im klassischen Segment der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist kurzfristig keine Dynamik zu erkennen. Investitionsentscheidungen bleiben zurückhaltend und viele Marktteilnehmer agieren vorsichtig. Die aktuellen Rahmenbedingungen – hohe Baukosten, (zu) hohe regulatorische Anforderungen, eine weiterhin selektive Nachfrage und anhaltende Konjunkturschwäche – bremsen eine schnelle Markterholung aus.

Gleichzeitig eröffnet sich ein anderes Feld mit deutlich mehr Bewegung: die Finanzierung von Infrastruktur. Hier zeigt sich zunehmend Wachstumspotenzial und erste Marktakteure richten ihren Fokus bewusst auf neue Nutzungs- und Geschäftsmodelle. Das kürzlich realisierte Rechenzentrum der Schwarz-Gruppe ist eines der vielen Beispiele dafür, dass große Infrastrukturprojekte auch ohne staatliche Förderung entstehen können. Warten, bis die Regierung irgendwann einmal ein Förderkonzept erstellt hat, wäre daher ein Fehler.

Der Trend macht deutlich: Klassische Immobilieninvestoren kaufen immer häufiger Infrastruktur – von Rechenzentren bis hin zu Energiekomponenten. Finanzierer sollten sich auf diese Entwicklung einstellen, wenn sie am Neugeschäft weiter teilhaben wollen.

Infrastrukturinvestitionen folgen jedoch anderen Bewertungslogiken als klassische Immobilienfinanzierungen. Entscheidend sind auch hier langfristige Miet- oder Pachtverträge, stabile und verlässliche Cashflows sowie ein belastbares Betreiberkonzept. Dieser Ansatz ist allerdings nicht völlig neu: Auch bei Pflegeimmobilien, Hotels oder anderen Spezialimmobilien stand schon immer die Performance des Betriebskonzeptes im Mittelpunkt.

Immobilienfinanzierer verfügen grundsätzlich über das nötige Know-how, um auch Infrastrukturprojekte begleiten zu können. Die Herausforderung besteht in der Bewertung neuer Geschäftsmodelle, technischer Prozesse und Betriebsrisiken. Investoren gehen diesen Weg bereits sichtbar voran – Finanzierer, die nicht mitziehen, riskieren, einen zentralen Markttrend zu verpassen.

Die gewerbliche Immobilienfinanzierung wandelt sich damit spürbar: von der klassischen Objektlogik hin zu langfristig tragfähigen Nutzungskonzepten. Infrastruktur könnte in diesem Wandel zu einem der wichtigsten Wachstumstreiber 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 | 2025

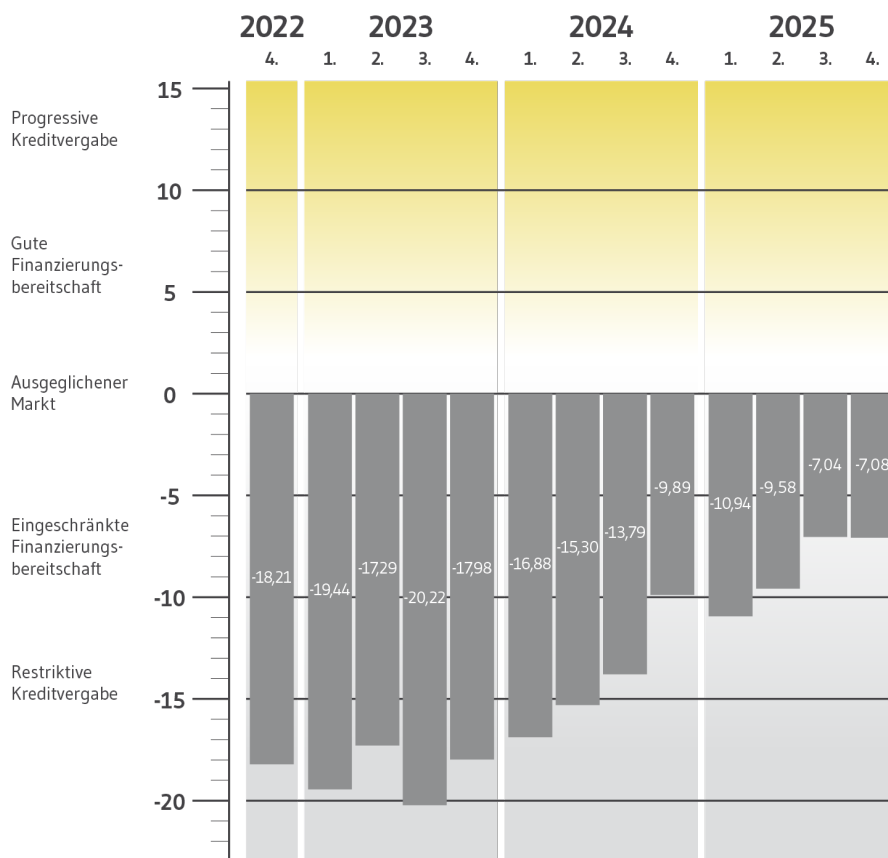
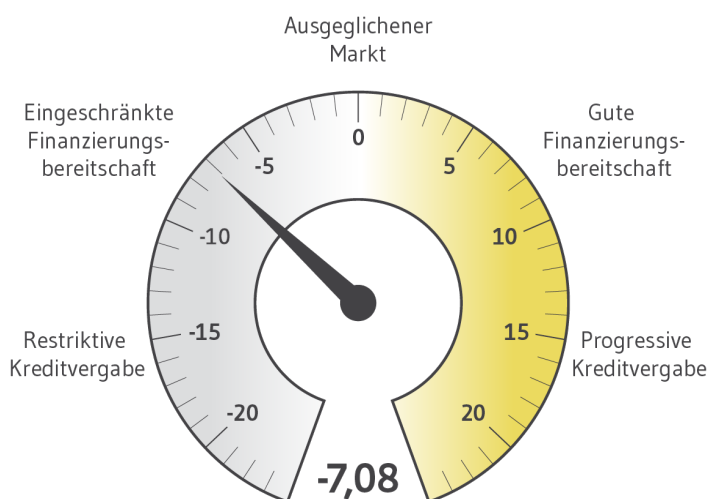
Stabilität zum Jahresende

Der Barometerwert bleibt im Q4 fast unverändert, das Jahr schließt mit einem Wert von -7,08 ab.

Damit hat sich die Erholung von den Tiefstwerten seit Mitte 2022 fortgesetzt und stabilisiert.

So gab es auch in den Einzelwerten nur geringe Veränderungen, auffällig waren die Zunahme der kleinsten Kreditvolumenrange und die leichte Zunahme der Bedeutung des Neukundengeschäfts.

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

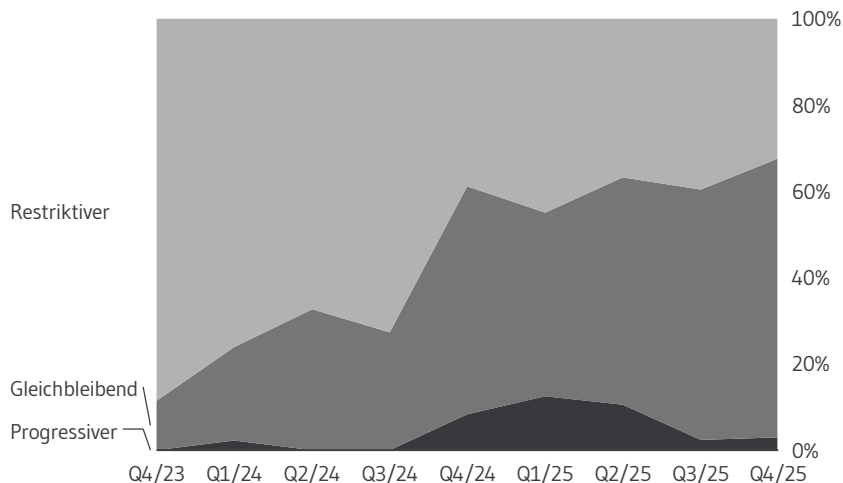


Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Die aktuellen Finanzierungsbedingungen werden unverändert überwiegend als gleichbleibend eingeschätzt. 64,7 % des Panels nannten gleichbleibende Bedingungen (+6,6 pp), 32,4 % der

Teilnehmer meldeten restriktivere Bedingungen (-7,2 pp). Von progressiveren Bedingungen sprachen noch 2,9 % (+0,6 pp).

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



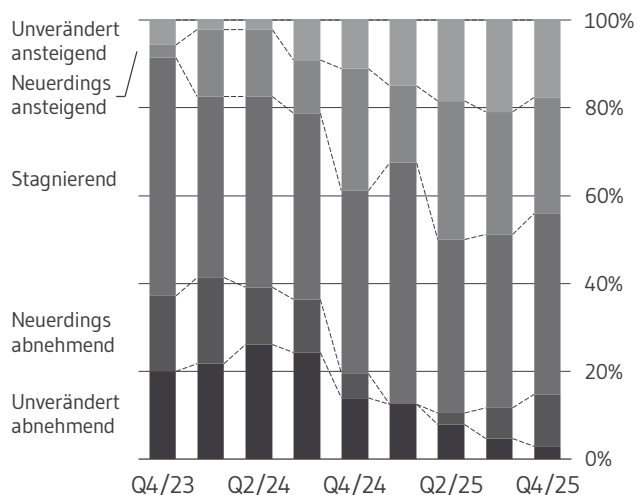
Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen.

Hauptgründe für restriktivere Bedingungen bleiben die schwierige Marktlage, die Eigenkapitalanforderungen, sowie das weiterhin verhaltene Transaktionsgeschehen. Positiv sind eine leicht erhöhte Nachfrage, besonders im Wohnen, dass Banken ihre Probleme weitestgehend in den Griff bekommen haben, sowie eine Stabilisierung des Zinsumfeldes.

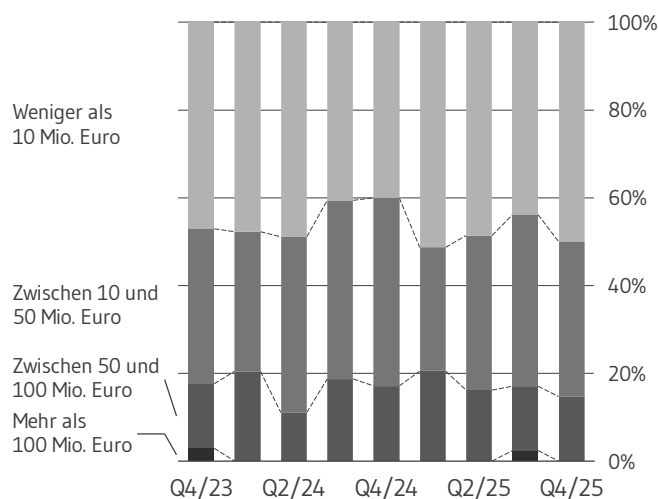
Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Das Neugeschäft schwankt weiterhin für die Finanzierer. Mit 41,2 % (+1,6 pp) führt stagnierendes Neugeschäft die Nennungen an, noch 26,5 % melden neuerdings ansteigendes Neugeschäft (1,4 pp). 17,6 % der Teilnehmer vermehren unverändert ansteigendes Neugeschäft (-3,3 pp). Mit 2,9 % ist das unverändert abnehmende Neugeschäft weiter rückläufig (-1,7 pp), allerdings steigt der Anteil des neuerdings abnehmenden Neugeschäfts nun auf 11,8 % (+4,8 pp).

Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



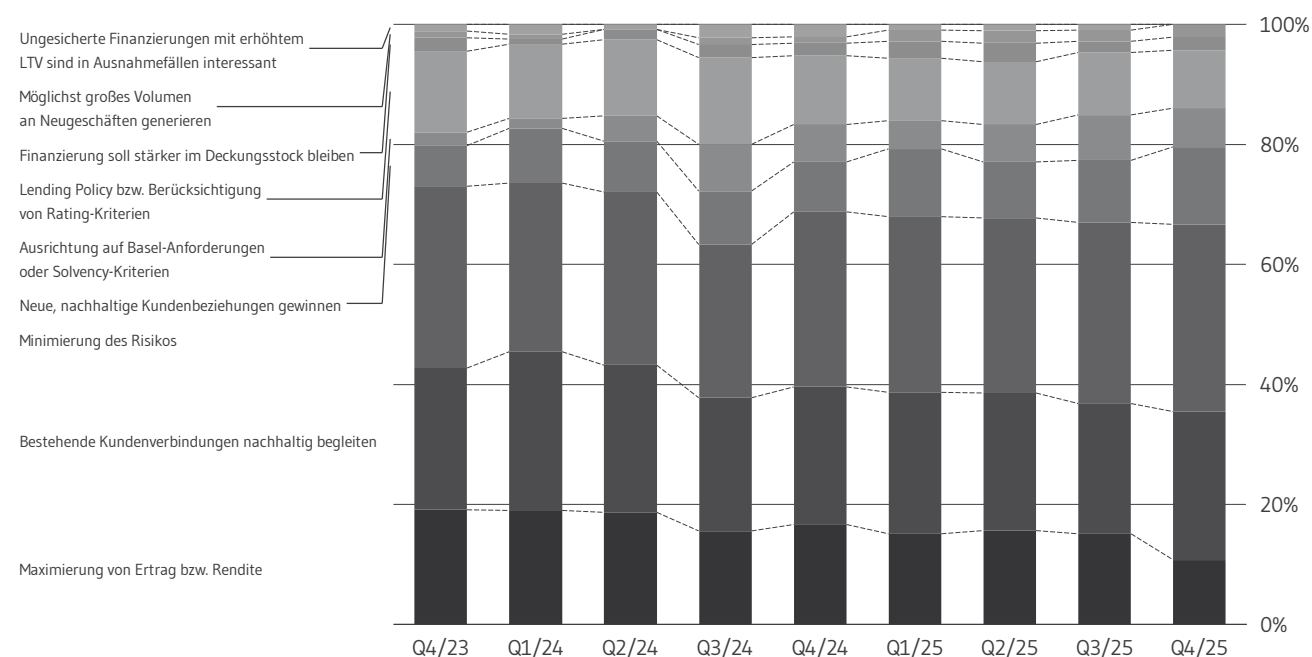
Der leichte Aufwärtstrend der durchschnittlichen Kreditvolumina ist im Q4 gestoppt worden. Die Spanne zwischen 10 und 50 Mio. Euro fiel wieder auf 35,3 % (-3,7 pp), während die Kreditvolumina unter 10 Mio. Euro zurück auf 50,0 % stiegen (+6,1 pp). Die restlichen 14,7 % fallen auf Kreditvolumen zwischen 50 und 100 Mio. Euro (+0,1 pp). Durchschnittliche Ticketgrößen von über 100 Mio. Euro wurden im Q4 nicht gemeldet.

Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Beim Neugeschäft bleiben die Schwerpunkte unverändert. Die Risikominimierung bleibt das führende Thema im Neugeschäft mit 31,2 % (+1,0 pp). Es folgt die Pflege bestehender Kundenbeziehungen mit 24,7 %, (+3,0 pp). Die Gewinnung neuer Kunden reiht sich nun in die Top 3 ein, mit 12,9 % (+2,5 pp), für

die Renditemaximierung mit 10,8 % (-4,3 pp) reicht es nur noch für Rang vier. Rating-Kriterien (9,7 %, -0,7 pp), sowie die Ausrichtung auf Regularien (6,5 %, -1,0 pp) folgen. Sämtliche anderen Antwortoptionen bewegen sich im Bereich von etwa 1 % bis 2 %.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe*

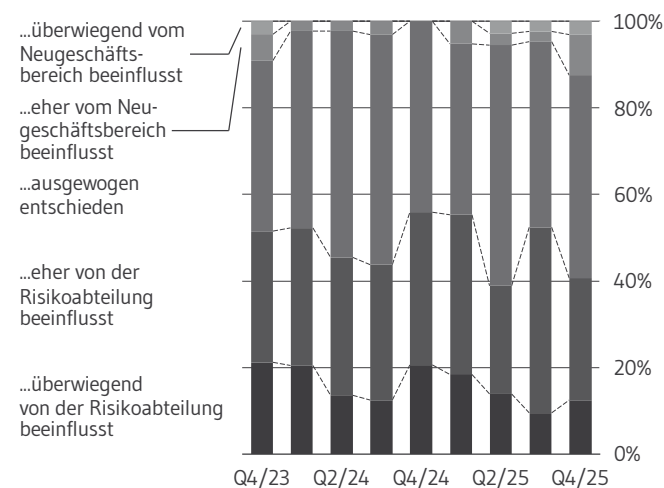


* Mehrfachnennungen sind möglich

Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Weiterhin schwanken die Antworten zu den Kreditentscheidungen. Mit 46,9 % (+4,0 pp) berichtet nun wieder der überwiegende Anteil der Befragten von ausgewogenen Entscheidungen zwischen Neugeschäftsbereich und Risikoabteilung. Die Risikoabteilung ist insgesamt einflussreicher: sie entscheidet laut Panel überwiegend 12,5 % (+3,0 pp) oder eher (28,1 %, -14,7 pp), der Neugeschäftsbereich beeinflusst die Entscheidungen eher mit 9,4 % (+7,0 pp) oder überwiegend mit 3,1 % (+0,7 pp).

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

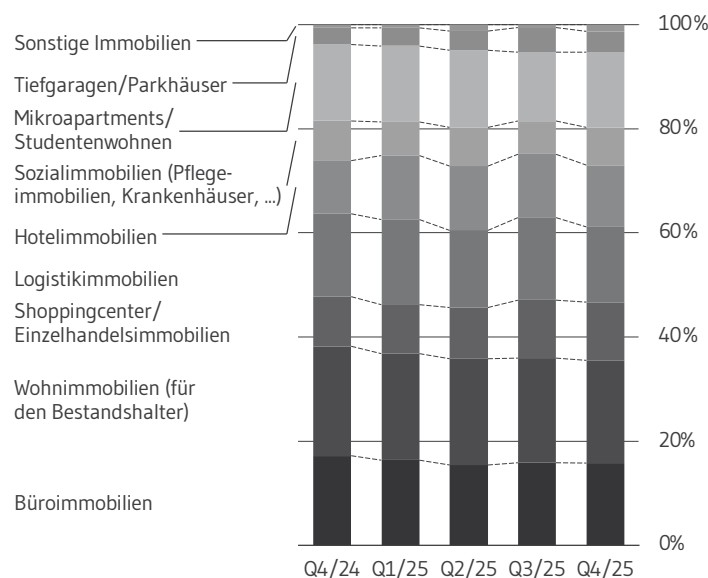


Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Erneut gab es nur geringe Veränderungen bei den finanzierten Assetklassen. Wohnimmobilien im Bestand führen mit 19,7 % die Liste der am häufigsten finanzierten Assetklasse an (-0,4 pp), es folgen Büros (15,8 %, -0,1 pp) und gleichauf mit 14,5 % Logistikimmobilien (-1,4 pp) und Mikroapartments (+1,2 pp), Hotels (11,8 %, -0,3 pp) sowie Einzelhandelsimmobilien (11,2 %, +0,1 pp) runden die häufigsten Nutzungsarten im Bestand ab. Auch bei

den Projektentwicklungen ergibt sich ein nahezu unverändertes Bild: Wohnen für den eigenen Bestand bleibt auf Platz 1 mit 18,8 % (+0,4 pp), darauf folgen Mikroapartments (15,9 %, +0,1 pp) und Wohnen Bauträgerfinanzierung (15,2 %, -0,6 pp). Auf den weiteren Plätzen landeten Logistik (14,5 %, -0,7 pp), Büro (14,5 %, -0,1 pp) und Hotel (8,7 %, -0,2 pp) – alle anderen Assetklassen erreichen unter 6 %.

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Bestand



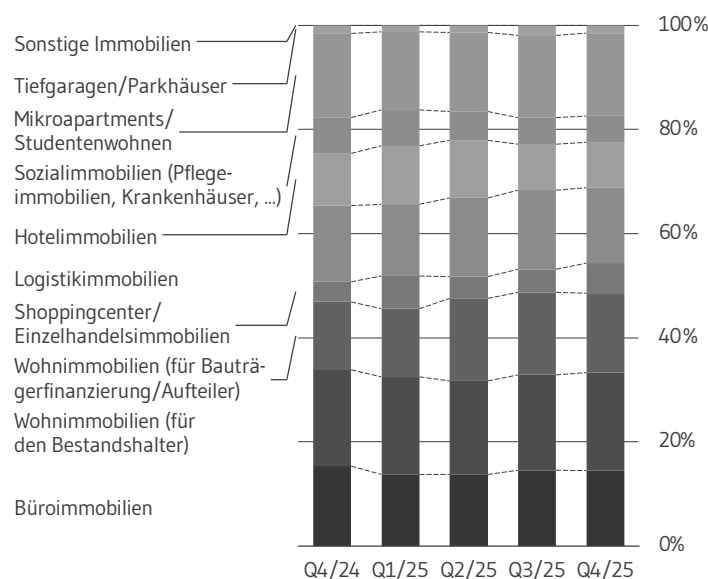
* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

Segment	Anteil
Büroimmobilien	70,6%
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	88,2%
Shoppingcenter/ Einzelhandelsimmobilien	50,0%
Logistikimmobilien	64,7%
Hotelimmobilien	52,9%
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	32,4%
Mikroapartments/ Studentenwohnen	64,7%
Tiefgaragen/ Parkhäuser	17,6%
Sonstige Immobilien	5,9%

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 70,6% der Institute gaben an, Büroimmobilien (Bestand) zu finanzieren

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?* – Projektentwicl.



* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Anteil der Institute, die jeweiliges Segment finanzieren**

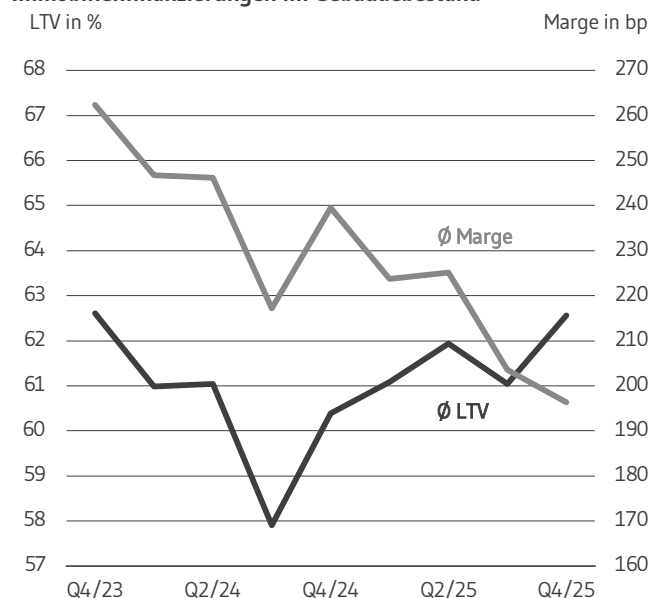
Segment	Anteil
Büroimmobilien	58,8%
Wohnimmobilien (für den Bestandshalter)	76,5%
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/ Aufteiler)	61,8%
Shoppingcenter/ Einzelhandelsimmobilien	23,5%
Logistikimmobilien	58,8%
Hotelimmobilien	35,3%
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	20,6%
Mikroapartments/ Studentenwohnen	64,7%
Tiefgaragen/ Parkhäuser	5,9%
Sonstige Immobilien	0,0%

** Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 58,8% 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

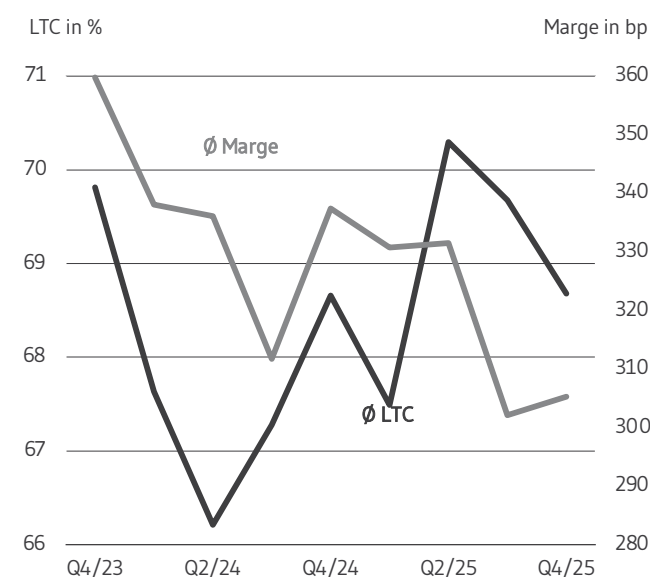


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 40 % bis zu einem Maximum von 100 %. Der Durchschnittswert liegt bei 62,6 % (+0,6 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 52,4 und 72,4 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 2 bis 600 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 196,3 Basispunkte (Q3/25: 203,5 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 155 und 262 bp.

LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



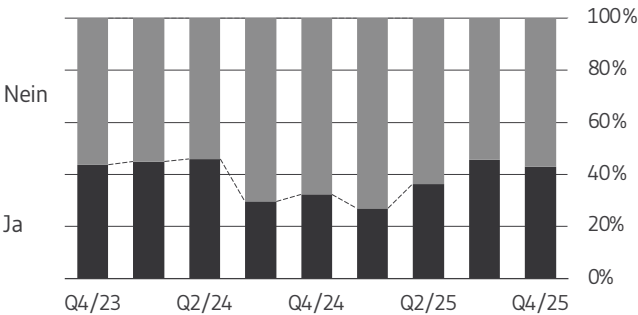
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 55 % und einem Maximum von 90 %. Im Mittel beträgt der LTC 68,7 % (-1,6pp). Die durchschnittlichen LTCs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 63,2 und 74,4 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 120 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit 305,2 bp über der des Vorquartals (Q3/25: 302,1 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 285 und 346 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 stärker nachgefragt als zu Jahresbeginn, die Experten melden aber einen leichten Rückgang mit 42,9 % (-2,9 pp).

Eigenkapital führt im Q4 wieder bei den nachgefragten Instrumenten mit 34,3 % (+7,6 pp), Mezzanine-Kapital sinkt wieder auf 25,7 % (-3,2 pp). Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (20,0 %, -4,4 pp), nachrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (14,3 %, +5,4 pp) und Forward Commitments (5,7 %, -5,4 pp) runden die Liste ab.

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark nachgefragt?*

Finanzierungsform	Q3/25	Q4/25
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/„Whole-Loan“-Strukturen)	24,4%	20,0%
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	8,9%	14,3%
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	28,9%	25,7%
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	26,7%	34,3%
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	11,1%	5,7%
Andere Instrumente	0,0%	0,0%

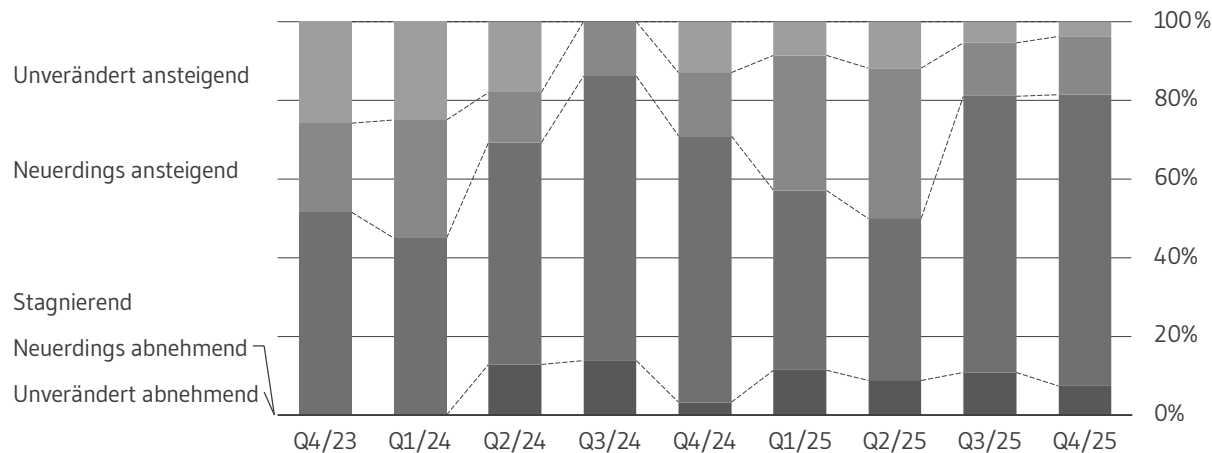
* Mehrfachnennungen sind möglich

Wie haben sich die zusätzlichen Liquiditätskosten für Ihre Bank entwickelt?

Die Stagnation der Liquiditätskosten wird weiterhin von der großen Mehrheit der Experten genannt (74,1 %, +3,8 pp), neuerdings ansteigende Kosten nahmen leicht zu 14,8 % (+1,3), außer-

dem nannten 3,7 % unverändert ansteigende Kosten (-1,7 pp). Neuerdings abnehmende Kosten nannten nur noch 7,4 % der Teilnehmer (-3,4 pp).

Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



Aktuelles Thema

„NPL-Risiken: Mehrere Studien warnen vor einer Zunahme notleidender Immobilienkredite. Welche Asset-Klassen halten Sie für am stärksten gefährdet, und welche Workout-Strategien (z. B. Plattform-Sales, Joint-Ventures) bereiten Sie vor?“

Die Einschätzungen unserer Experten zur Entwicklung von Ausfallrisiken im kommenden Jahr zeigen ein eindeutiges Bild: Die Assetklasse Büro steht im Fokus der Betrachtungen. Nahezu alle Panelteilnehmer sehen hier die größten Herausforderungen, wobei differenzierte Bewertungen nach Lage, Alter und Ausstattungsstandard vorgenommen werden. Insbesondere Büroimmobilien in peripheren oder B-Lagen sowie ältere Bestandsgebäude ohne zeitgemäße ESG-Strategie werden als gefährdet eingestuft. Mehrere Experten betonen, dass vor allem Objekte mit Bezugsjahr vor 2020 von zurückgehenden Bewertungen betroffen sind. Auch die Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr spielt eine zunehmend wichtige Rolle bei der Risikobewertung.

Neben der Assetklasse Büro identifizieren mehrere Teilnehmer den Einzelhandel als kritischen Bereich, wobei hier insbesondere der Non-Food-Bereich sowie bekleidungsaffine Shoppingcenter mit herausforderndem Layout genannt werden. Shoppingcenter in B-Lagen ohne nennenswerten periodischen Bedarf werden ebenfalls als risikobehaftet eingeschätzt. Einige Experten weisen darauf hin, dass gemischt genutzte Objekte in B-Lagen sowie Single-Tenant-Objekte grundsätzlich ein erhöhtes Ausfallrisiko bergen. Vereinzelt werden auch die Assetklassen Logistik, insbesondere Big-Box-Single-Tenant-Objekte in Verbindung mit der Lage, sowie Pflegeimmobilien als potenziell problematisch genannt.

Im Bereich der Projektentwicklungen sehen mehrere Panelteilnehmer erhebliche Risiken, wobei neben Büroprojektentwicklungen auch die noch aus früheren Krisen verbliebenen Entwicklungen sowie gestartete Transformationsimmobilien erwähnt werden. Ein Experte betont in diesem Zusammenhang, dass das erhöhte Risiko grundsätzlich im Bereich der Kostensteigerungen und langen Wartezeiten auf Baugenehmigungen liege. Auch Mezzanine-Finanzierungen werden als gefährdet eingestuft.

Hinsichtlich der Workout-Strategien zeigt sich ein breites Spektrum an Lösungsansätzen. Joint Ventures werden von mehreren

Teilnehmern als sinnvolle Strategie genannt, insbesondere wenn die Bilanz nicht unmittelbar entlastet werden muss. Einige Experten setzen auf strukturierte Bieterprozesse, sofern die Objekte marktgängig erscheinen, während andere den freihändigen Verkauf oder Portfolio-Verkäufe präferieren, um Bilanzen zu entlasten und eine Neupositionierung der Assets zu ermöglichen. Ein Panelteilnehmer erwähnt explizit, dass Gespräche mit Forderungskäufern sowie Loan- oder Property-Sales als Strategien verfolgt werden.

Die aktive Arbeit mit dem Objekt und der Struktur wird von mehreren Experten als wichtiger Ansatz hervorgehoben. Konkret genannt werden die Mitarbeit in der Projektentwicklung zur beschleunigen und besseren Vermarktung, Umnutzungskonzepte bei bestehenden Liegenschaften sowie Zwangsverwaltungen zur Stabilisierung der Assets. Einige Institute erwägen Rettungserwerbe auf das eigene Buch oder die Übernahme in den Eigenbestand. Fallindividuelle Workout-Strategien und einzelfallbezogene Lösungen werden als unerlässlich betrachtet.

Die Restrukturierung und Abwicklung bei Seniorfinanzierungen sowie Sanierungsmaßnahmen gehören ebenfalls zum Instrumentarium der Experten. Ein Panelteilnehmer weist darauf hin, dass sein Haus seit über 15 Jahren keine Non-Performing-Loans mehr in der Real Estate Finanzierung verzeichnet hat und NPL-Transaktionen nur bei strategischen Themen in Betracht gezogen werden. Insgesamt zeigt sich, dass die befragten Experten bei wohnwirtschaftlichen Assets die Risiken als besser überschaubar einschätzen, wenngleich auch hier Vorsicht geboten sei.

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.

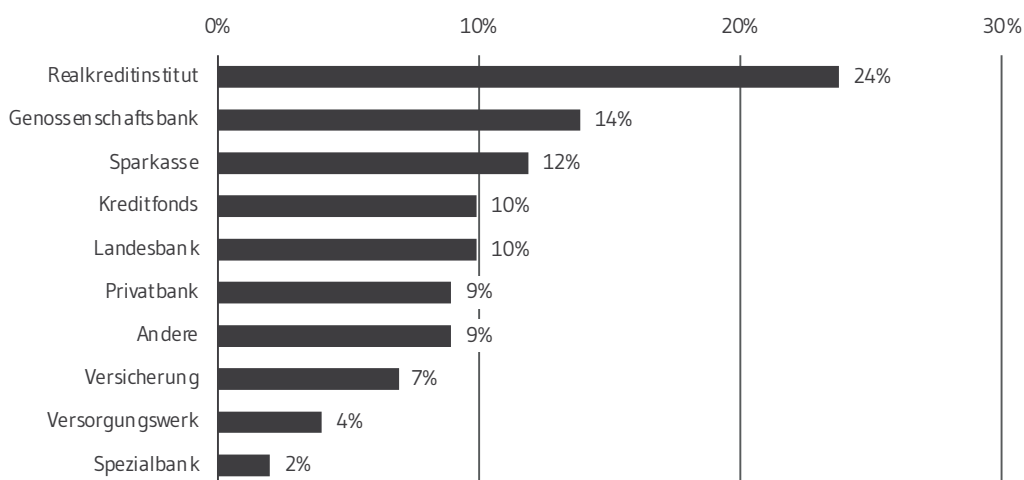
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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



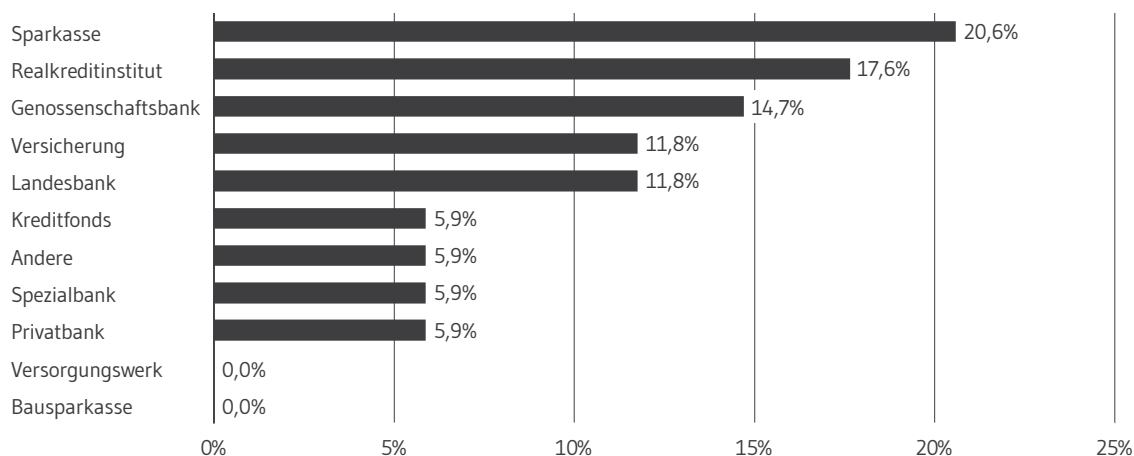
Der Rücklauf im Q4/2025

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 33,7 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal stellen Sparkassen mit 20,6 % dar, vor Realkreditinstituten (17,6 %) und Genossenschaftsbanken (14,7 %). Es folgen Versicherungen und Landesbanken (je 11,8 %) sowie Kreditfonds, Andere, Privatbanken und Spezialbanken mit jeweils 5,9 %.

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 GmbH
 Herr Felix Embacher
 Generalbevollmächtigter
 Nymphenburger Straße 5
 80335 München
felix.embacher@bulwiengesa.de
www.bulwiengesa.de

Wissenschaftliche Beratung

Prof. Dr. Steffen Sebastian
 Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung
 IREBS International Real Estate Business School
 Universität Regensburg
 93040 Regensburg
steffen.sebastian@irebs.de
www.finance.irebs.de

Sperrvermerk

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

Nächster Erhebungszeitraum:
 Februar 2026

Montag, 01. Dezember 2025, 09:00 Uhr.