



Quartalsbericht Q3_2014

Ergebnisse Fragebogenauswertung

Kommentar

Immobilienfinanzierer im Stimmungshoch

Die Kreditgeber im gewerblichen Immobilienfinanzierungsmarkt sind derzeit bestens gelaunt. Das quartalsweise erhobene FAP-Finanzierungsbarometer, das die Kreditgeber u. a. nach ihrer Finanzierungsbereitschaft befragt, weist einen neuen Höchststand seit Ende 2012 aus. Die Gründe sind vielfältig.

Eine Hauptrolle spielt natürlich das nach wie vor äußerst niedrige Zinsumfeld, das die Nachfrage offenbar kräftig anschiebt. Viele Auguren sind laut jüngster Veröffentlichungen in der Presse mittlerweile ja der Meinung, dass Finanzierungen künftig kaum mehr günstiger zu haben sein werden als aktuell. Zum einen sind solche Darstellungen nachvollziehbar, denn weitere Zinssenkungen im Euro-Raum sind nicht gerade vorstellbar. Zum anderen heizen solche Darstellungen den Finanzierungsmarkt noch zusätzlich an, was den Wettbewerb weiter belebt und die Margen tendenziell sinken lässt.

Eine weitere wichtige Rolle spielt die solide konjunkturelle Lage in Deutschland, auf die sich nicht nur die heimische Immobilienwirtschaft stützt, sondern auch zahlreiche Investoren aus dem Ausland anzieht. Investitionen in deutsche Immobilienportfolios und Projektentwicklungen gelten derzeit bei im internationalen Vergleich überschaubarem Risiko als äußerst attraktiv. Das Core Segment ist deshalb mangels anderer Anlagealternativen quasi ausverkauft, weswegen nun Nischensegmente bei den Investoren zunehmend in den Fokus rücken.

Nun wird abzuwarten sein, in wie weit diese Situation stabil bleibt. Aktuell ist festzustellen, dass der Euro an den internationale Finanzmärkten langsam aber sicher unter Druck gerät. Experten hatten dies aufgrund der wirtschaftlichen Daten der Euro-Zone eigentlich schon früher erwartet. Nun scheint sich dieser Trend aber zu verfestigen. Mit den niedrigen Zinsen wäre es dann wohl absehbar erst einmal vorbei. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung langsam abzeichnen wird, demnach also keine „Schocks“ an den Finanzmärkten zu erwarten sind. Und wir gehen davon aus, dass die robuste deutsche Konjunktur einen langsamen Entzug der Liquiditätsschwemme, die auf Dauer nicht gesund sein kann, auch verkraften wird.

Eine informative Lektüre wünscht Ihnen



Curth-C. Flatow

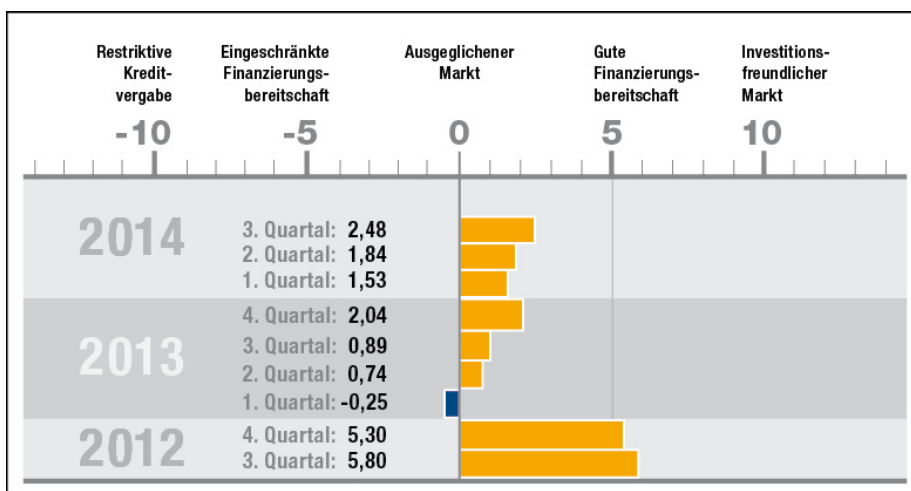
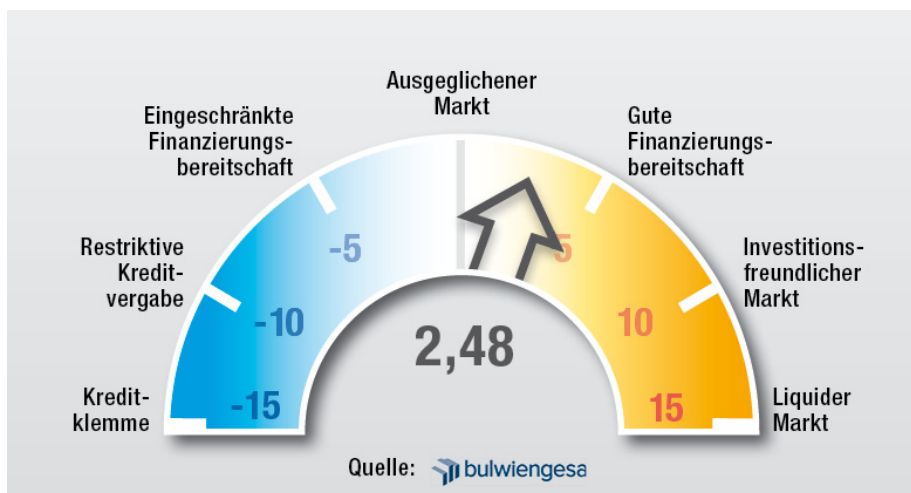
Managing Partner

Flatow AdvisoryPartners GmbH

FAP Barometer Q3_2014:

Barometerwert steigt weiter an

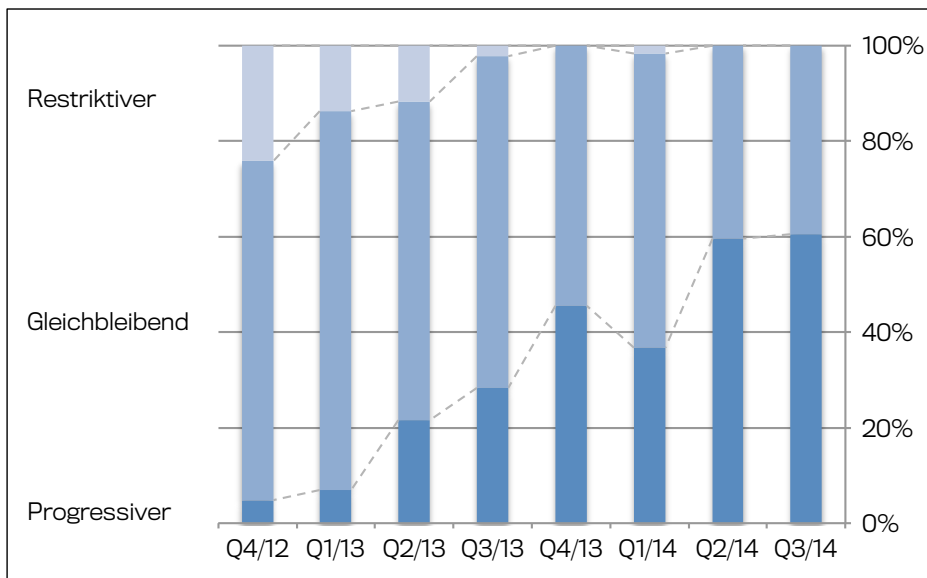
Die Lage auf dem deutschen Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen hat sich im Vergleich zum Vorquartal deutlich verbessert. Dies drückt sich im steigenden Wert des Finanzierungsbarometers um 0,64 Barometerpunkte auf aktuell 2,48 aus. Dies stellt zugleich die Bestmarke des laufenden Jahres sowie der vier Vorquartale 2013 dar. Weitere Einzelheiten zu den Ergebnissen erfahren Sie im nachfolgenden Bericht.



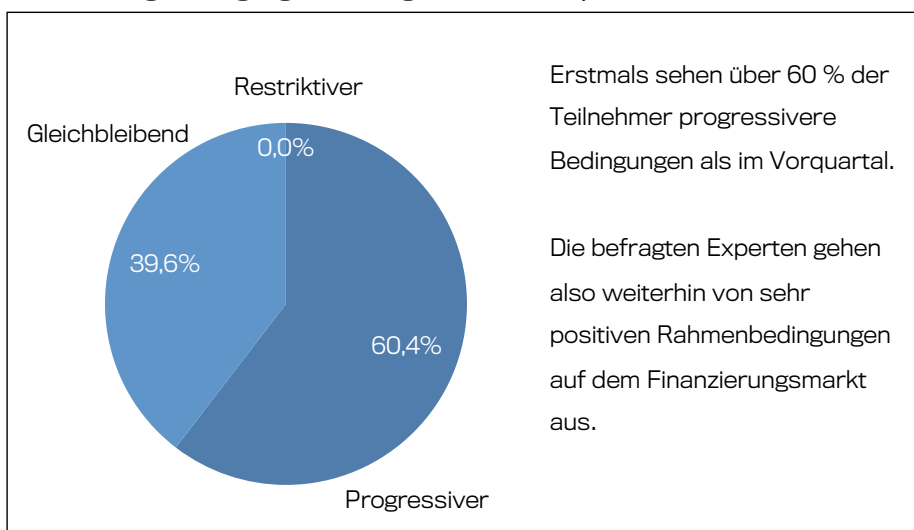
Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Bereits im zweiten Quartal erreichte die Beurteilung der aktuellen Finanzierungsbedingungen im Hinblick auf ihre Progressivität einen Höchststand. Im dritten Quartal steigt sie nochmals leicht an und überschreitet erstmals die Marke von 60 %. Die befragten Experten gehen also weiterhin von sehr positiven Rahmenbedingungen auf dem Finanzierungsmarkt aus.

Finanzierungsbedingungen im Vergleich (jeweilige Einschätzungen je Quartal)



Finanzierungsbedingungen im Vergleich zum Vorquartal

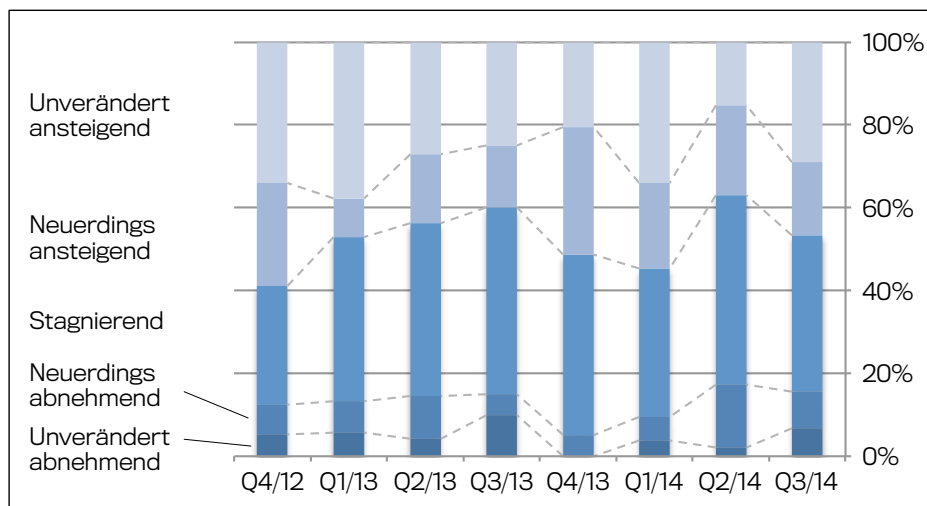


Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

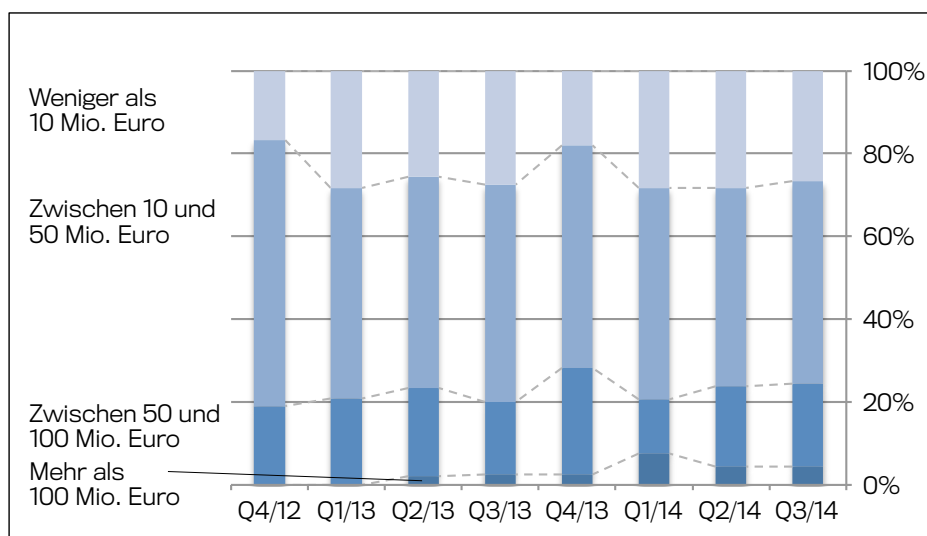
Die Entwicklung des Neugeschäfts wird tendenziell als positiv beurteilt. Dies zeigt der deutliche Zugewinn der Bewertungsanteile der Kategorie „unverändert ansteigend“ mit einem Plus von 13,7 pp auf 28,9 % der Stimmen. Demgegenüber gehen lediglich 15,6 % der Befragungsteilnehmer von einem neuerdings bzw. unverändert abnehmenden Neugeschäft aus.

Der Anteil des finanzierten durchschnittlichen Kreditvolumens bei Neugeschäften veränderte sich kaum im Vergleich zur Vorquartal. Die kleinste Kreditgröße (< 10 Mio. Euro) büßt zugunsten der größeren 1,6 pp ein.

Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich



Wie groß ist das durchschnittliche Kreditvolumen bei Neugeschäften?



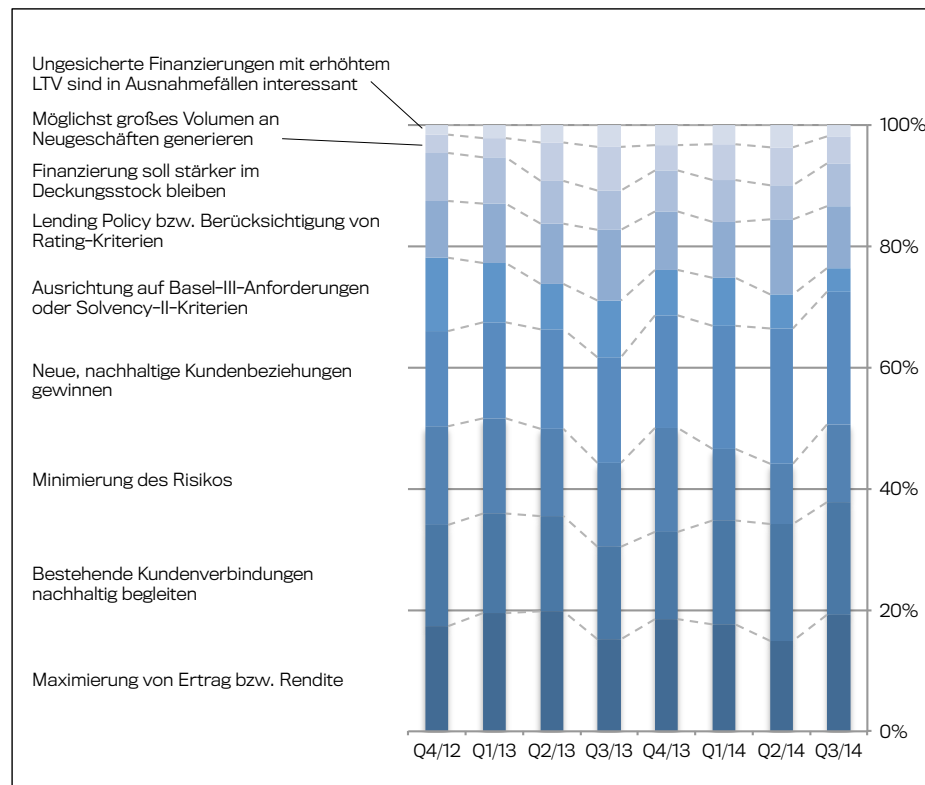
Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Nachdem sich die Experten bei ihrer Schwerpunktsetzung im vergangenen Quartal stark den neuen und bestehenden Kundenbeziehungen gewidmet haben, stehen aktuell quantifizierbarere, wirtschaftliche Motive im Vordergrund.

Die Ertrags- und Renditemaximierung sowie die Risikominimierung können in diesem Quartal mit +4,3 pp bzw. +2,9 pp die stärksten Zugewinne verzeichnen. Am meisten verloren hat mit einem Minus von 2,2 pp die Lending Policy.

Dennoch verbleibt der Gewinn neuer, nachhaltiger Kundenbeziehungen als bedeutendster Schwerpunkt bei der Kreditvergabe auf dem ersten Rang.

Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe

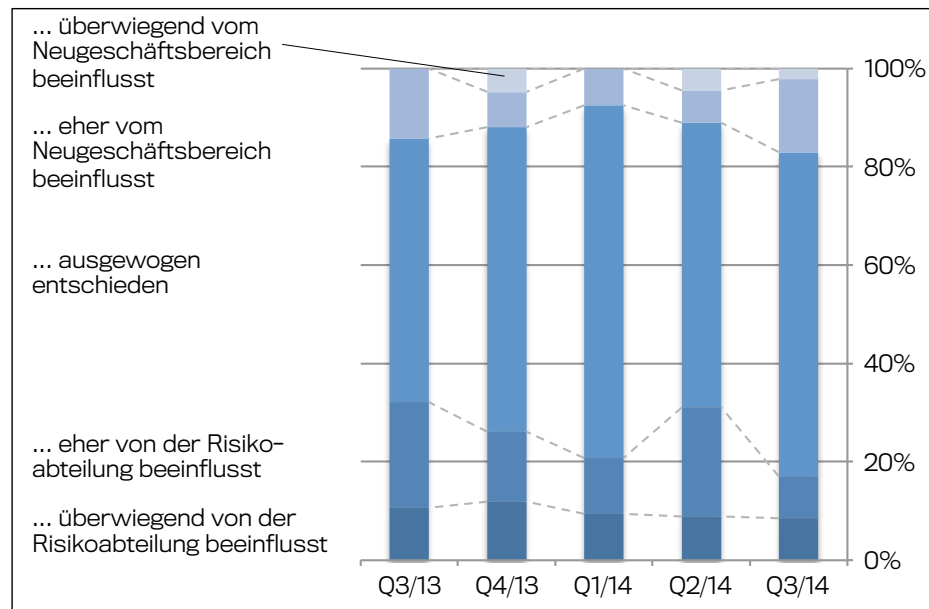


Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut derzeit die Kreditentscheidungen durch?

Die Frage danach, welcher Geschäftsbereich innerhalb der kreditfinanzierenden Unternehmen als Entscheidungsträger fungiert, wurde im dritten Quartal 2013 erstmals als aktuelles Thema abgefragt und fortan fest ins Panel aufgenommen.

In diesem Quartal gibt die Risikoabteilung, welche die Kreditentscheidungen in der Vergangenheit stärker beeinflusst hat als die Neugeschäftsabteilung, ihr Übergewicht ab. Risiko- und Neugeschäftsabteilung vereinen jenseits der ausgewogenen Kreditentscheidungen (66 %, +8,2 pp) je 17 % der Antworten auf sich. Es lässt sich somit feststellen, dass über die Kreditvergabe allgemein in einem sehr ausgeglichenen Verhältnis der beiden Abteilungen entschieden wird.

Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

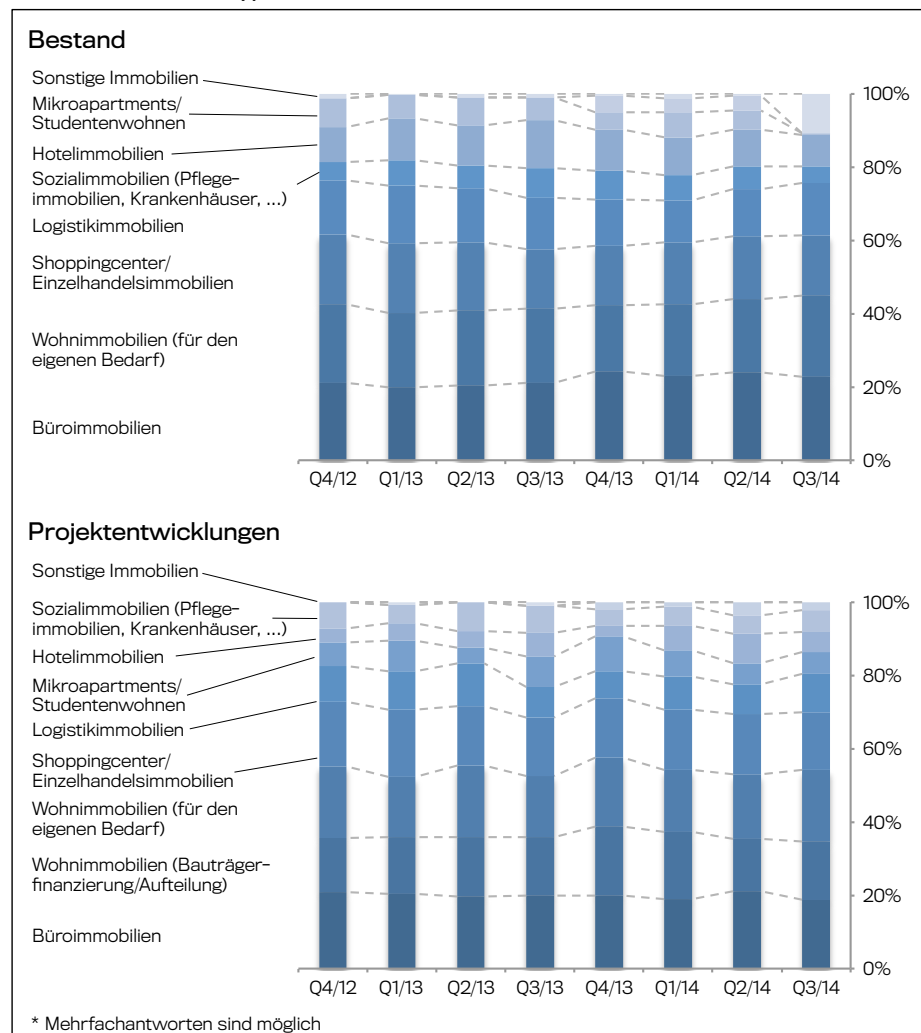


Nischensegmente auf dem Vormarsch?

Bei der Finanzierung von Bestandsobjekten ist eine neue Entwicklung erkennbar. Das Segment „Sonstige Immobilien“, in das u. a. Entertainment- oder Wellnessimmobilien fallen, kann mit einem Zugewinn von 10,3 pp einen starken Bedeutungszuwachs erlangen und Mikroapartments sowie Sozial- und Hotelimmobilien hinter sich lassen. Anscheinend werden verstärkt Finanzierungsanfragen nach alternativen Immobilieninvestments bzw. Projektentwicklungen angefragt und auch finanziert. Sind dies die Vorboten eines veränderten Investorenfokus?

Bei den Projektentwicklungen gewinnen Logistikimmobilien (+2,6 pp), wohingegen das Hotelsegment 2,7 pp verliert.

Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?*



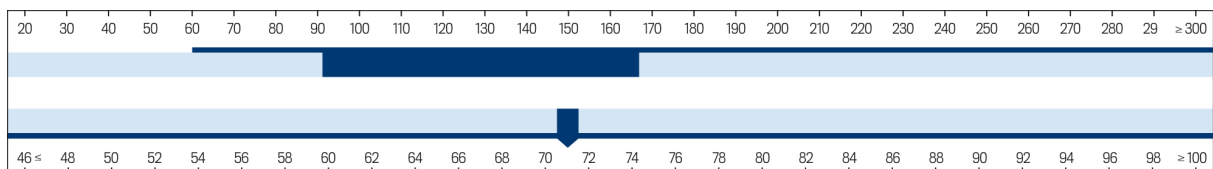
Aktuelle Margen und LTVs/LTCs

Bestandsfinanzierung: Bei der Finanzierung von Immobilienbeständen streuen die LTV-Werte aktuell zwischen 30 und 110 %. Der Schwerpunkt liegt über alle Finanzierungs- und Immobilientypen bei 71 %.

Die Margen reichen von 60 bis 450 Basispunkten. Im unteren Bereich sind die Margen mit einem Wert von 91 bp (Q2/2014: 95 bp) leicht rückläufig. Im Mittel liegt der Wert bei 167 und ist damit erneut gesunken (Q2/2014: 181 bp).

LTV und Margen bei Bestandsfinanzierungen

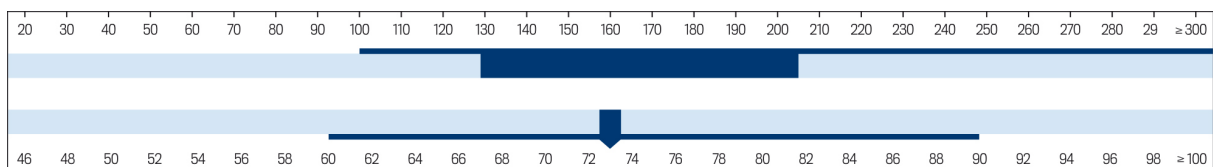
Bandbreiten der All-in-Margen für gewerbliche Immobilienfinanzierungen im Gebäudebestand (Ausschnitt)



Bandbreiten von LTV-Werten bei der Immobilienfinanzierung im Gebäudebestand

LTC und Margen bei Projektentwicklungen

Bandbreiten der All-in-Margen für gewerbliche Immobilienfinanzierungen von Projektentwicklungen (Ausschnitt)

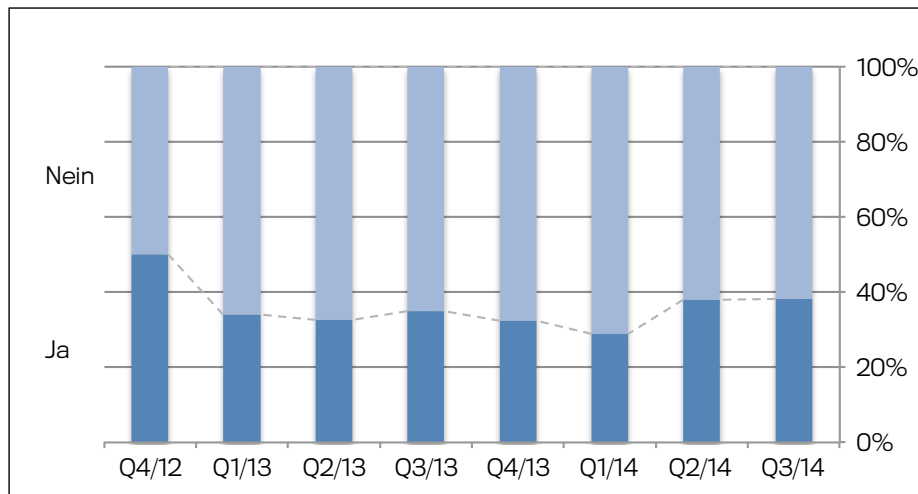


Bandbreiten von LTC-Werten bei der Immobilienfinanzierung von Projektentwicklungen

Projektentwicklungsfinanzierung: Die Bandbreiten der gewährten LTC-Werte streuen zwischen 60 % und 90 %. Der Schwerpunkt liegt mit 73 % abermals auf dem Niveau des Vorquartals. Die Margen bei Projektentwicklungen reichen bis 301 Basispunkte (zuvor: 325 bp). Der Schwerpunkt im unteren Bereich liegt mit 129 bp etwas über dem Vorquartal von 123 bp. Im mittleren Bereich steigt das Niveau von 198 bp wieder leicht auf 205 bp an.

Werden alternative Finanzierungsgeber stärker nachgefragt?

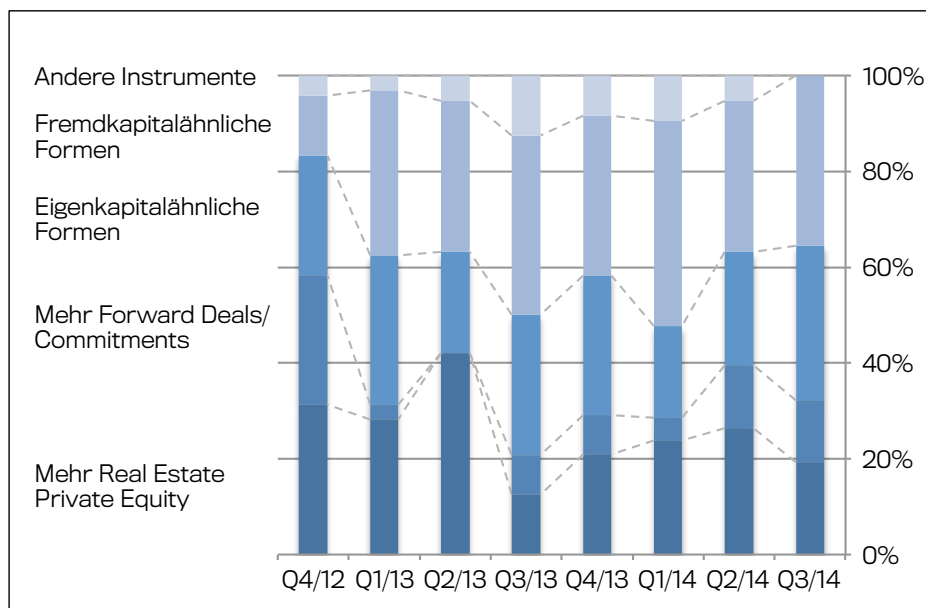
Sehen Sie eine stärkere Nachfrage alternativer Kreditgeber?



Bereits im zweiten Quartal attestierten die befragten Experten alternativen Kreditgebern eine leicht stärkere Nachfrage. Dieses Bild verfestigt sich in der Erhebung zum dritten Quartal 2014 um 20 bp auf 38,3 %.

Als Kreditquellen werden aktuell vor allem eigen- (+8,6 pp) und fremdkapitalähnliche Formen herangezogen. Real Estate Private Equity büßt hingegen ein wenig an Bedeutung ein (-7 pp).

Welche alternativen Kreditquellen werden herangezogen?

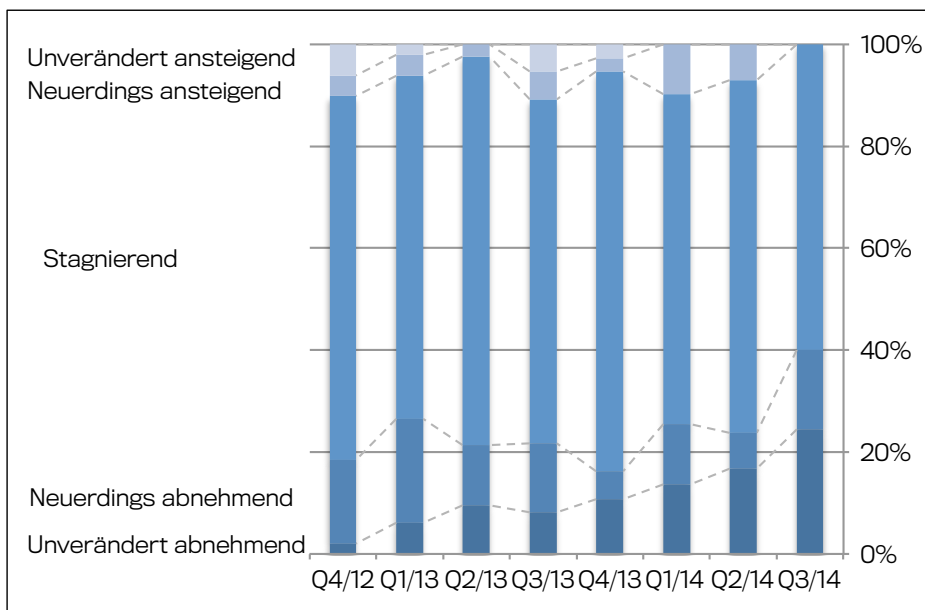


Entwicklung der Liquiditätskosten

Die Antworten auf die Frage nach der Entwicklung der Liquiditätskosten vermitteln ein klares Stimmungsbild. 60 % der befragten Teilnehmer sehen stagnierende Kosten (-9 pp) und keiner der Teilnehmer sieht „neuerdings“ oder gar „unverändert ansteigende“ Liquiditätskosten.

Dagegen steigt der Anteil der Bewertungen von „neuerdings“ (+8,4 pp) bzw. „unverändert abnehmenden“ (+7,8 pp) Liquiditätskosten deutlich an.

Die Liquiditätskosten stagnieren

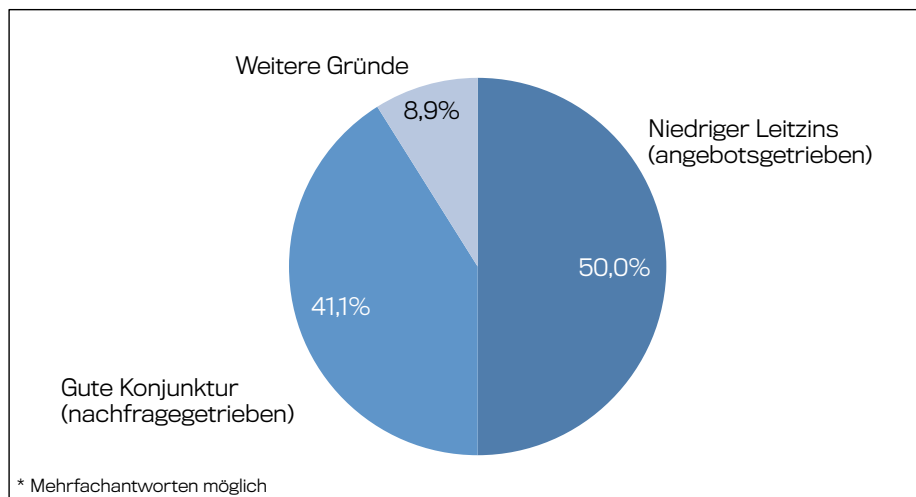


Aktuelles Thema:

Treiber und Auswirkungen einer verbesserten Kreditversorgung

Gewerbliche Immobilienfinanzierungen sind im Allgemeinen wieder einfacher erhältlich, was insbesondere durch das derzeit starke Neugeschäft deutlich wird. Was sind die wesentlichen Treiber und welche Auswirkungen könnte dies haben?

Welche Gründe sind Ihrer Meinung nach ursächlich für die verbesserte Kreditversorgung?*



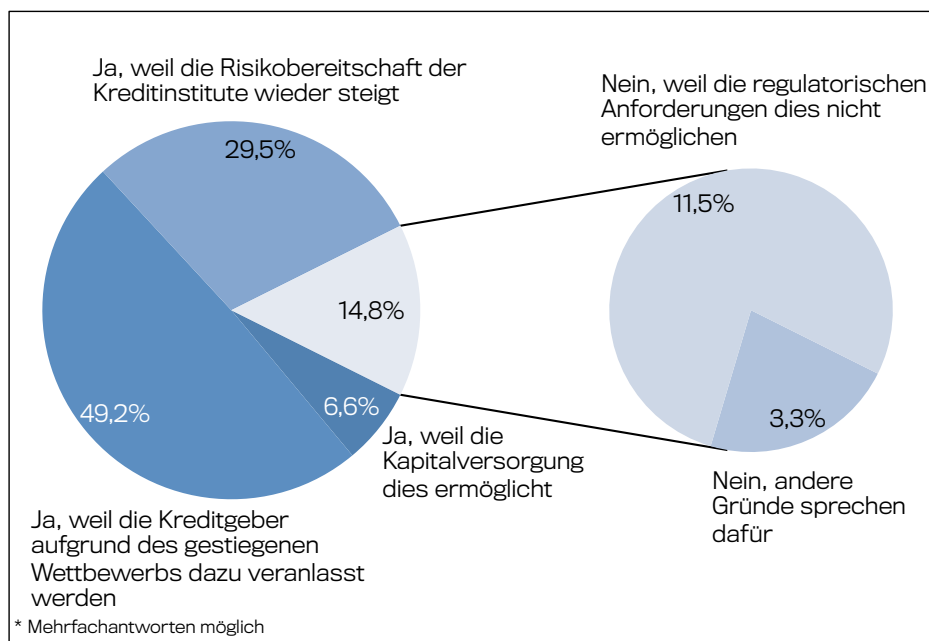
Die Frage, was die Triebfaktoren des verbesserten Kreditumfeldes sind, teilt das Feld in zwei Hälften. Ziemlich genau 50 % der Antworten sehen das niedrige Zinsumfeld als die wichtigste Ursache für eine verbesserte Kreditvergabe. Gute 41 % sehen die starke Nachfrage aufgrund des guten konjunkturellen Umfeldes in Deutschland als Quelle für die verbesserte Kreditvergabe.

Darüber hinaus werden vom Panel einige weitere Aspekte genannt, die sich günstig auf die Kreditvergabe auswirken.

- Wettbewerb: Der verstärkte Wettbewerb bei der Kreditvergabe in einem sehr eng gewordenen Markt sowie die Etablierung des Geschäftsmodells einiger Anbieter am Markt (alternative Anbieter) führt zu einer Ausweitung des Neugeschäfts.

- Hohe Liquidität: Sowohl viele Banken als auch die Versicherer sehen sich unter anderem durch die Liquiditätsprogramme der EZB und die geringen absoluten Zinsen einem hohen Anlagedruck ausgesetzt. Dieser Druck mündet auch in ein stärkeres Neugeschäft.
- Mangelnde Anlagealternativen: Diverse Anlagemöglichkeiten sind für Investoren derzeit unattraktiv. Daher nehmen Immobilien als Geldanlage einen hohen Stellenwert ein, viele Vermögen werden umgeschichtet. Dies lässt sich in der generell hohen Transaktionstätigkeit ablesen, die mit entsprechenden Immobilienkrediten finanziert werden muss. Zudem werden insbesondere bei Verkäufen Sicherheiten neu abgewogen.
- Regulierung: Das Neugeschäft/Kreditangebot wurde im ersten Halbjahr zum Teil vor dem Hintergrund der befürchteten Einschränkungen aus dem anstehenden Stresstest im zweiten Halbjahr ausgeweitet.

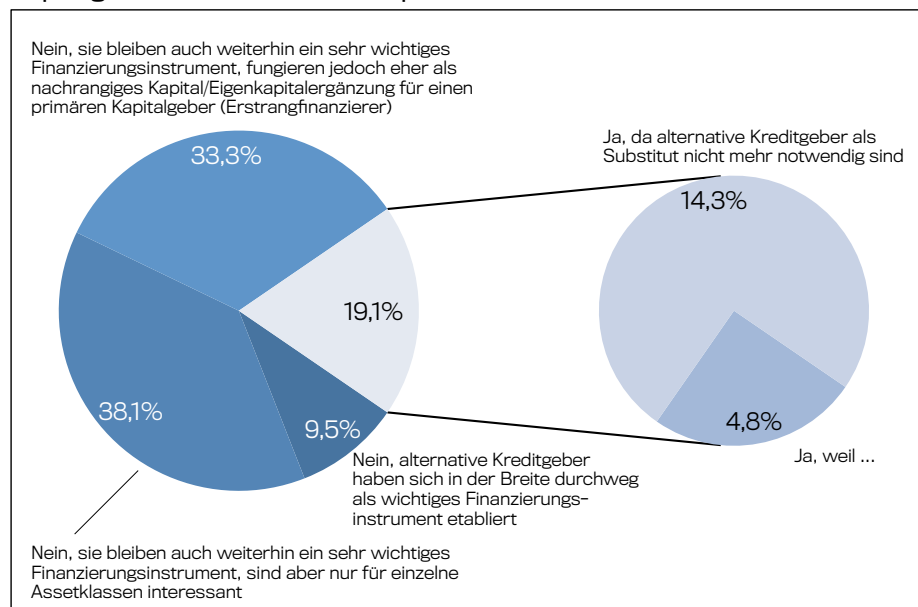
Mündet die verbesserte Kreditversorgung kurz- bis mittelfristig wieder in höhere Finanzierungsausläufe?*



Mit über 85 % geht die große Mehrheit des Panels davon aus, dass sich die verbesserte Kreditversorgung kurz- bis mittelfristig wieder in höheren Finanzierungsausläufen niederschlagen wird. Bei gut 49 % der Antworten basiert die Einschätzung darauf, dass allein der gestiegene Wettbewerb einen Grund hierfür darstellt. Weitere rund 30 % sehen auch in einer steigenden Risikobereitschaft der Kreditgeber einen Grund. Als deutlich nachrangigeren Grund sehen sie eine verbesserte Liquidität bzw. Kapitalversorgung an.

Knapp 15 % der Antworten gehen nicht davon aus, dass die Finanzierungsausläufe kurz- bis mittelfristig steigen werden. Dies liegt für 11,5 % darin begründet, dass die schärferen Regulierungen dies in großen Teilen unterbinden bzw. unmöglich machen. Weitere 3,3 % der Antworten geben als Begründung an, dass die Risikobereitschaft der Banken in diesem Zeithorizont nicht dementsprechend ansteigen wird bzw. diese zugunsten des Neugeschäftes runtergefahren wird, um die Höhe des Beleihungsauslaufes substanziell zu beeinflussen.

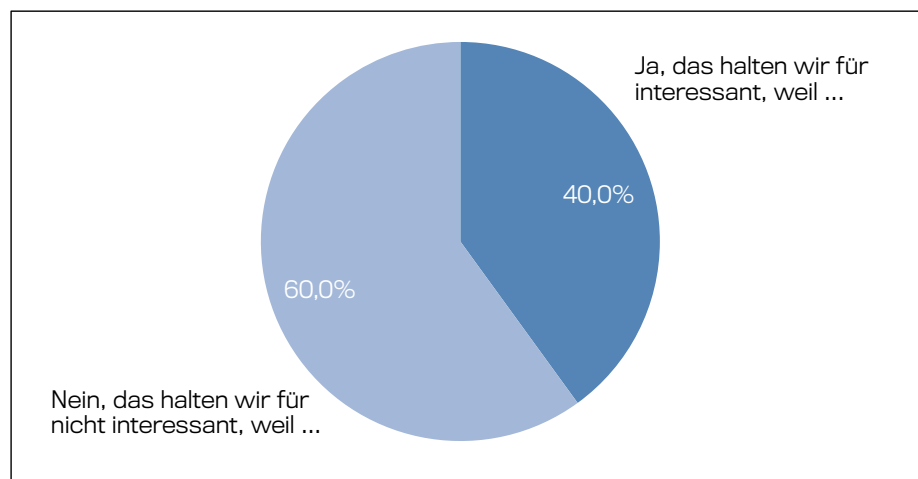
Es werden wieder mehr gewerbliche Immobilienkredite von Bankenseite aus vergeben. Werden der Bedarf und die Nachfrage nach alternativen Kapitalgebern bzw. Mezzanine Kapital o. ä. damit tendenziell abnehmen?



Alternative Kreditgeber werden nach der Meinung der meisten Panelexperten auch zukünftig eine Bedeutung zu haben. Über 70 % der Befragten sprechen sich hierfür aus. Bei dieser Frage muss man aber genau hinschauen, denn nur ein Bruchteil (8,3 %) spricht sich uneingeschränkt dafür aus und nimmt an, dass die alternativen Kreditgeber sich in der Breite etabliert haben. Ein Drittel meint, dass sie zwar eine hohe Relevanz haben, aber nur für einzelne Assetklassen eine übergeordnete Bedeutung erlangen werden. Weitere knapp 30 % sehen sie eher als nachrangiges Kapital gegenüber einem primären Kapitalgeber (Erstrangfinanzierer).

Auf der anderen Seite sehen über 18 % der Befragten die Bedeutung der alternativen Kapitalgeber wieder schwinden. Mehr als 14 % hiervon gehen davon aus, dass die Funktion als Substitut während der teilweise eingeschränkten Kreditversorgung im Sog der Finanzkrise nun nicht mehr notwendig ist und Kredite wieder vermehrt durch klassische Anbieter angeboten werden. Ergänzend hierzu meinen 4,2 %, dass sie nur eine temporäre Erscheinung sind, da zurzeit mehr Projekte gleichzeitig durchgeführt werden und mit zu erwartender Marktveränderung die heutige Nachfrage wieder abnehmen wird. Hier ist man der Meinung: „Sie bleiben eine Nische!“

Kann es für Finanzierer interessant sein, nachrangiges Kapital für einen hochauslaufenden Finanzierungsanteil (z. B. von 70 bis 80 % oder 85 % Loan to Value) direkt zu erhalten, um somit ihren Kunden höher gehebelte Finanzierungen zu ermöglichen ohne selbst Eigenkapital für diesen zusätzlichen Leverage bereitstellen zu müssen?



Ja, das halten wir für interessant, weil ...

Einzelne Finanzierer halten diese Option für interessant, weil sie schlicht bereits gelebte Praxis ist. Sie wird von Kundenseite aus nachgefragt und in der Kreditstrukturierung bereits so umgesetzt. Dies kann zudem wirtschaftlich interessant sein, weil bei gleichem Risiko ein höherer Leverage erzielt werden bzw. sich die Marge hierdurch sehr attraktiv entwickeln kann. Darüber hinaus ist es einfacher, wenn die Gesamtfinanzierung (erstrangig/nachrangig) aus einem Haus kommt und keine weitere oder höhere EK-Bindung notwendig wird. Denn jede eigenkapitalschonende Maßnahme erhöht gerade bei hohen Ausläufen die Finanzierungsbereitschaft und beeinflusst auch die ungedeckte Refinanzierung günstig.

Eine wichtige Frage für die positiv gestimmten Akteure ist welche Form, zu welchem Preis und in welcher Struktur eine solche Finanzierungsstruktur vorliegt. Eine zentrale Voraussetzung in diesem Fall ist natürlich, dass das gesamte Risikoprofil und die Berechenbarkeit transparent sind und das Institut bei einem Ausfall nicht haftet. Ist dies gewährleistet, können vorher sogar eventuell nur schlecht darstellbare Finanzierungen vor diesem Hintergrund ermöglicht werden. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn von den Gutachtern erstellte Markt- und Beleihungswertgutachten nicht die aktuellen Kaufpreishöhen 1:1 abbilden und so automatisch bei 20 % bis 25 % EK-Einsatz und einer Deckelung von 70 % LTV nachrangige Finanzierungsteile übrig bleiben. Entweder deckt die Bank dies selber, um die vollständige Finanzierung zu begleiten oder sie sucht sich Partner für diese Projekte. Eine solche Form der i. d. R. nicht-exklusiven Partnerschaft zwischen Bank und Nachrangkapitalgeber beeinflusst im Endeffekt den Marktzugang und damit das potenzielle Finanzierungsvolumen beider Partner positiv.

Andere Teilnehmer stehen diesem Ansatz prinzipiell ebenso offen gegenüber, betonen aber, dass für sie dieses Instrument derzeit nur in Ausnahmefällen darstellbar ist.

Nein, das halten wir für nicht interessant, weil ...

Auch bei den eher kritisch eingestellten Experten gibt es im Detail unterschiedliche Interpretationen. Zum einen wird ein Teil der Befragten gar nicht erst nach derart hohen Ausläufen von Kundenseite aus angefragt, sodass sich diese Konstellation nicht ergibt. Bei anderen sind Nachrangfinanzierungen nicht Teil der Geschäftspolitik bzw. sie betonen, dass dies schlicht und einfach ein Thema für Spezialisten sei und man hier nicht teilnehmen wolle.

Für einen großen Teil des Panels sprechen die Kosten gegen eine solche Lösung. Während die Befürworter sogar positive Effekte auf die Margen bzw. beim Leverage feststellen, befürchten die Kritiker erhöhte Kosten z. B. durch regulatorischen Mehraufwand (EK-Verzinsung, Risikokosten), die den Mehrertrag nicht rechtfertigen. Zusätzlich kann die hierfür notwendige Flexibilität aufgrund der Regulatorik für Banken nicht gewährleistet werden. Vor dem Hintergrund, dass die Kunden Banken häufig schlechter dotieren als Equityfonds, lohnt sich dies daher nicht immer. Gleichzeitig geben sie an, dass viele Institute für gute Objekte bereits einen ausreichend Leverage anbieten können.

Der Marge auf der einen Seite steht das Risiko auf der anderen Seite gegenüber. Nicht wenige sehen hier das Problem, denn das Nachrangkapital ist ihrer Meinung nach ähnlich teuer wie Eigenkapital (EK). Da die Schließung der Finanzierungslücke auf der EK-Seite häufig einfacher ist, würde sich das Chancen-Risiko-Verhältnis bei Investitionen damit unangemessen zu Lasten der Banken verlagern. Das Risiko für die Bank ist damit vielen zu hoch, zumal für ihren Geschmack das höhere Risiko sehr oft nicht ausreichend entlohnt wird. Zusätzlich drohen tendenziell Verluste durch das gestiegenen Ausfallrisiko, denn obwohl im Waterfall der Senior-Darlehensgeber bevorzugt wird, drohen bei Ausfall auch Verluste auch für Senior-Lender. Eine konservative Finanzierungsstruktur wird von diesen Teilnehmern daher bevorzugt.

Den dieser Finanzierungs constellation gegenüber somit eher kritisch eingestellten Akteuren ist es schlussendlich wichtig, möglichst jedes Einzelrisiko zu minimieren. Dies gilt insbesondere in diesen Zeiten. Es wird immer stark abgewogen, ob ein wenig mehr Neugeschäft oder Marge das erhöhte Risiko wert ist – zumal befürchtet wird, dass eine solche Struktur nicht nur ggf. ein Ausfallrisiko erhöht, sondern auch andere Auswirkungen bis hin zu einem möglicherweise schlechterem Rating führen kann.

Fazit:

Der Akteurskreis der Anbieter gewerblicher Immobilienfinanzierung sieht sowohl positive als auch negative Aspekte, aber nicht jedes Institut kann sich damit anfreunden. Es wird viel Wert darauf gelegt, dass die Konstruktion der Finanzierung sehr transparent und risikoarm ist, sodass das Chancen-Risiko-Verhältnis ausgeglichen ist. Hier muss man sehr auf die Konzeption der Finanzierungsstruktur achten. Aber selbst wenn all dies gewährleistet ist, wird es weiterhin Institute geben, für die solche Lösungen nicht geeignet sind, weil sie eher einen Spezialfall darstellen und man dies lieber Spezialisten überlassen möchte. Die Fokussierung auf klassischere, risikoärmere Ansätze steht für sie im Fokus.

Welches Thema soll im nächsten Quartal im Vordergrund stehen?

Das FAP-Barometer hat sich zum Ziel gesetzt, auf die Interessen der Teilnehmer einzugehen und stellt aktuelle Themen zur Auswahl, von denen eines in der nächsten Erhebung Berücksichtigung findet. Gemäß der aktuellen Auswertung wird in der kommenden Erhebung gefragt:

Hat das Wohnimmobiliensegment seinen Scheitelpunkt hinsichtlich Miet- und Kaufpreissteigerungen erreicht? Sehen Sie bereits eine Trendwende bzw. ein Umschwenken bei der Nachfrage nach Immobilienkrediten in diesem Segment?

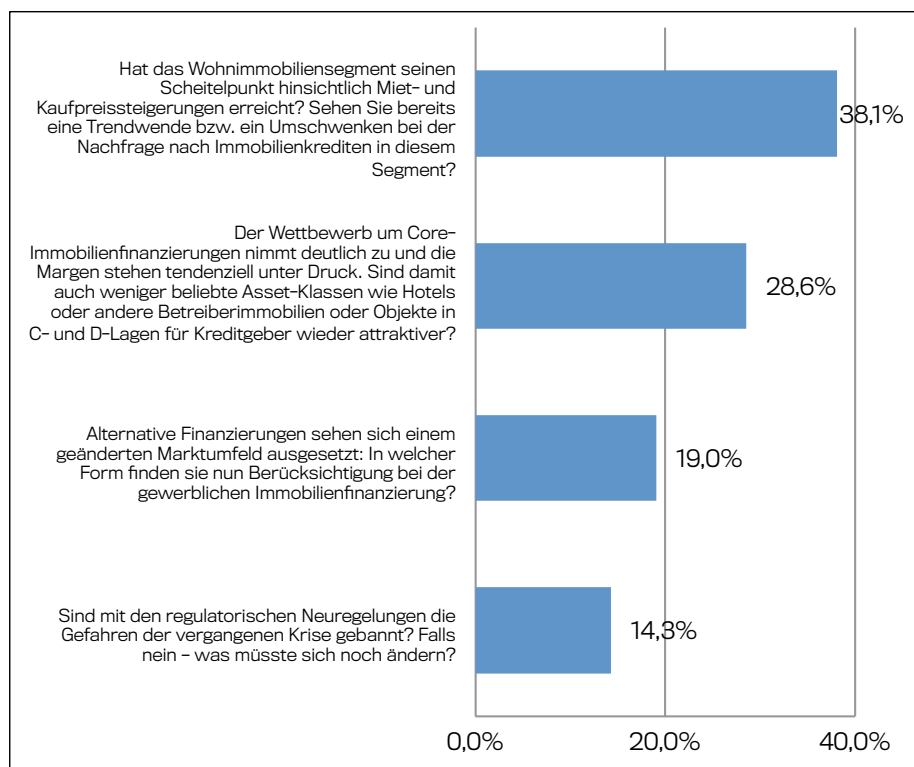
Als weitere neue Wunschthemen für die Auswahl werden aufgenommen:

- Wann erwarten Sie den Scheitelpunkt in der Marktwertentwicklung der Assetklassen: Büro, Shopping etc.?

Folgendes Thema entfällt in der kommenden Erhebung, da es die geringste Rückmeldung erzielte:

- Sind mit den regulatorischen Neuregelungen die Gefahren der vergangenen Krise gebannt? Falls nein – was müsste sich noch ändern?

Welches aktuelle Thema soll im nächsten Quartal im Vordergrund stehen?




Methodik


Wie werden die Daten des FAP-Finanzierungsmarktbarometers erhoben?

Der Wert des FAP-Barometers 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



FAP BAROMETER
FÜR IMMOBILIENFINANZIERUNG



Fragebogen FAP-Barometer
für gewerbliche Immobilienfinanzierung

Bitte nur Online ausfüllen

Vertraulichkeitserklärung

Die während der Erhebungsperioden erhaltenen Markteinschätzungen der Panel-Experten werden von bulwiengesa streng vertraulich behandelt. Die übermittelten Daten werden ausschließlich für das FAP-Barometer erhoben, nur von bulwiengesa analysiert und in keinem Fall an Dritte weitergegeben. Die Ergebnisse werden ausschließlich in anonymisierter und aggregierter Form dargestellt, so dass keine Rückschlüsse auf die Angaben einzelner Befragter bzw. Unternehmen möglich sind.

Hinweis: Die Fragen beziehen sich jeweils auf „non-recourse“-Finanzierungen, d.h. reine Objektfinanzierungen.

1 Wie beurteilen Sie die aktuellen Finanzierungsbedingungen am Markt generell? k. A.

Im Vergleich zum letzten Quartal:

Progressiv

Gleichbleibend/unverändert

Restriktiv

2 Wie entwickelt sich Ihr Neugeschäft* bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen? k. A.

Im Vergleich zum letzten Quartal:

Unverändert abnehmend

Neuerdings abnehmend

Stagnierend

Neuerdings ansteigend

Unverändert ansteigend

Welches Kreditvolumen erreicht aktuell das durchschnittliche Einzelgeschäft?

Mehr als 100 Mio. Euro

Zwischen 50 Mio. Euro und 100 Mio. Euro

Zwischen 10 Mio. Euro und 50 Mio. Euro

Weniger als 10 Mio. Euro

* Neugeschäft inkl. Prolongation und Anteilen an Syndizierungen

© bulwiengesa AG 2014 – www.finanzierungsbarometer.de

Seite 1/9

Die Struktur des Expertenpanels im dritten Quartal 2014

Zur Ermittlung des FAP-Barometers wurden insgesamt 184 Experten befragt, die mehrheitlich direkt mit der Vergabe von gewerblichen Immobilienkrediten betraut sind. Die befragten Kreditgeber decken rund 90 % des in Deutschland vergebenen Kreditvolumens der gewerblichen Immobilienfinanzierung ab.

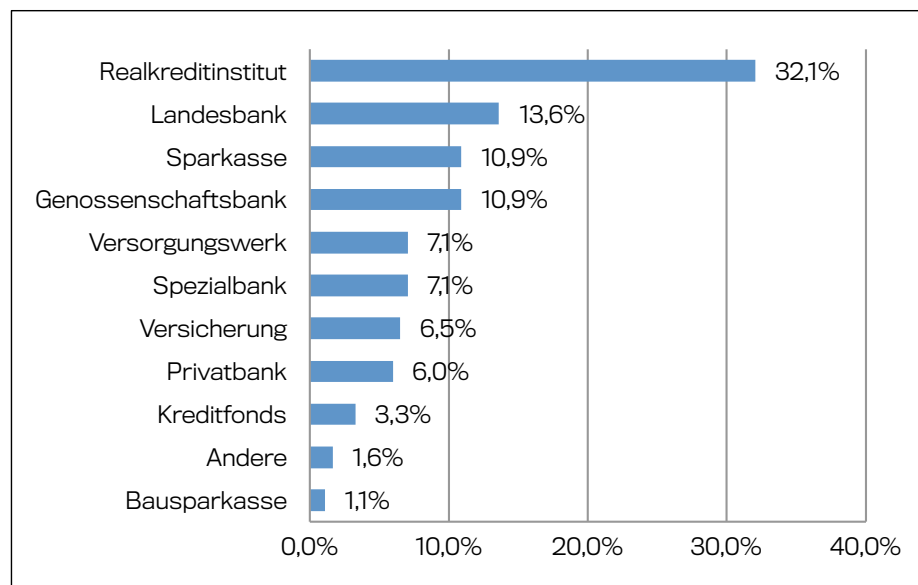
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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 Q3/2014

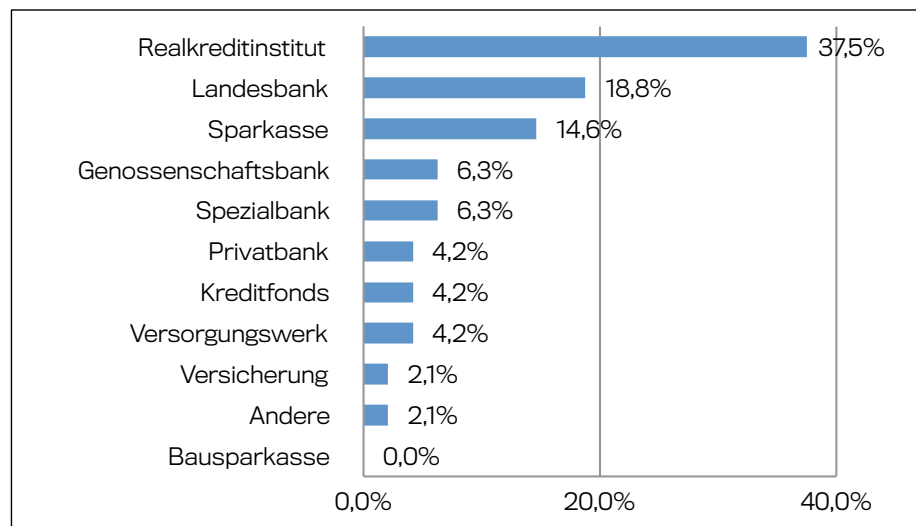


Der Rücklauf im dritten Quartal 2014

Um ein möglichst valides Stimmungsbild einfangen zu können, liegt die langfristige Zielmarke bei der stabilisierten Rücklaufquote bei rund 40 %. Die ersten Befragungen erzielten bereits erfreulich hohe Rücklaufquoten um 25 %. Im dritten Quartal 2014 lag die Rücklaufquote bei knapp 26 %. Wir möchten uns für die aktive Teilnahmebereitschaft trotz der Sommerferien 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. Auch das Ziel von 40 % bleibt weiterhin bestehen.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im dritten Quartal 2014 sind Realkreditinstitute (37,5 %), Landesbanken (18,8 %) und Sparkassen (14,6 %).

Verteilung der Rückläufer im Q3/2014



Sind Sie Immobilienfinanzierer und möchten am FAP-Barometer teilnehmen? Gerne nehmen wir Sie auf. Schreiben Sie einfach eine kurze E-Mail an kassner@bulwiengesa.de. Wir melden uns dann in Kürze bei Ihnen.

Verantwortlich

Flatow AdvisoryPartners GmbH
Herr Curth-C. Flatow
Managing Partner
Marburger Straße 17
10789 Berlin

contact@FAP-finance.com
www.FAP-finance.com

Wissenschaftliche Leitung

bulwiengesa AG
Herr Andreas Schulten
Vorstand
Wallstraße 61
10179 Berlin

schulten@bulwiengesa.de
www.bulwiengesa.de

SPERRVERMERK

Dieser Bericht fasst ausschließlich die Ansichten der Panelmitglieder zusammen.

Keine Veröffentlichung dieser Information, auch nicht in Auszügen, vor:

Montag, 28. Juli 2014, 09:00 Uhr.

Nächster Erhebungszeitraum:

Montag, 13.10.2014 bis Freitag, 24.10.2014