



# Quartalsbericht

Q3 | 2024

# Vorwort

## Das Schlimmste ist vorbei!

**Die privaten Haushalte haben sich an das neue Zinsniveau gewöhnt und zeigen wieder Interesse am Immobilienerwerb. Auch institutionelle Investoren signalisieren Neugier, aber die meisten großen Anleger warten noch ab. Die Preise für Immobilien in den attraktiven Städten fallen nicht mehr, sondern bewegen sich seitwärts. Viel hängt von der weiteren Entwicklung von Inflation und den Zinsen ab. Entspannung scheint bei der Inflation in Sicht, auch wenn dies nicht so schnell gehen dürfte, wie viele Marktteilnehmer wünschen.**

Der BF.Quartalsbarometer ist zum vierten Mal in Folge leicht gestiegen. Zwar ist der Barometerwert noch immer deutlich im Minusbereich und deutet damit auf eine stark restriktive Kreditvergabe hin. Die Rahmenbedingungen sind insgesamt noch immer nicht gut, aber die Finanzierer scheinen mit der schwierigen Situation immer besser zurecht zu kommen. Und die Hoffnung auf eine Verbesserung der Situation besteht zudem.

Die Erwartungen der Marktteilnehmer lassen noch immer auf weitere Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank (EZB) schließen. Mit Spannung wird der Zinstermin am 12. September 2024 erwartet. Die Inflationsentwicklung war im August 2024 insbesondere in Deutschland mit einem Preisanstieg von nur 1,9 Prozent erfreulich, leider ist dies aber vor allem ein kurzfristiger Effekt aufgrund gesunkener Energiekosten. Es ist damit zu rechnen, dass in den kommenden Monaten die Inflation wieder ansteigen wird. Zudem zeigen die Lohn- und Preisentwicklungen in vielen Sektoren an, dass von einer nachhaltigen Abschwächung der Inflation noch nicht ausgegangen werden kann. Erfreulicherweise ist der mittelfristige Ausblick deutlich besser. Bereits 2026 erwartet die EZB einen Rückgang der Inflation auf 2,0 Prozent.

Daher gehen einige Vertreter der Finanzbranche davon aus, dass die EZB die Zinsen bereits jetzt senken sollte. Darüber kann man abendfüllende Diskussionen führen. Meiner Meinung nach ist es vor allem jetzt wichtig ist, dass die Marktteilnehmer davon überzeugt sind, dass die EZB die Inflation weiterhin entschieden be-

kämpft. Nur wenn die Märkte hierauf vertrauen, werden auch die langfristigen Zinsen wieder sinken. Und dies ist für die Immobilienwirtschaft viel wichtiger als eine eventuell verspätete Anpassung der Leitzinsen.

Die privaten Haushalte scheinen jedenfalls bereits bei dem aktuellen Zinsniveau wieder Interesse am Immobilienerwerb zu haben. Die Nachfrage nach Eigenheimen ist noch immer deutlich niedriger als im Jahre 2021, aber die steigende Tendenz ist offensichtlich. Auch institutionelle Investoren zeigen wieder Interesse an Wohnen, wobei die großen Anleger noch immer abwarten. Da sich die Preise für Immobilien in den meisten Segmenten, insbesondere aber für Wohnimmobilien in den Schwarmstädten wieder seitwärts bewegen, spricht einiges dafür, dass der Aufschwung zwar noch nicht da ist, aber das vielleicht das Schlimmste vorbei ist.



*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 | 2024

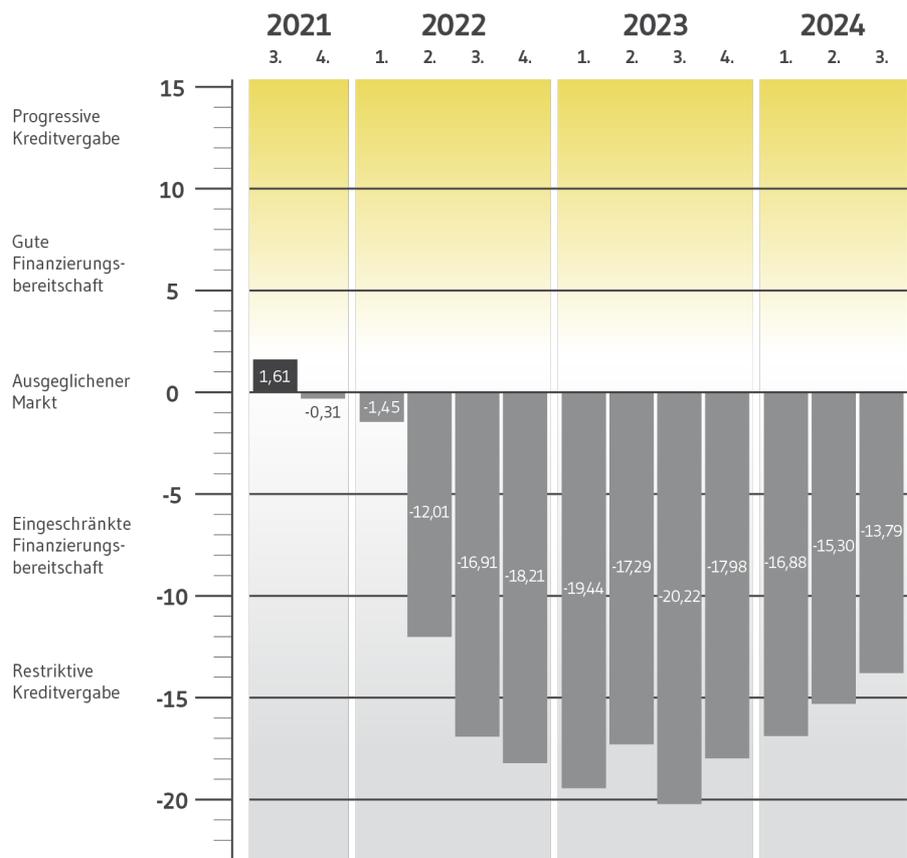
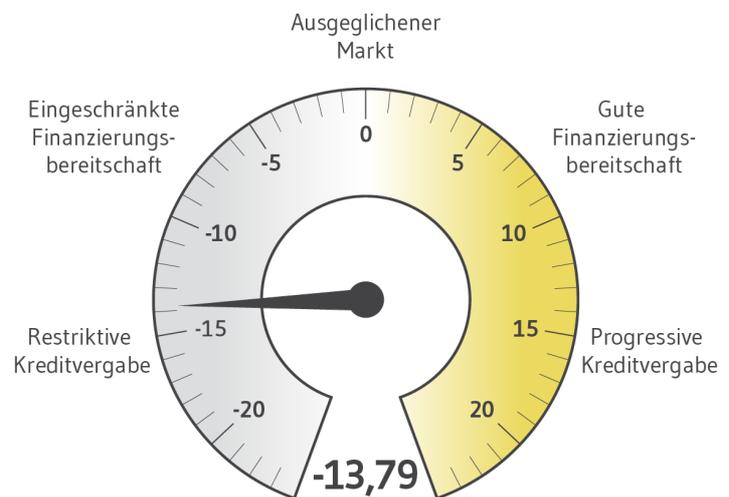
## Leichte Erholung des Neugeschäfts hilft Barometer

Die Erholung des BF.Quartalsbarometers hält im Q3/2024 an. Das Barometer erreicht einen Wert von -13,79.

Weiterhin bleibt das Transaktionsgeschehen gedämpft und ist die Krise vor allem bei Projektentwicklern deutlich spürbar. So bleibt eine gewisse Vorsicht im Finanzierungsumfeld bestehen.

Das wieder anziehende Neugeschäft und die weiterhin positive Entwicklung der Liquiditätskosten sind unter den Treibern für das Barometerergebnis. Allerdings werden die Finanzierungsbedingungen generell als restriktiv angesehen.

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

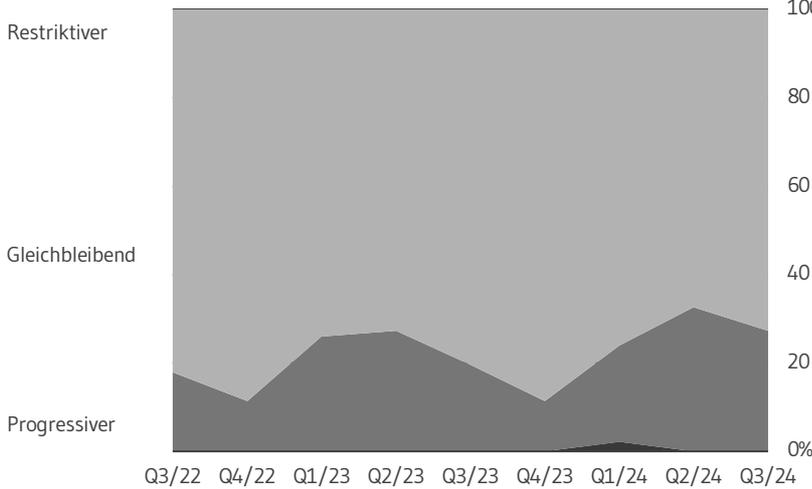


## Wie wird die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt eingeschätzt?

Eine leichte Verschlechterung vermeldeten die Experten bei den Finanzierungsbedingungen. 72,7 % nannten restriktivere Bedingungen (+5,3 pp), der Rest des Panels berichtet von

unveränderten Bedingungen (27,3 %, -5,3 pp). Kein Panelist meldete progressivere Bedingungen.

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

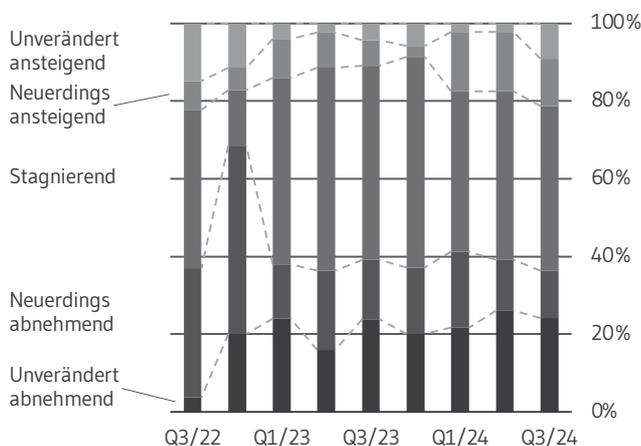


Zusätzlich zur quantitativen Stimmenabgabe geben wir den Experten die Möglichkeit, sich qualitativ zu äußern und ihre Einschätzung zu begründen. Gründe in diesem Quartal sind auch weiterhin die schwierige Marktlage mit verhaltener Transaktionstätigkeit, dem anspruchsvollen Zinsumfeld und hohen Baukosten. Auch die Risikoaversion der Finanzierungsbranche und die hohen Ansprüche an Kreditnehmer werden erwähnt. Allerdings wird auch darauf hingewiesen, dass es erste positive Signale vom Transaktionsmarkt gebe und die Talsohle wohl durchschritten sei.

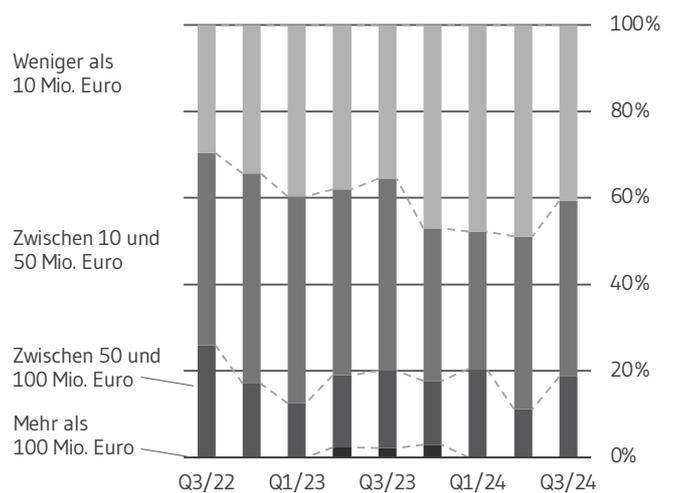
## Wie entwickelt sich das Neugeschäft derzeit?

Die Entwicklung des Neugeschäfts wird insgesamt leicht positiv gesehen. So berichten 9,1 % (+6,9 pp) von unverändert ansteigendem Neugeschäft, auch wenn das neuerdings ansteigende Neugeschäft mit 12,1 % etwas seltener genannt wird (-3,1 pp). Insgesamt berichten 36,3 % der Teilnehmer (-2,7 pp) von unverändert oder neuerdings abnehmendem Neugeschäft, eine Stagnation sehen 42,4 % (-1,1 pp).

### Entwicklung des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorquartal



### Durchschnittliches Kreditvolumen bei Neugeschäften



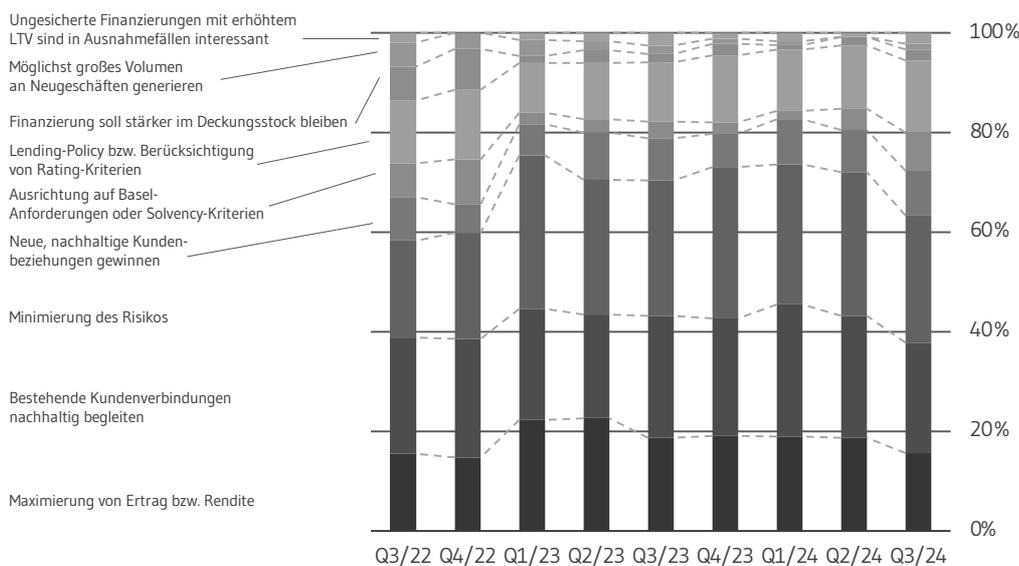
Eine Verschiebung von kleinvolumigen Krediten hin zur Spanne zwischen 50 und 100 Mio. Euro wurde von den Teilnehmern in diesem Quartal berichtet. So hat diese Range einen Zuwachs um 7,6 pp auf 18,8 % der Nennungen erreicht. Dafür nahm die Spanne unter 10 Mio. Euro um 8,3 pp auf 40,6 % ab. Gleichauf bei 40,6 % liegen die Kreditvolumina zwischen 10 und 50 Mio. Euro (+0,6 pp).

## Welche Schwerpunkte werden bei Neugeschäften gesetzt?

Zwar bleiben auch im dritten Quartal 2024 Risikominimierung (25,6 %, -3,3 pp) und Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen (22,2 %, -2,4 pp) die dominierenden Schwerpunkte im Neugeschäft, beide wurden jedoch seltener genannt. Auch die Renditemaximierung (15,6 %) nahm um 3,1 pp ab. Stattdessen gab es Zuwächse bei den Schwerpunkten Rating-Kriterien

(14,4 %, +1,7 pp), Gewinnung neuer Kunden (8,9 %, +0,8 pp) und die Ausrichtung auf Regularien (7,8 %, +3,5 pp). Alle anderen Antwortmöglichkeiten liegen rund um die 1%- bzw. 2%-Marke.

### Bedeutung einzelner Schwerpunkte bei der Kreditvergabe\*



\* Mehrfachnennungen sind möglich

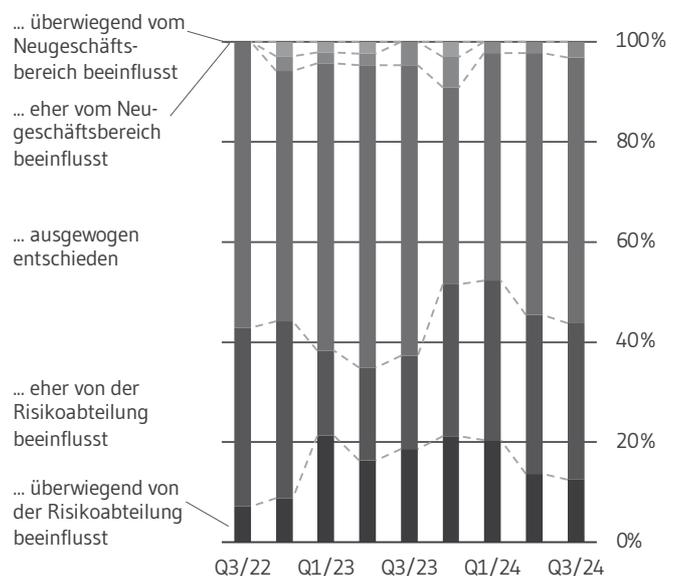
## Welche Abteilung setzt in Ihrem Institut die Kreditentscheidungen durch?

Nur geringe Änderungen gab es bei der Frage, wer die Kreditentscheidungen beeinflusst.

Eine ausgewogene Entscheidung zwischen Risikoabteilung und Neugeschäftsbereich bleibt die dominante Antwort mit 53,1 % (+0,9 pp). Dass eher die Risikoabteilung entscheidet, nennen 31,3 % der Experten (-0,6 pp), überwiegend die Risikoabteilung 12,5 % (-1,1 pp).

Dass eher der Neugeschäftsbereich die Entscheidung beeinflusst, wurde von 3,1 % berichtet (+0,9 pp).

### Die Kreditentscheidungen werden derzeit ...

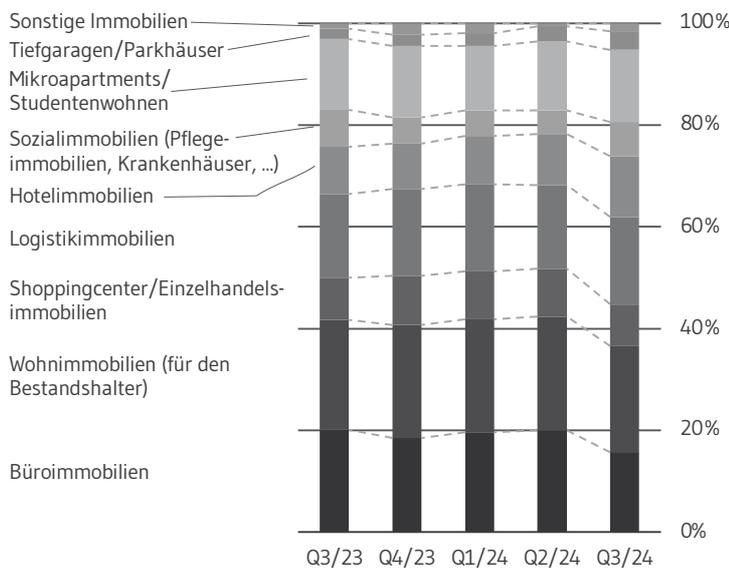


## Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert?

Im Bestand bleiben Wohnimmobilien die am häufigsten finanzierte Assetklasse mit 20,9 % (-1,5 pp), nun gefolgt von Logistikimmobilien mit 17,2 % (+0,7 pp). Deutliche Rückgänge erleben Büros mit -4,3 pp auf 15,7 %. Mikroapartments (14,2 %, +0,6 pp) und Hotels (11,9 %, +1,9 pp) sowie Einzelhandelsimmobilien (8,9 %, -1,2 pp) runden die häufigsten Nutzungsarten im Bestand ab. In den Projektentwicklungsfinanzierungen ergibt sich ein ge-

mischtes Bild, in dem Wohnen für den eigenen Bestand mit 17,4 % führt (-2,0 pp), darauf folgen Mikroapartments (16,5 %, +2,2 pp), Wohnen Bauträgerfinanzierung mit 14,7 % (+1,0 pp), Logistik (13,8 %, -1,2 pp), Hotel (12,8 %, +3,8 pp), Büros (11,9 %, -4,3 pp) sowie Sozialimmobilien (8,3 %, +2,4 pp). Alle anderen Assetklassen landeten unter 7 %.

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



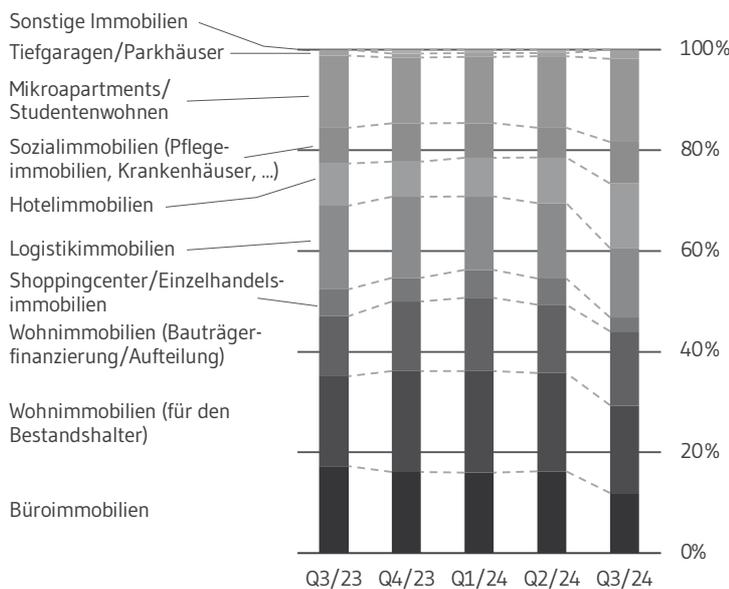
\* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

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

Segment	Anteil
Büroimmobilien	63,6 %
Wohnimmobilien (für den Bestandhalter)	84,8 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	33,3 %
Logistikimmobilien	69,7 %
Hotelimmobilien	48,5 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	27,3 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	57,6 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	15,2 %
Sonstige Immobilien	6,1 %

\*\* Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten/Institute, bspw. 63,6 % 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\*\*

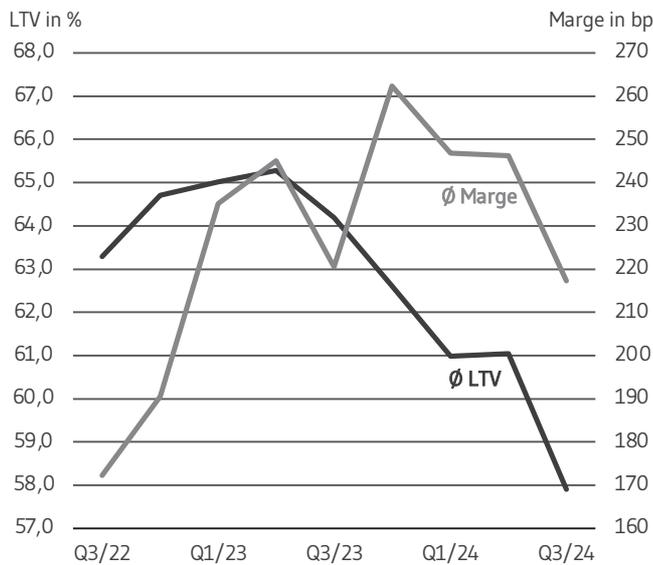
Segment	Anteil
Büroimmobilien	39,4 %
Wohnimmobilien (für den Bestandhalter)	57,6 %
Wohnimmobilien (Bauträgerfinanzierung/Aufteiler)	48,5 %
Shoppingcenter/Einzelhandelsimmobilien	9,1 %
Logistikimmobilien	45,5 %
Hotelimmobilien	42,4 %
Sozialimmobilien (Pflegeimmobilien, Krankenhäuser, ...)	27,3 %
Mikroapartments/Studentenwohnen	54,5 %
Tiefgaragen/Parkhäuser	6,1 %
Sonstige Immobilien	0,0 %

\*\* Basis: Anzahl der teilnehmenden Experten, bspw. 39,4 % 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**

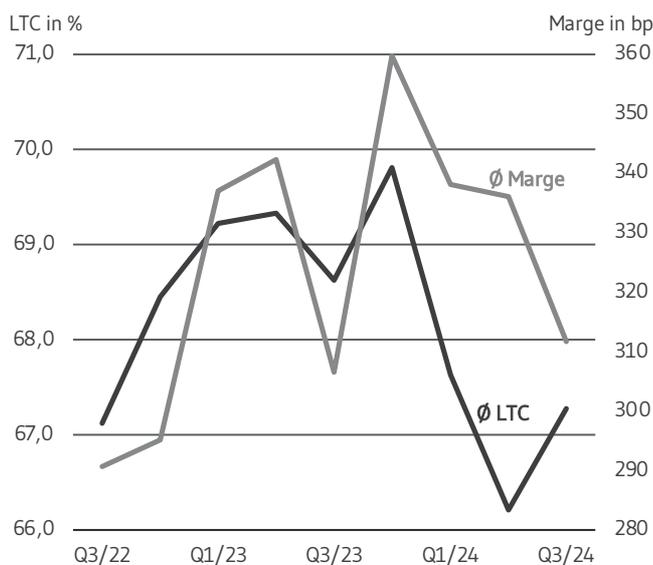


Die Spanne der angegebenen LTV-Werte reicht von einem Minimum von 30 % bis zu einem Maximum von 80 %. Der Durchschnittswert liegt bei 58 % (-3 pp). Die durchschnittlichen LTVs der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 47,4 und 68,1 %.

Die Margen bei den Bestandsfinanzierungen reichen von 80 bis 498 bp. Die durchschnittliche Marge über alle Immobiliensegmente beträgt 217,2 Basispunkte (Q2/2024: 246,2 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 170 und 274 bp.

## LTC und Margen bei Projektentwicklungsfinanzierungen

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



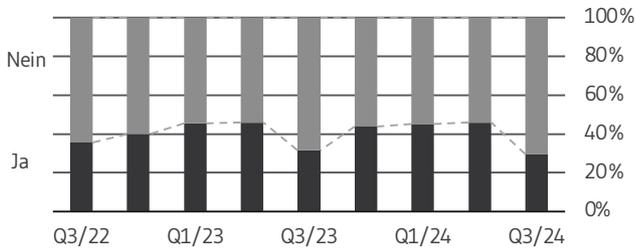
Der LTC für Projektentwicklungen liegt zwischen einem Minimumwert von 45 % und einem Maximum von 85 %. Im Mittel beträgt der LTC 67,3 % (+1,1 pp). Die durchschnittlichen LTC der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 65,3 und 70,4 %.

Projektentwicklungsfinanzierungen erreichen Margen zwischen 100 und 600 bp. Die Durchschnittsmarge liegt mit 312 bp unter der des Vorquartals (Q2/2024: 336 bp). Die durchschnittlichen Margen der einzelnen Immobiliensegmente betragen zwischen 265 und 366 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 werden laut des Panels deutlich seltener nachgefragt als noch im Q2, nur noch 29,6 % (-16,3 pp) berichten von einer stärkeren Nachfrage.

Bei den nachgefragten Instrumenten belegt Eigenkapital nun den Spitzenplatz mit 33,3 % (+6,4 pp), gefolgt von Mezzaninekapital (27,8 %, -3,0 pp). Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente liegen bei 16,7 % (-2,6 pp), gleichauf bei 11,1 % runden nachrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (-4,3 pp) und mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments (+3,4 pp) das Bild ab.

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

Finanzierungsform	Q2/24	Q3/24
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/ „Whole-Loan“-Strukturen)	19,2 %	16,7 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	15,4 %	11,1 %
Mezzanine-Kapital (z. B. Nachranganleihen oder -darlehen)	30,8 %	27,8 %
Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture)	26,9 %	33,3 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	7,7 %	11,1 %
Andere Instrumente	0,0 %	0,0 %

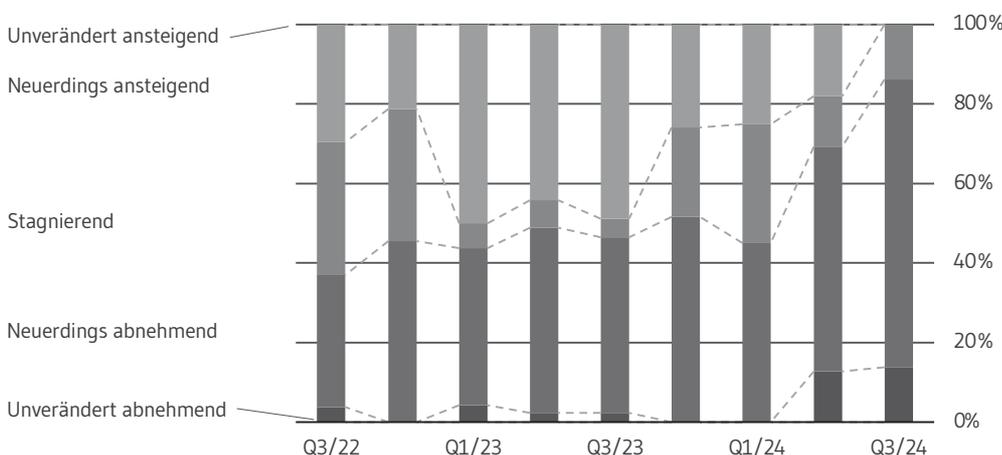
\* Mehrfachnennungen sind möglich

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

Ein gemischtes Bild gibt es bei den Experten zum Thema zusätzliche Liquiditätskosten, die Mehrzahl der Befragten nannte eine Stagnation (72,4 %, +16,0 pp), jedoch berichten jeweils 13,8 %

von neuerdings abnehmenden (+1,0 pp) wie neuerdings ansteigenden (+1,0 pp) Kosten. Unverändert ansteigende Kosten wurden dieses Quartal dafür gar nicht genannt (-17,9 pp).

### Entwicklung der Liquiditätskosten (Refinanzierungsaufschläge)



# Aktuelles Thema

„Zukunft der Büroimmobilien: Angesichts der Zunahme von Homeoffice und flexiblen Arbeitsmodellen, wie sehen Sie die Zukunft von Büroimmobilien? Welche Anpassungen halten Sie für notwendig, um diese Immobilienart attraktiv zu halten?“

Im aktuellen Quartal wurden die Panelmitglieder um ihre Einschätzung zur Zukunft von Büroimmobilien im Kontext der zunehmenden Verbreitung von Homeoffice und flexiblen Arbeitsmodellen gebeten. Die Experten sind sich weitgehend einig, dass die Attraktivität von Büroimmobilien stark von deren Lage, Ausstattung und energetischer Qualität abhängt. Es wird betont, dass hochwertige, energetisch effiziente Gebäude in zentralen Lagen weiterhin nachgefragt werden, während Bestandsimmobilien in B- und C-Lagen zunehmend Schwierigkeiten bei der Vermarktung haben werden.

Ein häufig genannter Punkt ist die Bedeutung der Lage. Experten heben hervor, dass Büroimmobilien in zentralen Lagen mit guter Verkehrsanbindung und einem attraktiven Umfeld, das Restaurants und Läden des täglichen Bedarfs umfasst, weiterhin sehr gefragt sind. Im Gegensatz dazu werden Randlagen und weniger attraktive Standorte zukünftig schwerer zu vermarkten sein, insbesondere wenn sie keine hohe Qualität oder gute Anbindung bieten. Für solche Immobilien werden Probleme bei der Vermietung erwartet.

Darüber hinaus weisen die Panelteilnehmer darauf hin, dass energetische Effizienz und Nachhaltigkeit immer mehr an Bedeutung gewinnen. Moderne Büroflächen, die diesen Anforderungen gerecht werden und flexible Raumgestaltungen bieten, werden zukünftig bevorzugt. Im Gegensatz dazu werden unsanierte Bestandsgebäude, insbesondere solche, die vor 2010 errichtet wurden, als kritisch angesehen, da sie umfangreiche Modernisierungen benötigen, um marktfähig zu bleiben. Hier sehen einige Experten auch Chancen für Entwickler, die solche Neubewertungen und Anpassungen beherrschen.

Mehrere Teilnehmer betonen die Bedeutung flexibler Raumgrößen und -gestaltungen sowie einer guten IT-Infrastruktur, um den veränderten Anforderungen der Mieter gerecht zu werden. Auch die Schaffung von Erholungszonen und attraktiven Zusatzangeboten wie E-Bike-Ladestationen oder Küchen wird als notwendig erachtet, um die Aufenthaltsqualität für Mitarbeiter zu erhöhen.

Einige Experten sind der Meinung, dass die Bedeutung des Homeoffice in der Zukunft tendenziell abnehmen wird, und erwarten daher eine verstärkte Nachfrage nach gut ausgestatteten Büroflächen. Dennoch bleibt das mobile Arbeiten ein Bestandteil der Arbeitswelt, weshalb eine hohe Flexibilität der Büroräume weiterhin erforderlich sein wird. Es notwendig, hochwertige und moderne Arbeitsumgebungen zu schaffen, die durch Design, ein angenehmes Raumklima und möglicherweise Inhouse-Angebote die Mitarbeiter dazu motivieren, das Büro dem Homeoffice vorzuziehen.

Insgesamt wird deutlich, dass die Zukunft der Büroimmobilien stark von ihrer Anpassungsfähigkeit an moderne Arbeits- und Lebensmodelle abhängt. Investitionen in energetische Sanierungen, moderne Ausstattungen und flexible Nutzungskonzepte sind aus Sicht der Experten unerlässlich, um Büroimmobilien auch in einem Umfeld mit zunehmendem Homeoffice attraktiv und wettbewerbsfähig zu halten.

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.

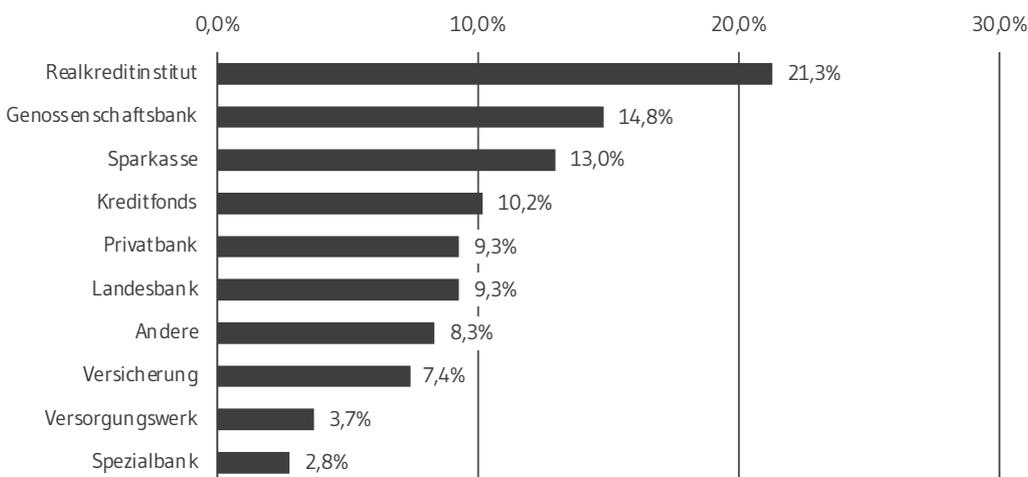
Das Panel setzt sich dabei aus Vertretern verschiedener Bankentypen zusammen. Hierzu gehören:

- 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



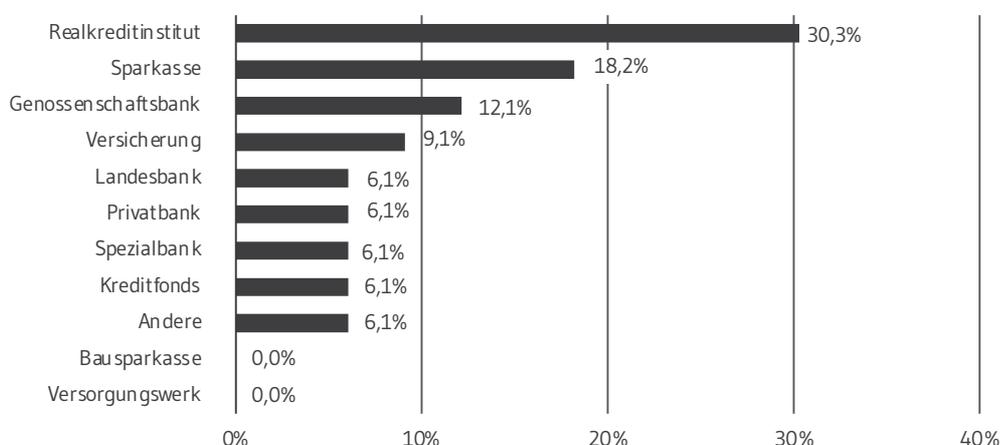
## Der Rücklauf im Q3/2024

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 30,6 % erreicht.

Die bedeutendsten Teilnehmergruppen im aktuellen Quartal sind Realkreditinstitute (30,3 %), gefolgt von Sparkassen (18,2 %), Genossenschaftsbanken (12,1 %) und Versicherungen (9,1 %). Ihnen folgen Landesbanken, Privatbanken, Spezialbanken, Kreditfonds und Andere (je 6,1 %).

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:  
November 2024

Montag, 09. September 2024, 09:00 Uhr.