

1. April 2026
77. Jahrgang

Verlag Helmut Richardi
Frankfurt am Main

ISSN 1618-7741

IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

DIGITALER
SONDERDRUCK

BAUSPAREN UND BAUSPARKASSEN 2026



BAUSPAREN UND BAUFINANZIERUNG 2026:
WAS KUNDEN HEUTE WIRKLICH BRAUCHEN
UND ERWARTEN DÜRFEN/
„PLANBARKEIT IST EIN WERT AN SICH“

KATJA NIESCHULZE/STEFAN STEINKE/TOBIAS BERTSCHI



BAUSPAREN UND BAUSPARKASSEN 2026

BAUSPAREN UND BAUFINANZIERUNG 2026: WAS KUNDEN HEUTE WIRKLICH BRAUCHEN UND ERWARTEN DÜRFEN

In einem zunehmend komplexen Finanzierungsumfeld gewinnt die strategische Planung rund um Wohneigentum spürbar an Bedeutung. Steigende Zinsen, neue Förderstrukturen und der wachsende Bedarf an energetischer Modernisierung verändern die Anforderungen an Beratung und Produkte gleichermaßen. Bausparen entwickelt sich dabei vom klassischen Vorsorgeinstrument zu einem integralen Bestandteil ganzheitlicher Finanzierungsansätze – vom frühzeitigen Eigenkapitalaufbau bis zur langfristigen Zinssicherung. In diesem Beitrag und dem dazugehörigen Interview erläutern die Autoren, wie Regionalbank und Bausparkasse im Zusammenspiel neue Finanzierungspfade eröffnen. Sie zeigen auf, wie sich Kundenbedürfnisse verschieben, welche Rolle Transparenz und Planungssicherheit spielen und warum die Verzahnung von Bausparen, Baufinanzierung und Kapitalanlage heute entscheidend ist.

Das Marktumfeld der Immobilienfinanzierung ist 2026 geprägt von hohen Kosten, schwankenden Zinsen und steigenden ESG-Anforderungen. Vor diesem Hintergrund gewinnen Kooperationen zwischen Regionalbanken und Bausparkassen an Bedeutung. Kunden erwarten Planbarkeit, verlässliche Zinsstrukturen und Förderzugänge – und zwar über mehrere Jahre hinweg.

Die partnerschaftliche Verzahnung von Regionalbank und Bausparkasse unterstützt genau das: Sie verbindet Eigenkapitalaufbau, Zinssicherung, Förderintegration und Baufinanzierung zu einem zusammenhängenden Finanzierungspfad. Damit entstehen Lösungen, die weit über klassische Produktlogiken hinausgehen.

Vom Tarif zum strategischen Baustein

Ein moderner Finanzierungspfad beginnt heute häufig lange vor dem eigentlichen Kauf. Eigenkapitalaufbau, Zinsabsicherung und vorbereitende Modernisierungsplanung verlaufen zunehmend parallel. Kunden fragen weniger nach Tarifen, sondern nach einer strukturierten Begleitung über

Erwerb, Sanierung und Anschlussfinanzierung hinweg.

Bausparen übernimmt dabei eine neue Rolle. Es ist nicht mehr nur ein Tarif, sondern ein strategischer Baustein, der Zinsrisiken stabilisiert, Förderlogiken integriert und Übergänge in die Baufinanzierung planbar macht. Eine Kundin der Berliner Volksbank, die seit 2014 mehrere Finanzierungsschritte gegangen ist, beschreibt etwa, wie die wiederkehrende Orientierung durch Bausparen Entscheidungen erleichtert und Sicherheit schafft.

Auch regulatorische Entwicklungen stärken die Bedeutung dieser Logik: Wohn-Riester kann seit 2024 bei energetischen Maßnahmen genutzt werden, die U25-Regelung der Wohnungsbauprämie erleichtert jungen Menschen den Einstieg. Damit entstehen zusätzliche strategische Ansatzpunkte für Institute.

2025 vermittelte die Berliner Volksbank gemeinsam mit Schwäbisch Hall über 1800 Bausparverträge mit einer Bausparsumme von 101,5 Millionen Euro und knapp 400 Baufinanzierungen mit einem Gesamtvolumen von 95 Millionen Euro. Während das Bauspargeschäft exklusiv mit Schwäbisch Hall erfolgt, nutzt die Berliner Volksbank im Finanzierungsgeschäft eine breite Plattform aus drei Verbundpartnern und rund 30 Drittbanken – insgesamt über 500 potenzielle Finanzierungspartner. Dies schafft spürbare Vorteile bei Preisgestaltung, Strukturierung und Prozessführung.

Private Haushalte stellen heute zentrale Fragen: Was kann ich mir leisten? Wie sichere ich Zinsen für die Zukunft? Wie nutze ich Förderung optimal? Die Antwort liegt in der Verbindung von:

- Bausparen – Zinsanker und Eintrittspfad in Förderung,
- Baufinanzierung – flexible Realisierung,
- Förderarchitektur – VL, ASZ, WoP, Wohn-Riester als Entlastungs- und Renditehebel,

Vermögenswirksame Leistungen bleiben ein wichtiger Zugangspunkt, insbesondere für junge Haushalte. Die Kombination aus Bausparen und Fonds gewinnt ebenfalls an Bedeutung – sie verbindet Rendite-

„Erfolgreiche Beratung muss Komplexität reduzieren.“

chancen und Zinsabsicherung und stärkt den Vermögensaufbau im Zeitverlauf.

Für Institute ergibt sich daraus eine klare Konsequenz: Erfolgreiche Beratung muss Komplexität reduzieren, mehrere Finanzierungsphasen verbinden und ein Gesamtsystem abbilden.

Leitlinien moderner Beratung

Aus der Praxis ergeben sich fünf Leitlinien, die den Kunden Orientierung geben:

1. Vom Ziel her denken
Erwerb, Modernisierung oder Anschlussfinanzierung – aus dem konkreten Vorhaben ergeben sich Zeitplan, Risikoprofil und Ablauf.
2. Kombination planen
Bausparen schafft Stabilität, die Baufinanzierung Flexibilität. Entscheidend ist das Zusammenspiel beider Bausteine.
3. Förderung systematisch nutzen
VL, WoP, ASZ oder Wohn-Riester entfal-

DIE AUTORIN

**KATJA
NIESCHULZE**

Bereichsleiterin Private
Kunden,
Berliner Volksbank eG,
Berlin



ten ihren Nutzen nur durch konsequente Integration in die Gesamtstrategie.

4. Transparenz schaffen

Zuteilung, Konditionen, Kosten und Alternativen müssen klar und verständlich sein – idealerweise mit schriftlicher Orientierung.

5. Lebensphasen begleiten

Sanierung, Familienzuwachs oder Erbschaften verändern Bedarfe. Eine vorausschauende Beratung begleitet über Jahre hinweg.

Die Wirksamkeit zeigt sich vor allem an den Schnittstellen zwischen Regionalbank und

Bausparkasse: Dort entscheidet sich, wie gut Zinsanker, Förderung und Darlehensphasen ineinandergreifen.

Zwei Bausteine, ein System – ein strategischer Vorteil


Bausparen ist im Jahr 2026 kein Nischenprodukt mehr, sondern es hat sich zu einem strategischen Systemelement moderner Finanzierung entwickelt. Die Verzahnung mit der Baufinanzierung schafft einen durchgehenden Pfad, der Zinsabsicherung, Förderung und Flexibilität verbindet.

Für Banken ergeben sich klare Vorteile:

- höhere Beratungstiefe,
- stabilerer Margenmix,
- stärkere Kundenbindung,
- bessere Risikosteuerung durch integrierte Zins- und Fördermechanismen.

Wer Zins, Förderung und Finanzierung als zusammenhängendes System versteht, schafft Stabilität für die Kunden – und stärkt zugleich die eigene Wettbewerbsposition.

„PLANBARKEIT IST EIN WERT“

 Herr Steinke, wie hat sich die Rolle des Bausparens in der Beratung Ihrer Privatkundschaft entwickelt, insbesondere mit Blick auf Erwerb, Modernisierung und Anschlussfinanzierungen?

Stefan Steinke: Das Bausparen hat heute einen festen Platz in der Beratung unserer Privatkundschaft und zwar in allen wesentlichen Finanzierungssituationen. Vor und während des Ersterwerbs nutzen viele Kundinnen und Kunden das Bausparen als strukturierten Einstieg, um frühzeitig Zinsen abzuschließen und sich planbar auf einen Immobilienkauf vorzubereiten. Bei Modernisierungen spielt es eine zentrale Rolle, weil es energetische Maßnahmen kalkulierbar macht und Förderlogiken sinnvoll integriert. Und auch in der Anschlussfinanzierung bietet Bausparen Stabilität, wenn Kundinnen und Kunden bereits Jahre im Voraus auf absehbare Zinsentwicklungen reagieren möchten. Insgesamt ist Bausparen kein Nischenprodukt mehr, sondern ein strategisches Instrument der langfristigen Finanzierungsplanung.


ZUR PERSON

STEFAN STEINKE


Baufinanzierungsspezialist,
Berliner Volksbank eG,
Berlin



Foto: Berliner Volksbank eG

 Herr Bertschi, welche Veränderungen beobachten Sie seit dem Zinsanstieg in der Nachfrage von Kundinnen und Kunden?

Tobias Bertschi: Wir sehen, dass Kundinnen und Kunden Entscheidungen stärker in Phasen treffen: Zuerst Zinsabsicherung und Förderlogik klären, dann Schritt für Schritt in die Realisierung gehen. Bausparen ist dabei zum Einstiegspunkt geworden. Nicht als Tarif, sondern als Zinsanker. Für die Institute hat das zwei Effekte: stabilere Gesprächsanlässe über längere Zeitachsen und höhere Beratungstiefe, weil Zinsbindung, Eigenkapitalpfad und Förderung früh und integriert gedacht werden. Das erhöht erfahrungsgemäß die Anfragewahrscheinlichkeit in die Baufinanzierung und stärkt die Kundenbindung im Verbund.

 Wie häufig ist das Bausparen heute der Ausgangspunkt für eine spätere Baufinanzierung und wie gestalten Sie den Übergang zwischen beiden Bausteinen in der Praxis?

ZUR PERSON


TOBIAS BERTSCHI

Bezirksleiter Baufinanzierung
Berlin-Wilmersdorf,
Bausparkasse Schwäbisch
Hall AG, Schwäbisch Hall



Foto: Bausparkasse Schwäbisch Hall AG

Stefan Steinke: In unserer Beratung ist das Bausparen inzwischen sehr häufig der erste Schritt in Richtung einer späteren Baufinanzierung. Besonders junge Haushalte, aber auch Kundinnen und Kunden mit Modernisierungsabsichten, beginnen bewusst frühzeitig mit einem Bausparvertrag, obwohl noch keine konkrete Immobilie oder Maßnahme feststeht. Für uns ist das ein idealer Ausgangspunkt, weil wir schon in dieser Phase gemeinsam klären können, welcher Zeitkorridor realistisch ist und welche Förderwege genutzt werden sollten. Sobald der Finanzierungsanlass konkret wird, orchestrieren wir den Übergang in die Baufinanzierung so, dass Zinsbindung, Förderintegration und Darlehensstruktur optimal zusammenpassen. Die Verzahnung funktioniert deshalb gut, weil wir den Pfad gemeinsam über die Zeit entwickeln und nicht erst im Moment der Finanzierung ansetzen.

 Welche Transparenz erwarten Kundinnen und Kunden im Jahr 2026? Wo besteht aus Ihrer Sicht der größte Erklärbedarf, etwa bei Sparphase, Zuteilung, Darlehensoption oder Effektivkosten?

Tobias Bertschi: Die Erwartung geht klar in Richtung sofortige Orientierung: verständliche Rechentools, nachvollziehbare Zuteilungskriterien und transparente Gesamtkosten – möglichst schon weit vor einem konkreten Immobilienvorhaben. Der größte Erklärbedarf entsteht aber bei den Übergängen: also dann, wenn aus einer Zuteilung ein Darlehen und aus einer Förderung ein tatsächlicher Vorteil im

Haushalt wird. Unsere Erfahrung zeigt, dass Kundinnen und Kunden deutlich zufriedener sind, wenn wir diese Übergänge mit einer klaren Roadmap abbilden. Das führt zu weniger Rückfragen, mehr Sicherheit und letztlich zu höherer Loyalität gegenüber der Bank, der Bausparkasse und dem persönlichen Berater.

Welche Relevanz hat die Kombination aus Bausparen und Fonds in der Praxis, insbesondere für Kundinnen und Kunden, die Renditeziele und Wohnziele parallel verfolgen?

Stefan Steinke: Die Kombination aus Bausparen und Fonds sehen wir in der Praxis häufig und sie gewinnt weiter an Bedeutung. Viele Kundinnen und Kunden möchten gleichzeitig Renditechancen nutzen und sich Fördervorteile oder Zinsoptionen sichern. Die Doppelnutzung ist vor allem dann sinnvoll, wenn Sparziele und Wohnziele parallel verfolgt werden. Sie ermöglicht es, den Vermögensaufbau breiter zu gestalten und die Vorteile beider Welten zu verbinden. Aus Beratungssicht ist das ein wertvoller Ansatz, weil wir damit sowohl Anlagementalität als auch zukünftige Immobilienpläne berücksichtigen können.

Die Wohnungsbauprämie wird häufig missverstanden. Sie darf nicht nur für klassischen Wohnungsbau, sondern für alle Immobilienvorhaben genutzt werden. Zudem wurden die Einkommensgrenzen für Arbeitnehmersparzulage und Wohnungsbauprämie 2025 angepasst. Welche Rolle spielt das Thema Prämien heute im Kundengespräch?

Tobias Bertschi: Prämien spielen eine größere Rolle, als man auf den ersten Blick vermuten würde. Sie sind ein spürbarer Anreiz, früh

„Wer früh beginnt, bleibt häufig viele Jahre in der Beratung“

Tobias Bertschi

mit dem Eigenkapitalaufbau zu beginnen, und sie stabilisieren gleichzeitig die Gesamtstruktur der Finanzierung. Für uns als Verbund entsteht ein Vorteil, weil diese Kunden in der Regel einen langfristigen Zeitplan verfolgen und häufiger in einem gemeinsamen Finanzierungspfad bleiben. Viele Kundinnen und Kunden, die Prämien nutzen, kommen

im Verlauf erneut auf uns zu – entweder für eine Modernisierung, eine Anschlussfinanzierung oder ergänzende Produkte.

Welche Kundensegmente profitieren aus Ihrer Sicht aktuell am stärksten von der Kombination aus Bausparen und Baufinanzierung, etwa Ersterwerber, Bestandskundinnen und Bestandskunden, Best Ager oder junge Familien?

Stefan Steinke: Derzeit profitieren vor allem Ersterwerber von der Kombination aus Bausparen und Baufinanzierung. Für junge Kundinnen und Kunden ist das Bausparen ein planbarer Einstieg in den Eigenkapitalaufbau, insbesondere wenn vermögenswirksame Leistungen genutzt werden können. Gleichzeitig ermöglicht ihnen der früh gesicherte Darlehenszins eine klare Orientierung, auch wenn der Immobilienkauf noch einige Jahre entfernt liegt. Viele Ersterwerber schätzen diese Verbindung aus Sicherheit und Struktur, weil sie den gesamten Finanzierungsprozess nachvollziehbarer macht. Gerade in einem Markt mit schwankenden Zinsen wird das Bausparen damit zu einem strategischen Vorlauf, der jungen Käuferinnen und Käufern Stabilität und Planungssicherheit bietet.

Wegen der gestiegenen Energiepreise rückt das Thema Energieeffizienz stärker in den Fokus vieler Immobilienentscheidungen. Welche Möglichkeiten bietet das Bausparen in diesem Zusammenhang?

Tobias Bertschi: Energetische Modernisierung ist selten ein einzelner Schritt, sondern meist ein mehrjähriger Prozess aus mehreren Maßnahmen. Bausparen ermöglicht dafür eine verlässliche Zinsbasis, die unabhängig von Marktbewegungen ist. Gleichzeitig lässt sich die Förderarchitektur besser verstehen, weil wir gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden

festlegen, wann welche Maßnahme sinnvoll und förderfähig ist. Das schafft ein hohes Maß an Planbarkeit. Aus unserer Sicht profitieren Institute gleich doppelt: Erstens sinkt die Abbruchquote, weil die Finanzierung früh strukturiert wird. Zweitens bleiben Kundinnen und Kunden über mehrere Etappen hinweg im Ver-

bund, was die Beziehung vertieft und weitere Beratungsanlässe eröffnet.

Wie greifen Regionalbank und Spezialistinnen und Spezialisten der Bausparkasse operativ ineinander, etwa bei Lead, Beratungstiefe, Prozessschnittstellen oder digitaler Vorbereitung?

Stefan Steinke: Die Regionalbank ist in der Regel der erste, vertrauensstiftende Einstiegspunkt, weil Kundinnen und Kunden dort ihren finanziellen Alltag organisieren. Im Erstkontakt erkennen wir typische Anlässe wie Wohneigentum, Modernisierung oder die Vorbereitung einer Anschlussfinanzierung. Anschließend prüfen wir, welches Produkt den passenden Einstieg bietet, sei es Bausparen, VL oder der gezielte Aufbau von Eigenkapital. Sobald die Anforderungen komplexer werden und eine tiefere Finanzierungsstrukturierung notwendig ist, erfolgt die Weiterleitung an die Spezialistinnen und Spezialisten der Bausparkasse. Dieses Zusammenspiel funktioniert deshalb so gut, weil Nähe und Expertise zusammenkommen. Die Regionalbank kennt die Kundenschaft seit vielen Jahren, und der Spezialist bringt die notwendige Tiefe für anspruchsvolle Finanzierungssituationen ein. Beide Perspektiven ergänzen sich zu einer durchgängigen und hochwertigen Beratung.

Welche Vorteile haben junge Kundinnen und Kunden, die sich für einen Bausparvertrag bei Schwäbisch Hall entscheiden?

Tobias Bertschi: Junge Kundinnen und Kunden gewinnen vor allem zeitlichen Vorsprung für finanzielle Unabhängigkeit. Sie können Zinsen sichern, bevor konkrete Lebensentscheidungen getroffen werden, und profitieren gleichzeitig von Fördermöglichkeiten, die ihren finanziellen Einstieg vergünstigen. Für uns als Verbund entsteht daraus eine langfristige Beziehung: Wer früh beginnt, bleibt häufig viele Jahre in der Beratung und nutzt später auch andere Angebote, etwa zum Thema Modernisierung oder Absicherung. Unsere Erfahrung zeigt, dass junge Bausparer überdurchschnittlich oft wiederkommen, wenn der konkrete Immobilienwunsch entsteht. Das macht den frühen Einstieg zu einem strategisch wichtigen Kontaktpunkt für Bank und Bausparkasse.