

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



„DIE RENAISSANCE DER PLANBARKEIT“
INTERVIEW MIT MARIO THATEN

BAUSPAREN UND BAUSPARKASSEN 2026

„DIE RENAISSANCE DER PLANBARKEIT“

Steigende Mieten, hohe Eigenkapitalanforderungen, anspruchsvolle Sanierungs- und Effizienzstandards: Gerade für junge Haushalte wirkt der Weg ins Wohneigentum derzeit länger und schwieriger als noch vor wenigen Jahren. Gleichzeitig wächst die Bedeutung von Immobilien als stabiler Baustein der Altersvorsorge, nicht zuletzt, weil mietfreies Wohnen im Ruhestand Fixkosten senkt und Abhängigkeiten reduziert. Im Gespräch mit der I&F Redaktion erläutert Mario Thaten, Mitglied des Vorstands der Bausparkasse Schwäbisch Hall, warum Bausparen gerade jetzt wieder Rückenwind hat, wie frühe Vorbereitung über Eigentumschancen entscheidet und weshalb Beratung auch im KI-Zeitalter weiter an Bedeutung gewinnt.

Red.

Herr Dr. Thaten, der Wunsch nach Wohneigentum ist ungebrochen – gleichzeitig wirkt der Weg dorthin für viele junge Haushalte so steinig wie lange nicht. Warum ist Wohneigentum heute für die private Vermögensbildung und Altersvorsorge wichtig?

Wohneigentum bleibt ein zentraler Stabilitätsanker. Eigentümerhaushalte verfügen im Schnitt über deutlich höhere Vermögen als Mieterhaushalte. Im Schnitt verfügen Mieter über ein Sachvermögen von 51 100 Euro – das der Eigentümer ist mehr als zehnfach höher: Es liegt bei 535 800 Euro.

Wichtigster Vermögensbestandteil ist dabei die selbstgenutzte Immobilie. Wer im Ruhestand mietfrei wohnt, verringert dauerhaft seine monatlichen Fixkosten. Das reduziert Abhängigkeiten, die in einem Umfeld steigender Neuvertragsmieten ein unterschätztes Risiko sind.

Studien zeigen, dass rein rechnerisch Immobilien heute nicht weniger leistbar sind als früher. Woran scheidet es dann in der Praxis so oft?

Das Problem ist aktuell weniger die monatliche Kreditbelastung, sondern vor

allem die Eintrittshürde. Die Eigenkapitalanforderungen sind nach der Niedrigzinsphase massiv gestiegen und damit die Zeit, die benötigt wird, um überhaupt in Reichweite eines Kaufs zu kommen. Wo früher über rund sieben Jahre Eigenkapital aufgebaut wurde, sehen wir heute doppelt so lange Sparphasen.

Nur 15 Prozent der Mieterhaushalte können das notwendige Eigenkapital für den Immobilienerwerb aufbringen, das hat das IW Köln berechnet. Menschen haben sich in der Niedrigzinsphase außerdem daran gewöhnt, dass Immobilienkäufe mit weniger oder keinem Eigenkapital möglich waren. Das hat sich geändert und hinzu kommen höhere Immobilienpreise.

Blicken wir auf den Markt: Die Dynamik beim Neubau bleibt verhalten, investiert wird zunehmend in den Bestand. Wie ordnen Sie die Lage ein?

Wie im Gesamtmarkt spielt auch bei uns die Musik im vorhandenen Gebäudebestand. Hauptfinanzierungszweck bleibt der Kauf von Bestandsimmobilien, oft gleich verbunden mit Modernisierung. Etwa 75 Prozent unserer Finanzierungen fanden 2025 im Gebäudebestand statt.

Außerdem gewinnen Prolongationen an Bedeutung: Viele Finanzierungen aus der Niedrigzinsphase, die vor zehn oder 15 Jahren abgeschlossen wurden, kommen jetzt in die Anschlussfinanzierung. Die Niedrigzinsphase ist vorbei, für viele dürfte es dann teurer werden. Darlehen, die aktuell auslaufen, wurden 2015 zu einem Zinssatz zwischen 1,3 und 1,7 Prozent abge-

schlossen. Inzwischen sind es 3,3 bis 3,8 Prozent.

Was noch nicht in Gang kommt, ist der Neubau. Deutschland baut zu wenig, und selbst wenn Genehmigungszahlen punktuell steigen, dauert es zu lange, bis daraus tatsächlich Bauprojekte werden. Bis der Wohnungsbau-Turbo wirkt, dauert es bei konsequenter Anwendung durch die Gemeinden noch zwei bis drei Jahre. Kurz gesagt: Der Bestand wird gedreht und „veredelt“, während zu wenig Neues entsteht – und das hält den Druck im Markt hoch.

Welche Konsequenzen hat das für die private Vorsorge? Und was bedeutet der Neubaugenpass für junge Generationen?

Für die Altersvorsorge heißt das: Immobilien bleiben ein stabiler Sachwert, aber der

„Das Problem ist aktuell vor allem die Eintrittshürde.“

Kapitalbedarf für Instandhaltung, energetische Ertüchtigung und Modernisierung steigt. Das muss in Vorsorgekonzepten viel stärker mitgedacht werden. Wer Eigentum erwirbt, kauft nicht nur Wände, sondern Verantwortung für Werterhalt.

Wenn zu wenig neuer Wohnraum entsteht, steigen Mieten weiter und Eigentum bleibt für viele junge Menschen unerreichbar. Das ist nicht nur ein wohnungspolitisches Thema, sondern sorgt auch für gesellschaftlichen Sprengstoff: Ohne Zugang zu Eigentum fehlt einer ganzen Generation ein zentraler Baustein der privaten Vermögensbildung und damit auch der Altersvorsorge. Eine Politik, die die Verantwortung für die nächste Generation ernst nimmt, muss deshalb auch den Neubau erleichtern und fördern – sonst wird Vermögensaufbau für breite Teile der jungen Menschen strukturell verhindert.

Für junge Menschen spielt zudem Psychologie eine Rolle: Es gibt ein verbreitetes Generationen-Miete-Sentiment, also das Gefühl, Eigentum sei ohnehin unerreichbar.

ZUR PERSON


DR. MARIO THATEN

Vorstandsmitglied,
Bausparkasse
Schwäbisch Hall AG,
Schwäbisch Hall




Foto: Bausparkasse Schwäbisch Hall

Laut einer Umfrage des Verbands der privaten Bausparkassen e.V. nennen nur noch 33 Prozent der Befragten Wohneigentum als Sparziel. Wenn das die Ausgangshaltung ist, verschiebt sich der Fokus verständlicherweise in Richtung kurzfristiger Lebensqualität und Konsum. Genau hier müssen wir gegensteuern, nicht mit Schönfärberei, sondern mit Orientierung. Unsere Botschaft ist: Nicht aus Angst vor dem Aufwand die Chancen aufgeben. Ja, es ist vielleicht anstrengender als in der letzten Generation. Aber es gibt Wege, wenn man sie früh genug plant.

 **Schwäbisch Hall konnte gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken die Marktführerschaft mit 33,3 Prozent Marktanteil behaupten. Was sagt das über die Rolle des Bausparens im aktuellen Umfeld?**

Es bestätigt zweierlei: erstens die Stärke der Genossenschaftlichen Finanzgruppe, also die Nähe zur Kundschaft über die Banken in der Fläche. Und zweitens die Renaissance der Planbarkeit. 2026 ist für den Bausparmarkt ein Jahr mit Rückenwind. Mehr Bedarf an Eigenkapital, mehr Prolongationen, mehr Sanierung – und ein stabiler Wunsch nach Wohneigentum. All das stärkt die Rolle des Bausparens als Produkt der Stunde.

Im vergangenen Jahr haben rund 160 000 Kundinnen und Kunden ein Bauspardarlehen abgerufen. Das heißt, 160 000 Menschen haben den Kernnutzen unseres Produktes erkannt und für ihre Wohnprojekte genutzt. In dem Slogan „Bausparvertrag – damit du einen hast, wenn du einen brauchst“ ist viel Wahrheit drin.

 **Und wie steht Bausparen im Verhältnis zum klassischen Annuitätendarlehen da?**


Das Annuitätendarlehen bleibt beim unmittelbaren Erwerb die dominante Finanzie-

„2026 ist für den Bausparmarkt ein Jahr mit Rückenwind.“

rungsform. Eine gute Finanzierung besteht aber idealerweise aus mehreren Bausteinen und da ist der Bausparvertrag ein strategisch wichtiges Element. Er bringt Planbarkeit: Zinsabsicherung, strukturierten Eigenkapitalaufbau, Perspektive für später anstehende Modernisierung und Instandhaltung.


Die typische Größenordnung eines Bausparvertrags entspricht der Höhe durchschnittlicher Modernisierungen, etwa 50 000 Euro. Ein großer Vorteil ist, dass beim Bausparen sonst übliche Kleindarlehenszuschläge entfallen. Und Kredite bis zu 50 000 Euro können wir als Blankodarlehen ohne Kosten für Grundbucheintrag und Notar vergeben. Mit dieser Summe ist ein Großteil der für eine energetische Sanierung typischen Investitionssummen abgedeckt. Und Umfragen zeigen: Bausparer erwerben dreimal häufiger Wohneigentum als Nicht-Bausparer und planen doppelt so häufig energetische Sanierungen wie ein Durchschnittshaushalt.

Auch das Thema Anschlussfinanzierung ist ein starkes Argument. Für Haushalte, deren Bindung an sehr niedrige Zinsen in fünf bis acht Jahren endet, kann es sinnvoll sein, heute vorzubauen: jetzt bausparen, um sich bereits jetzt den günstigeren Zins und niedrigere Raten zu sichern, unabhängig von der Zinsentwicklung.

 **Sie adressieren das Bausparen bewusst an die Zielgruppe junge Leute. Warum ist der frühe Einstieg so entscheidend?**

Weil frühe Vorbereitung über Eigenkapital entscheidet – und damit über Wohneigentum. Wer früher beginnt, kann bis zum potenziellen Kauf in der Regel auch genug Eigenkapital aufbauen. Und gerade für 18- bis 35-Jährige ist das wichtig, denn laut einer Civey-Umfrage wollen 73 Prozent in die eigenen vier Wände.

Junge Menschen mit einem Bausparvertrag sind häufig die Baufinanzierer von morgen. Das ist keine Floskel. Für 50 Prozent der Bevölkerung ist Bausparen der erste Schritt zum Wohneigentum. Wer also früh strukturiert an das Thema herangeführt wird, entwickelt ein anderes Verständnis für Tragfähigkeit, Budgetierung und Zinsrisiken. Und genau diese Entscheidungskompetenz wird künftig noch wichtiger.


 **Wie gelingt es, die junge Zielgruppe nicht nur zu erreichen, sondern wirklich zu überzeugen?**

Über Relevanz und Verständlichkeit. Junge Menschen wollen Guidance statt Fachchinesisch, erste Schritte statt

„Wer Eigentum erwirbt, kauft nicht nur Wände, sondern Verantwortung für Werterhalt.“


Überforderung, Klarheit bei Förderlogiken und eine Lösung, die sowohl Sicherheitsbedürfnis als auch Renditewunsch ernst nimmt. Klassische Werbemechaniken reichen dafür nicht mehr. Deshalb müssen wir dort stattfinden, wo die Zielgruppe ist – in Social Media, mit passenden Formaten und glaubwürdigen Multiplikatoren.

Wir sehen, dass das wirkt: Durch unsere #MakeltReal-Kampagne auf TikTok, Instagram, Youtube und im Gaming-Umfeld haben wir 2025 im Erstgeschäft einen Anteil von rund 45 Prozent an jungen Kundinnen und Kunden unter 28 Jahren verzeichnen können. Das ist wichtig, weil frühe Vertragsbeziehungen den späteren Schritt in die Finanzierung deutlich erleichtern können.

 Sie sprechen beim Vermögensaufbau auch von einem Mix aus „Steinen und Scheinen“. Was heißt das konkret – gerade für jüngere Kunden?

„Für 50 Prozent der Bevölkerung ist Bausparen der erste Schritt zum Wohneigentum.“

Eine nachhaltige Vermögensstrategie berücksichtigt nicht nur Rendite, sondern auch Stabilität, Planbarkeit und Risikostreuung. Deshalb plädiere ich für die Balance: Ein Teil kann in renditeorientierte Anlagen wie ETF-Sparpläne gehen, ein Teil in einen Bausparvertrag, der Eigenkapitalaufbau und Zinsabsicherung strukturiert. Wer beides kombiniert, bekommt ein Portfolio, das Chancen nutzt, ohne die Tragfähigkeit aus den Augen zu verlieren.

 Viele, insbesondere junge Menschen, informieren sich heute intensiv über Youtube, Finfluencer, Vergleichsportale, zunehmend auch über KI. Trotzdem gelingt der Schritt vom Interesse zur Handlung oft nicht. Woran liegt das?


Der Zugang zu Finanzwissen ist einfacher geworden, aber das macht Menschen nicht automatisch handlungsfähig. KI und digitale Informationskanäle geben erste Impulse, aber häufig fehlt der strukturierte, individuelle Plan: Wie komme ich vom „Ich will irgendwann Eigentum“ zu einem konkreten, realistischen Weg dorthin? Es reicht nicht, einzelne Tools zu nutzen. Man braucht ein Grundgerüst aus Budget, Sparziel, Zeitachse, Zinsmanagement und Prioritäten.

Dazu kommt: Viele Systeme sind darauf optimiert, Nutzern ein gutes Gefühl zu geben. Sie widersprechen selten, sie weisen nicht konsequent auf Lücken hin, und sie liefern Ergebnisse in hoher Quantität, aber nicht immer in hoher Qualität.

Große Finanzentscheidungen sind nicht nur Rechenaufgaben. Eine Immobilienentscheidung betrifft Lebensplanung, Risiko, Familie, Beruf, Standort – und sehr viel Geld. Menschen wollen am Ende Bestätigung, Sicherheit und Einordnung. Und sie brauchen jemanden, der die Verantwortung in der Entscheidungsvorbereitung mitträgt. Deshalb bleibt Beratung so relevant. Eine gute Beraterin beziehungsweise ein guter Berater ordnet ein, ergänzt, wi-


derspricht, priorisiert und übersetzt Informationen in eine belastbare Strategie.

KI kann Beratung hervorragend unterstützen: Vorbereitung, Vorqualifizierung, Dokumentenprozesse, Service rund um die Uhr, Assistenz im Dialog. Wir setzen solche Elemente bereits ein, etwa in der Kundenbetreuung über KI-gestützte Systeme.

 Wie verändert sich durch KI und Digitalisierung die Customer Journey vom ersten Impuls bis zum Abschluss und darüber hinaus?

Früher war der klassische Einstieg häufig: googeln, Freunde fragen, dann in die Bank gehen. Doch googeln ist zunehmend out. Statt blauer Links zählen KI-Informationen und -Antworten. Heute begegnen wir Kundinnen und Kunden an vielen und viel früheren Kontaktpunkten. Oft sind sie schon deutlich informierter, wenn sie in die Beratung kommen. Die Aufgabe für unsere Beraterinnen und Berater ist, nicht alles wieder von vorn zu erklären, sondern die bereits gewonnenen Informationen sinnvoll in die Beratung zu integrieren.


Dafür schaffen wir digitale Mehrwerte entlang der Reise, beispielsweise über Angebote, mit denen Kunden Immobilien finden, bewerten, energetische Zustände besser verstehen oder Modernisierungsoptionen vorab einordnen können. Entscheidend ist dann die Schnittstelle: Der Kunde drückt an der passenden Stelle auf den Knopf, und genau dort wird Beratung nahtlos fortgesetzt. Gleichzeitig müssen wir die Erwartung nach Einfachheit erfüllen, auch wenn Baufinanzierung und Bausparen komplexer sind als ein Drei-Klick-Sparplan. Das ist die Disziplin der nächsten Jahre: digital so einfach wie möglich, fachlich so professionell wie nötig.

 Welche Rolle spielen Vergleichsportale und Online-Plattformen in diesem Umfeld, und wie positioniert sich Schwäbisch Hall im genossenschaftlichen Ökosystem?

Plattformen und digitale Strecken werden immer wichtiger, sowohl für Reichweite als auch für Orientierung. Gleichzeitig liegt die

Stärke des Bausparens nicht im kurzfristigen Konditionenvergleich, sondern in Planbarkeit, Struktur, Zinssicherung, staatlicher Förderung und flexibler Einbindung in Finanzierungsmixe. Darum ist das Zusammenspiel entscheidend: digitale Kontaktpunkte, die Mehrwerte schaffen, und eine Beratung, die daraus die passende Lösung entwickelt.

Im genossenschaftlichen Kontext agieren wir subsidiär zu den Banken. Das heißt, wir sind Produkt- und Lösungspartner, der die Banken unterstützt mit Bausparen und Baufinanzierungen, aber vor allem auch als Lösungsanbieter entlang der Kundenreise. Die Erwartung an uns ist heute breiter. Exzellente Produkte und Prozesse sind gesetzt. Zusätzlich übernehmen wir bei Themen die Führung, die einzelne Banken allein schwer stemmen können, etwa bei der digitalen Leadgenerierung oder in datengetriebenen Vertriebsansätzen. Da haben wir mit wohnglueck.de und PIA von Impleco, dem B2B-Marktplatz Bauфинex, dem Impulsmanager von Truuco und vielen weiteren Angeboten die passenden Lösungen parat.

 Zum Schluss ein Blick nach vorn: Wie wird sich der Vertrieb von Bausparverträgen in den nächsten fünf Jahren verändern?

Beratung bleibt entscheidend, weil es um Lebensentscheidungen und große Summen geht. Aber der Weg dahin wird digitaler, kürzer, kontextreicher. Alles, was Kunden

„Digital so einfach wie möglich, fachlich so professionell wie nötig.“

im Selfservice erledigen wollen und können, wird konsequent durchdigitalisiert. Gleichzeitig wird die Qualität der Kundenerfahrung zum Differenzierungsmerkmal, genauso wie eine starke Marke, die Orientierung gibt, wenn Informationsquellen immer vielfältiger werden

Ich bin überzeugt: Wer in dieser KI-geprägten Welt Beratung mit digitaler Effizienz verbindet und die Kundinnen und Kunden dort abholt, wo sie sich informieren, wird führend bleiben. Schwäbisch Hall ist dafür gut aufgestellt: mit einer starken Marke, einem eng integrierten Vertrieb im Verbund mit den genossenschaftlichen Banken und der nötigen Größe, um Digitalisierung und KI gezielt voranzutreiben. 