



Baufinanzierung Aktuell Informationen für Vertriebspartner

Ausgabe April 2025

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

die geopolitischen Unsicherheiten wirken sich auf die Kapitalmärkte aus. Dies führt zu anhaltender Volatilität auch bei den Bauzinsen. Viele Ihrer Kundinnen und Kunden stellt dies vor neue Herausforderungen. Eine Reaktion: Oft ist das Ideal nicht mehr der Neubau, sondern ggf. eine Bestandsimmobilie – vielfach in Kombination mit einer energetischen Ertüchtigung. Weiter steigende Mieten und insgesamt schwer einschätzbare Entwicklungen dürften aber zudem das Interesse am Erwerb von Eigentum gerade auch in Form von Grundstücken und Wohnraum unterstützen.



Als Deutsche Bank stehen wir Ihnen und Ihren Kunden und Kundinnen als verlässlicher Partner zur Seite. Bereits im letzten Jahr haben wir unsere Strukturen aktualisiert und arbeiten weiter kontinuierlich an schlankeren, technisch gut und sicher aufgestellten Prozessen. Darüber hinaus werden Zuständigkeiten und Marken fokussiert, unter anderem auch, um Effizienz und Entscheidungstempo in der Baufinanzierung weiter zu steigern.

Für uns herausragende Bedeutung hat weiterhin unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihnen und hier auch Ihre persönliche Betreuung – schauen Sie sich dazu gern unser kurzes Video an.

Zudem berichten wir über aktuelle Möglichkeiten am Immobilienmarkt, staatliche Förderung für energetische Modernisierungen sowie die Wohnpräferenzen jüngerer Menschen in Deutschland. Der Deutsche Bank Deutschland-Monitor Baufinanzierung Q2/2025 schließt unseren Newsletter ab – halten Sie sich gerade in diesen volatilen Zeiten gern auch über Deutsche Bank Research jeweils zu den aktuellen Entwicklungen informiert.

Herzliche Grüße

Patrick Federau

Sebastian Stolberg

Dirk Ratoike

Deutsche Bank strafft Angebotspalette in der Kreditvermittlung

Der Deutsche Bank Konzern fokussiert seine Angebotspalette in der Kreditvermittlung. Gleichzeitig wird das Plattformgeschäft weiter gestärkt: Die Bank ist als Produkthanbieter und über direkte Schnittstellen aktiv eingebunden.



Getty Images/616902038

Der Deutsche Bank Konzern steht in der Private Bank und Corporate Bank Germany mit einer umfassenden Angebotspalette über verschiedene Wege wie zum Beispiel Deutsche Bank, BHW Bausparkasse, Postbank, NORISBANK oder FYRST zur Verfügung. Im Privatkundenbereich fokussiert sich die Deutsche Bank in der Baufinanzierung ab 01.04.2025 auf die Angebotspalette der Deutsche Bank Baufinanzierung und Produkte der BHW Bausparkasse.

Das separate Angebot von Baufinanzierungen unter der Marke DSL Bank (DSL Bank – eine Niederlassung der Deutsche Bank AG) wurde [zum 31.03.2025 eingestellt](#). Bestehende Baufinanzierungsverträge werden selbstverständlich fortgeführt. Prolongationen sowie auch neue Vereinbarungen zur Zinssicherung in

Form von ForwardDarlehen können weiterhin als DSL Bank Vertrag vorgenommen werden.

Verringerter Aufwand

Zu den neu aufgestellten BaufinanzierungsCentern hatten wir bereits in unserem [Dezember-Newsletter 2024](#) ausführlich berichtet. Die strategische Neuaufstellung steigert die Transparenz – auch im Vertriebspartnergeschäft. Die Komplexität sinkt. Zudem wird so den erhöhten regulatorischen Anforderungen bestmöglich Rechnung getragen. In diesem Sinne wird die Deutsche Bank weiterhin die aktuellen Marktentwicklungen aufnehmen und gleichzeitig die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Regelungen, die zum Teil auch Sie als Vertriebspartner betreffen, umsetzen.

Um diese zu gewährleisten, sind geeignete vertragliche Rahmenwerke und unterstützende Arbeits- und Ablaufprozesse erforderlich. Das gilt sowohl für die Vermittlung von Baufinanzierungen wie auch von Ratenkrediten. Die Vermittlung von DSL Bank Ratenkrediten wird im Laufe des Jahres 2025 eingestellt. Hier steht der Deutsche Bank Konzern mit seinem bestehenden Postbank Ratenkreditangebot sowie den Deutsche Bank Ratenkrediten zur Verfügung.

Plattformen vereinfachen Vermittlung

Im Plattformgeschäft tritt die Deutsche Bank als aktiver Teilnehmer auf – das heißt als Produkthanbieter wie auch mit technischen Anbindungen und direkten Schnittstellen. So bietet die immer stärkere Digitalisierung

viele Vorteile auch in der Kreditvermittlung. Über die Nutzung von Plattformen wie BaufiSmart oder Credit-Home gelangen Ihre Finanzierungsanfragen als Deutsche Bank Vertriebspartner direkt in die Deutsche Bank Kreditentscheidung. In der Zusammenarbeit mit Poolern, zum Beispiel der Starpool Finanz GmbH, wird die Unterlageneinreichung und -aufbereitung noch durch einen Clearing-Service von Mitarbeitenden des Poolers qualitativ unterstützt.

Bei Fragen wenden Sie sich jederzeit an Ihre regionale oder gern auch an unsere zentrale Vertriebspartnerbetreuung.

So entscheidend ist die Vertriebspartnerbetreuung

In der Baufinanzierung stellt sich der Deutsche Bank Konzern noch fokussierter und digitaler auf. Für optimale Prozesse komme aber auch dem persönlichen Kontakt mit den Partnerinnen und Partnern eine „Schlüsselrolle“ zu, betont Sebastian Stolberg, Leiter Drittvertrieb, im Video.



Der Deutsche Bank Konzern hat sich in der Baufinanzierung neu aufgestellt, um Vertriebspartnerinnen und -partner angesichts neuer Herausforderungen durch Veränderungen in der Zinslandschaft zu unterstützen. Das betont Sebastian Stolberg, Leiter Drittvertrieb, im [kurzen Video](#). Neben einer weiteren Digitalisierung von Prozessen und klaren Zuständigkeiten durch den Start der regionalen BaufinanzierungsCenter gehöre dazu auch die Fokussierung auf die Marken Deutsche Bank und BHW Bausparkasse, so Stolberg.

Daher sei der Vertrieb von Baufinanzierungen unter der Marke DSL Bank eingestellt worden, ergänzt Patrick Federau, Leiter Zentrale Vertriebspartnerbetreuung. Die Vermittlung von Ratenkrediten unter der Marke DSL Bank gehe indes vorerst weiter, so Federau. Er betont, dass die Vertriebspartnerbetreuung der

Deutschen Bank selbstverständlich weiterhin Ansprechpartner für den DSL-Vertrieb bleibe: „Daran ändert sich nichts.“

Gemeinsam für Erfolg in 2025

Durch die Neuaufstellung seien die regionalen BaufinanzierungsCenter nunmehr für die Vertriebspartner und -partnerinnen „sichtbar und erlebbar“, sagt Stolberg. Aber: „Technik ist nicht alles“, betont er – im Partnergeschäft sei der direkte Kontakt zu Vermittlerinnen und Vermittlern „extremst wichtig“. Stolberg benennt die persönliche Betreuung als „Schlüsselfaktor“, um „gemeinsam ein erfolgreiches Jahr 2025 gestalten“ zu können.

Federau ergänzt, durch die internen Veränderungen seien die Produktangebote von Deutsche Bank und BHW Bausparkasse auf allen Plattformen so eingestellt, „dass wir mit der Anbindungsstrecke, mit den Schnittstellen gut aufgestellt sind“. Weitere Optimierungen stünden an, „um noch besser dort präsent zu sein“.

Stärken stärken

Dafür seien nicht zuletzt Rückmeldungen von Partnerinnen und Partnern nötig, so Stolberg: „Sagen Sie uns, wo wir besser sein und besser werden können!“ Wichtig ist ihm auch Feedback „zu den Dingen, die gut laufen“. Denn: Damit könne der Deutsche Bank Konzern in der Baufinanzierung seine „Stärken stärken“.

Prämierte Services und Angebote

Bei den Global Private Banking Awards erreicht die Deutsche Bank wieder Spitzenplätze. Auch die Deutsche Bank Tochter BHW Bausparkasse AG kann im Test von Bau- und Modernisierungsfinanzierungen Fachleute sowie Kundinnen und Kunden überzeugen.



Die Awards von „Euromoney“ gelten als die höchste Auszeichnung im globalen Bankwesen und stellen so etwas wie den Goldstandard der Branche dar. Dabei [errang die Deutsche Bank in diesem Jahr insgesamt 15 Spitzenplätze](#). Für Deutschland stehen die Kategorien „Germany’s Beste Private Bank“ und „Germany’s Best for UHNW“ (Ultra High Net Worth) – also Dienstleistungen für besonders vermögende Personen – hervor.

Zum dritten Mal in Folge wurde die Deutsche Bank von dem renommierten Fachmagazin mit dem Titel „World’s Best Bank for Entrepreneurs“ ausgezeichnet für die besten Angebote und Services für Unternehmerinnen und Unternehmer. Daneben setzte sich die Deutsche Bank auch im Bereich Gewerbeimmobilien als „World’s Best Bank for Commercial Real Estate“ als weltweit beste durch.

Die Deutsche Bank kann damit an die [„Euromoney“-Awards für 2024](#) anknüpfen, bei denen sie ebenfalls insgesamt 15 Ehrungen erhielt.



Ein weiteres TOP-Angebot

Zusätzliches Sonderlob erhielt die BHW Bausparkasse: Sie wurde [vom Wirtschaftsmagazin „Euro“ mit dem Siegel „TOP BAUSPARKASSE“ für 2024 ausgezeichnet](#). In einem vom Deutschen Kundeninstitut (DKI) durchgeführten Test erzielte sie 92,7 von 100 möglichen Punkten. Darüber hinaus erreichte der zum Deutsche Bank Konzern gehörende Anbieter TOP-Ergebnisse in den Einzelkategorien Filialberatung, Konditionen und Kundenservice.

In die DKI-Bewertung flossen vorab versandte Fragebögen an Bausparkkunden und -kundinnen ein. Zusätzlich gab es Mystery Shopping, Calls und Mails. Insgesamt bewertete das DKI 13

Bausparkassen. Dabei wurden zwei fiktive Testfälle für den Immobilienerwerb sowie die Sanierung einer Bestandsimmobilie durchgespielt.

Praxis-Tipp: Konzept „BHW Probewohnen“

Kundinnen und Kunden zögern mit Plänen zum Eigentumserwerb und fragen sich oft: „Kann ich mir das auch wirklich leisten?“ Genau hier unterstützt das „BHW Probewohnen“: Wer aktuell Miete zahlt, nutzt die Differenz zur künftig erwartbaren Finanzierungsrate, um diese monatlich in einen Bausparvertrag bei der BHW Bausparkasse als Tochtergesellschaft der Deutschen Bank einzuzahlen. Finanziell betrachtet ist das quasi ein Test, wie sich das Leben im künftigen Eigentum anfühlen könnte.

Die Vorteile:

- Die finanzielle Belastung wird quasi „live getestet“.
- Gleichzeitig wird Eigenkapital aufgebaut.
- Der Bausparvertrag lässt sich später nahtlos in die Baufinanzierung integrieren.

Bei Fragen stehen Ihnen Ihre regionale Vertriebspartnerbetreuung oder gern auch Ihre direkten Ansprechpartner und Ansprechpartnerinnen bei der BHW Bausparkasse zur Verfügung.

„Schaffe, schaffe, Häusle baue ...“

Die geplanten Ausgaben für Infrastruktur und Rüstung haben sich auf den Kreditmarkt ausgewirkt. Wie es weitergeht und wo Bauwillige trotzdem ihren Wunsch nach Eigentum erfüllen können, analysiert Experte Jochen Möbert in einem Podcast der Deutschen Bank.



Getty Images/Halfpoint

Auf die weiter anhaltenden geopolitischen Unsicherheiten reagiert der Anleihemarkt volatil – und damit auch die Bauzinsen. So schnellten die Renditen für deutsche Bundesanleihen mit zehnjähriger Laufzeit zuletzt durch die Ankündigung einer milliardenschweren Kreditaufnahme für den Ausbau des Rüstungswesen und der Infrastruktur in Deutschland in die Höhe. Die indirekt davon abhängigen Kosten von Baufinanzierungen folgten.

Bauzins-Maximum erreicht?

Die Bauzinsen waren 2024 nach den Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank (EZB) gesunken – dieser Vorteil für Bauwillige ist nun weitgehend aufgebraucht, wie Jochen Möbert, Immobilienexperte bei

Deutsche Bank Research, im [Podcast „Schaffe, schaffe, Häusle baue‘ – oder wird das nichts mehr?“](#) aus der „Podzept“-Reihe der Deutschen Bank analysiert. Diesen können Sie gern auch als [Video ansehen](#). Weitere Einschätzungen finden Sie im [Deutschland-Monitor „Fiskalpolitik beflügelt den Bau, birgt aber auch Risiken“](#).

Möbert bleibt im Podcast optimistisch für den Bausektor: Mit dem jüngsten Anstieg auf „rund vier Prozent“ sei wahrscheinlich die Decke der Anleiherenditen erreicht. Für die Bauzinsen bedeute das entsprechend, „dass es nicht weiter nach oben geht“.

Suche „wo Platz ist“

Möbert räumt ein, dass es angesichts der Darlehensverteuerung für viele schwieriger werden könnte, ihren Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen. Denn die hohe Nachfrage nach Wohneigentum balle sich in den großen Städten und Metropolregionen. Aber: Es sei „nicht so, dass wir nicht genügend freie Fläche oder bestehende Wohnungen in Deutschland haben“, betont Möbert. „Die große Herausforderung wird sein, die Nachfrage dahin zu kanalisieren, wo Platz ist.“

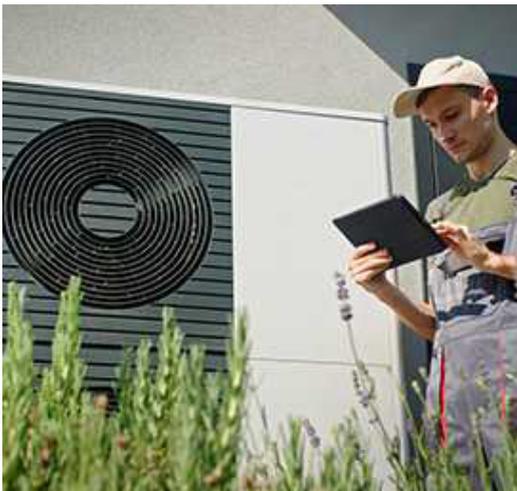
Wer also die Finanzierung einer großstädtischen Wohnung oder eines Eigenheims in unmittelbarer Stadtrandlage nicht stemmen kann, wird unter Umständen im erweiterten Umland fündig – eventuell auch bei einem modernisierungsfähigen Bestandsbau.

Vorbereitet auf volatile Zinsen

Bau- und Kaufwillige sollten sich zudem auf weiter schwankende Bauzinsen einstellen. Für Ihre Beratung heißt das, Kunden und Kundinnen darauf vorzubereiten. Es empfiehlt sich, die entsprechend nötigen Nachweise, Bescheinigungen und Papiere rund um Grundstück/Grundbesitz, Einnahmen und Ausgaben sowie Vermögen und Verbindlichkeiten gesammelt vorzuhalten – um ggf. schnell ins Handeln kommen zu können. Verfolgen Sie überdies gern die [Publikationen von Deutsche Bank Research, um aktuelle Marktentwicklungen im Blick zu haben](#), oder [registrieren Sie sich direkt für den Deutsche Bank Research Newsletter](#).

Förderinstrumente bleiben vorerst bestehen

Zurzeit gibt es keinen regulären Bundeshaushalt für das laufende Jahr. Dennoch sollen bereits zugesagte Fördermittel für den Bereich Wohneigentum weiterhin bestehen bleiben und wie gewohnt ausgezahlt werden.



Getty Images/StockSeller_ukr

Nach den vorgezogenen Neuwahlen läuft noch die Bildung einer neuen Bundesregierung. Daher besteht kein regulärer Bundeshaushalt für 2025, der auch staatliche Fördermittel für Neubau oder energetische Erneuerung von Bestandsbauten finanziert. Haben Kundinnen und Kunden von ihnen diese bereits zugesagt bekommen, können Sie diese beruhigen: Solche Zahlungen laufen vorerst weiter im Rahmen der sogenannten vorläufigen Haushaltsführung, wie unter anderem das für die Bundesförderung effiziente Gebäude (BEG) mit zuständige [Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle \(BAFA\) auf seiner Website mitteilt](#). Entsprechende Regelungen sollten auch für Förderkredite der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gelten.

Denn während neue finanzielle Verpflichtungen vom Bund nur eingeschränkt eingegangen werden dürfen, werden „Förderprogramme oder Baumaßnahmen, die ... bereits bewilligt wurden, ... weiter fortgesetzt – hier gibt das Grundgesetz klare Regeln vor“, wie es in einem [FAQ der geschäftsführenden Bundesregierung](#) dazu heißt.

Künftige Förderkulisse unklar

Unter anderem wie es mit der staatlichen Förderkulisse weitergeht, ist derzeit offen. Einerseits erscheint es angesichts neuer Mehrheiten im Bundestag unwahrscheinlich, dass alle Programme weitergeführt werden wie bisher. Andererseits hatte das Parlament noch in der inzwischen abgeschlossenen 20. Legislaturperiode mit verfassungsändernder Mehrheit beschlossen, die Staatsverschuldung zugunsten von Infrastrukturmaßnahmen erheblich auszuweiten – das eröffnet einer kommenden neuen Bundesregierung finanzielle Spielräume bei der Förderung von Bau, Erwerb oder Ertüchtigung von Wohneigentum.

Dessen fortgesetzte Förderung fand sich beispielsweise auch in den Wahlprogrammen der wahrscheinlichen neuen Koalitionsparteien. Wie genau diese Grundsatzforderung künftig ausgestaltet wird, verfolgen Sie gern aktuell, um Ihren Kunden und Kundinnen jeweils auch eine umfassende Beratung zu Fördermöglichkeiten leisten zu können.

Was Jüngere von Neubau und Reihenhäusern halten

Der Traum vom freistehenden neuen Eigenheim scheint bei den Generationen Y und Z zu verblassen – nicht aber der von den eigenen vier Wänden: Unter 40-Jährige in Deutschland schaffen sich mit veränderten Präferenzen mehr Spielraum bei ihrer Suche nach Wohneigentum.



Getty Images/JohnnyGreig

Das neu gebaute freistehende Eigenheim verliert bei den Wohnträumen der unter 40-jährigen Bevölkerung Deutschlands an Bedeutung. Das zeigt eine [YouGov-Umfrage im Auftrag der BHW Bausparkasse](#): Darin benennen nur 21 Prozent der Teilnehmenden das hiesige klassische Ideal als die für sie perfekte Lösung. Die Etagenwohnung liegt mit 18 Prozent nur knapp dahinter – und hat bei den städtisch Wohnenden mit 26 Prozent sogar die Nase vorn. Der für einen Umbau geeignete Bestandsbau vereint 16 Prozent der Nennungen auf sich.

Suche nach neuen Optionen

Die Zahlen könnten bereits den Trend hin zu Erwerb und Ertüchtigung bestehender Häuser widerspiegeln. Dieser wird vor allem vom stockenden Neubau getrieben, den unter anderem hohe Baukosten ausbremsen. Die Befragten aus den Generationen Y und Z – also der ab etwa 1980 Geborenen – „hinterfragen zunehmend die herkömmlichen Wohnmodelle und suchen nach neuen Optionen“, sagt Dietmar König, Sprecher des Vorstands der BHW Bausparkasse AG, zu den Ergebnissen. „Mit dem Kauf einer preiswerteren Bestandsimmobilie erweitern sie ihren Spielraum und kommen so schneller zu Wohneigentum.“

Das umgebaute Bauernhaus mit eigenem Land findet bei acht Prozent der insgesamt 2063 Befragten den meisten Anklang, während elf Prozent von ihnen sonstige Immobilienarten angeben. Wenig beliebt sind bei jüngeren Menschen Reihenhäuser und Doppelhaushälfte mit je sechs Prozent der Nennungen. Dabei würden die Qualitäten dieser Bauweisen oft unterschätzt, so BHW-Vorstandssprecher König: „Das Wohnen in einem Reihenhäuser eignet sich hervorragend für junge Familien.“ Im Vergleich zum freistehenden Eigenheim sparten Reihenhäuser nicht nur Energie und damit Kosten – Eltern wie Kinder könnten zudem von einer lebendigen Nachbarschaft profitieren.

Eigenkapital entscheidend

So bleibt der Traum von den eigenen vier Wänden weiterhin klar bestehen, aber die Präferenzen verschieben sich – nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen. Diese fordern indes weiterhin einen relevanten Eigenkapitaleinsatz, um Eigenheim oder Eigentumswohnung zu finanzieren. Deshalb: Sprechen Sie gern frühzeitig mit Ihren Kunden und Kundinnen darüber, wie der Eigenkapitalaufbau gelingen kann. Gern stehen Ihnen hierbei auch unsere regionalen Vertriebspartnerbetreuer und Vertriebspartnerbetreuerinnen sowie die BaufinanzierungsCenter-Teams unterstützend zur Seite.

Anstieg der Bauzinsen dürfte begrenzt bleiben

Die erhöhte Staatsverschuldung hat Baufinanzierungen zuletzt verteuert, doch der Gipfelpunkt könnte erreicht sein: Bis Ende kommenden Jahres sollten Wohnimmobilien auf vergleichsweise hohem Niveau erschwinglich bleiben, prognostiziert DB Research im Deutschland-Monitor Baufinanzierung Q2/2025.

[Weiterlesen](#)



Getty Images/Solar Pictures