



Ausgabe Januar 2026

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

die Stabilisierung im Baufinanzierungsmarkt hat sich 2025 verstetigt, für das neue Jahr dürften die Zeichen weiter auf Wachstum stehen – das spüren sicher auch Sie in Ihrem täglichen Geschäft. Wir als Deutsche Bank Konzern stehen mit unserem umfassenden Angebot an Finanzdienstleistungen als stets verlässlicher Partner an Ihrer Seite.

Allerdings verschieben sich die Prioritäten zunehmend: Neben Kaufpreis und Zinshöhe gewinnen Aspekte wie die energetische Ausstattung für Eigentumsvorhaben an Bedeutung. Denn hier entscheiden sich letztlich die langfristigen Kosten von Eigentum. Daher kommt es noch stärker auf Ihre Beratungskompetenz an, um gemeinsam mit uns die bestmögliche Lösung für Ihre Kundinnen und Kunden zu finden. Welche Opportunities sich daraus ergeben, erklärt Alf Meyer zur Heyde, Vorstand der BHW Bausparkasse und Leiter Vertrieb Kredit und Nachhaltigkeit Deutsche Bank, in einem kurzen Videointerview.

Zudem informieren wir Sie über wichtige Rechtsänderungen bei Verbraucherkrediten sowie über die Neuordnung von Selbstständigen innerhalb unseres Baufinanzierungsangebots. Neues finden Sie auch zur Rolle von Eigenkapital bei der Finanzierung sowie zu veränderten Wünschen beim Erwerb von Wohneigentum. Der Ausblick auf das Startquartal 2026 rundet unseren Newsletter ab.

Herzliche Grüße

Patrick Federau

Sebastian Stolberg

Dirk Ratoike

Diese Themen sieht die Deutsche Bank 2026 in der Baufinanzierung

Positiv gestimmt blickt der Deutsche Bank Konzern auf das neue Baufinanzierungsjahr. Welche Trends sich abzeichnen und welche Opportunitäten sich für Vertriebspartnerinnen und partner bieten könnten, schildert Alf Meyer zur Heyde, Vorstand BHW Bausparkasse und Leiter Vertrieb Kredit und Nachhaltigkeit Deutsche Bank, im kurzen Videointerview.



Nach einem „lebendigen Jahr“ in der Baufinanzierung geht der Deutsche Bank Konzern davon aus, dass es „in 2026 auch so weiter geht“. Im [kurzen Videointerview](#) sagt Alf Meyer zur Heyde, Vorstand BHW Bausparkasse und Leiter Vertrieb Kredit und Nachhaltigkeit Deutsche Bank, dass es unabhängig von Zinsentwicklungen vor

allem darum gehen müsse, „die Komplexität der Finanzierung für den Kunden

greifbar zu machen“: „Wir sehen auch am Immobilienmarkt Tendenzen, die mehr Beratung benötigen, wo die Kunden wirklich auf der Suche nach einer kompetenten Einschätzung sind“, so Meyer zur Heyde.

Was den Erfolg in Zukunft ausmacht

Darüber hinaus gehe es in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnerinnen und -partnern auch darum, Kunden

und Kundinnen das zu ermöglichen, „was die Deutsche Bank verspricht – nämlich langfristigen Erfolg und finanzielle Sicherheit“, betont Meyer zur Heyde. Ziel sollte daher eine „umfassendere Geschäftsbeziehung“ sein. Der Deutsche Bank Konzern biete dazu ein herausragendes und breit gefächertes Angebot an Bank- und Finanzdienstleistungen.

Nicht nur deshalb seien Vertriebspartnerschaften für den Deutsche Bank Konzern „äußerst wichtig“: Es gehe in der sehr engen Zusammenarbeit auch darum, „Trends und Themen aus dem Markt aufzunehmen“ – und das insbesondere in Bezug auf die Wünsche der Kundinnen und Kunden. Meyer zur Heyde: „Diesen Einklang hinzubekommen aus persönlicher Beratung und digitalen Services, hervorragenden Produkten und einem entsprechenden Beratungsuniversum ist das, was für uns den Erfolg der Zukunft ausmacht.“

Zugang zu Energieberatung, Fördermitteln, Handwerk

Durch neue Entwicklungen ergäben sich nämlich „tolle Marktopportunitäten“, so Meyer zur Heyde weiter: „Ich denke da insbesondere an das Thema energetische Sanierung.“ Denn es sei eine Menge unsanierter Objekte auf dem Markt, weswegen in den kommenden Jahren immer mehr Kundinnen und Kunden Beratungsbedarf haben würden – „sei es für ihre bestehenden Gebäude, wenn sie schon Immobilieneigentümer sind, oder wenn es für sie die erste Immobilie ist, die sie kaufen wollen und entsprechend auf der Suche sind“.

Der Deutsche Bank Konzern verfüge über ein breites Netzwerk und Kontakte zu Partnerunternehmen, um Kunden und Kund-

innen bei der energetischen Sanierung Zugang zu eröffnen zu Energieberatung, Fördermitteln oder Handwerkerdienstleistungen, „die sie brauchen, um eine Immobilien entsprechend fit zu machen“, sagt Meyer zur Heyde: „Das wollen wir auch gemeinsam mit unseren Vertriebspartnerinnen und -partnern tun, weil wir dort eine große Marktchance sehen.“

Sie erreichen den Zugang zu unserem Partnernetzwerk über die [Nachhaltigkeits-Website](#) der Deutschen Bank oder direkt unter [„Modernisieren leicht gemacht“](#) auf der Homepage unserer BHW Bausparkasse.

Verbraucherkreditverträge

Auf Änderungen bei der Kreditvermittlung vorbereiten

Mit der Umsetzung der Richtlinie (EU) 2023/2225 über Verbraucherkreditverträge wird sich u. a. der Anwendungsbereich des Allgemein-Verbraucherdarlehensrechts ausweiten.

Hier finden Sie erste Informationen, die für Sie relevant sein könnten.

Mit der anstehenden Umsetzung der [EU-Verbraucherkreditrichtlinie](#) in nationales Recht sind auch für Vermittlerinnen und Vermittler in Deutschland künftig einige Neuregelungen zu berücksichtigen.



Getty Images/Insta Photos

Gewerbeerlaubnis nach §34k GewO

Bei Beratungsleistungen werden durch Ausweitung des [§ 511 BGB](#) neue Anforderungen formuliert, die insbesondere die Vermittlung von Allgemein-Verbraucherdarlehen (AVD) betreffen. Künftig ist für die Vermittlung und Beratung voraussichtlich eine Gewerbeerlaubnis nach dem neuen § 34k Gewerbeordnung (GewO) zu erwerben. Diese ist nach jetzigem Stand mit einem Sachkundenachweis, der Prüfung der Zuverlässigkeit sowie Vorliegen geordneter Vermögensverhältnisse und regelmäßigen Weiterbildungen verknüpft.

Des Weiteren soll die Kreditwürdigkeitsprüfung verschärft und stärker an die Vorgaben für Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge angeglichen werden. Ergänzende Regelungen betreffen erweiterte Informationspflichten für Kreditgeber sowie das Widerrufsrecht von Verbraucherinnen und Verbrauchern.

Daher haben z.B. Darlehensvermittler und -vermittlerinnen dem Darlehensgeber die erforderlichen Informationen, die sie von der jeweiligen Darlehensnehmerin oder dem -nehmer erhalten haben, zum Zweck der Kreditwürdigkeitsprüfung richtig und vollständig zu übermitteln. Änderungen dazu sind auch in weiteren Gesetzen und Verordnungen vorgesehen.

Wichtig zu wissen

Ab 20.11.2026 ist grundsätzlich eine **Zulassung/Erlaubnis NEU nach §34k GewO erforderlich**. Diese ist im DIHK-Vermittlerregister eintragen zu lassen. Das gilt sowohl für Gewerbetreibende selbst als auch für ihre Mitarbeitenden, die für die Vermittlung von sowie Beratung zu AVD und Finanzierungshilfen tätig bzw. in leitender Position verantwortlich sind. Die Erlaubnis nach §34k GewO wird – wie auch beim [§34i GewO](#) – bei der IHK mit einer entsprechenden Register-Nummer geführt, die über <https://www.vermittlerregister.info/> jeweils aktuell abrufbar ist.

Sofern Sie über eine Gewerbeerlaubnis gemäß [§34c GewO](#) verfügen bzw. diese bis 19.11.2026 erwerben, ist aktuell davon auszugehen, dass Sie spätestens **bis Ablauf des 31.05.2027** eine Erlaubnis nach dem neuen §34k GewO beantragt und die Eintragung im Vermittlerregister veranlasst haben müssen.

Ziel ist es, im Rahmen von Vermittlungs- und Beratungsleistungen ein angemessenes Maß an Wissen und Kompetenz zu sichern. Das gilt für Darlehensvermittelnde und alle Beschäftigten, die unmittelbar an der Vermittlung von oder der Beratung zu AVD mitwirken.

Die endgültig verbindlichen Voraussetzungen zum Nachweis der Sachkunde werden vom Gesetzgeber in weiterführenden Verordnungen ausgestaltet.

Rechtzeitig vorbereiten

Falls die neue Regulierung Sie oder ggf. Ihre Mitarbeitenden betrifft, halten Sie sich bitte zu den aktuellen Anforderungen zur Erlaubnis gemäß dem neuen §34k GewO auf dem Laufenden. Bereiten Sie auch Ihre DIHK-Registrierung oder ggf. die Ihrer Mitarbeitenden rechtzeitig vor und reichen Sie Ihre neuen Gewerbeerlaubnisse gemäß § 34k GewO bitte zeitnah an die Bank bzw. Ihre Vertriebsgesellschaften und/oder die Plattformen zur Ergänzung Ihrer Vermittlerangaben.

Wohnräume werden kleiner – und realistischer

Der Wohnungs- und Häusermarkt hat sich normalisiert, erklärt Jochen Möbert, Immobilienexperte von Deutsche Bank

Research. Bau- und Kaufinteressierte scheinen dies zunehmend zu realisieren – und passen ihre Wunschvorstellungen den

Gegebenheiten an. In den Metropolregionen hierzulande



Getty Images/Klaus Bargheer

dürfte die Angebotslücke auf dem Wohnungsmarkt über das kommende Jahrzehnt hinaus bestehen bleiben – und Wohneigentum daher auf Sicht kaum günstiger werden. Diese Erkenntnis beeinflusst offenbar bereits die Wohnräume der Menschen hierzulande, wie eine aktuelle Umfrage zeigt.

„Weil der Neubau hinter dem strukturellen Bedarf zurückbleibt, werden viele Haushalte künftig auf kleineren Wohnraum oder ungünstigere Lagen zurückgreifen müssen“, sagt Jochen Möbert,

Immobilienexperte der Deutsche Bank Research, in einem exklusiven Statement für unseren Newsletter.



Zur Begründung nennt er die ungebrochen große Nachfrage, die auf mehreren Faktoren fußt: „Die Zahl der Haushalte steigt

weiter, sie werden kleiner, ältere Miethaushalte haben hohe Anreize, in ihren potenziell zu großen Wohnungen wohnen zu bleiben, und die Binnenwanderung verstärkt den Druck in Wachstumsregionen“, so der Experte.

Wohntrends einschätzen

Möbert bezieht sich dabei auf Erkenntnisse aus seiner Studie [„Bevölkerungsprognose und Wohnungsmarkt bis 2040“](#) aus dem Jahr 2024. Auf Basis von Daten u. a. des Statistischen Bundesamts werden darin erkennbare Trends der Vergangenheit modifiziert zu einer Projektion in die Zukunft fortgeschrieben. Die Studie liefert damit gegliedert nach drei unterschiedlichen Regionstypen ein Tool, mit dem sich die Aussichten auf dem Immobilienmarkt in den 400 Kreisen und kreisfreien Städten Deutschlands einschätzen lassen.

Auf die Entwicklung scheinen Immobilieninteressierte bereits zu reagieren: Ihre Wunschvorstellungen von den eigenen vier Wänden werden offenbar bescheidener – und realistischer. So zeigt z. B. die [„Wohntraumstudie 2025“](#) der Interhyp, dass die dafür Befragten durchaus bereit sind, in auch finanziell angespannten Zeiten Abstriche bei den eigenen Immobilienwünschen zu machen.

Abstriche für ein schönes Daheim

Zwar rangiert demnach das freistehende Einfamilienhaus mit 54 Prozent noch immer an der Spitze der Wunschobjekte – im Vergleich zur Vorjahresbefragung ist das allerdings ein Rückgang um zwei Prozentpunkte. Dagegen legten die Suchen nach

kleineren Lösungen wie Mehrfamilienhaus (+5 PP) und Doppelhaushälfte (+3 PP) im Jahresvergleich zu.

Besonders wichtig ist den Bundesbürgerinnen und -bürgern der Umfrage zufolge v. a. ein schönes Zuhause: 97 Prozent der Befragten nannten diesen Punkt – nur Gesundheit rangiert demnach mit 98 Prozent knapp davor, dahinter folgt mit 94 Prozent Sicherheit im Alter.

Immobilien geben Sicherheit

Sicherheit in unruhigen Zeiten spielt der Befragung zufolge für Kauf- und Bauinteressenten, die in den kommenden zwei Jahren ein Immobilienvorhaben angehen möchten, die entscheidende Rolle: 93 Prozent nennen die Absicherung im Alter als Motiv, 89 Prozent geben eine sichere Geldanlage an und 87 Prozent wollen unabhängig von Vermieterinnen und Vermietern werden und sich z. B. gegen Eigenbedarfskündigungen absichern sowie Mietzahlungen sparen.

Tragen Sie diese Trends gern an Ihre Kundinnen und Kunden heran, um mit ihnen passgenaue Lösungen für den persönlichen Bedarf und die individuellen Möglichkeiten zu erarbeiten und mithilfe der Deutschen Bank umzusetzen!

Eigenkapital ebnet Weg ins Eigenheim

Weniger die volatile Erschwinglichkeit als vielmehr mangelndes Eigenkapital sind der Hauptgrund dafür, dass Wohneigentum in Deutschland so wenig verbreitet ist, haben Wirtschaftsforscher vom IW Köln ermittelt. Was Ihre Kundinnen und Kunden tun können.



Getty Images/BlackCAT

Welche Hürden der stärkeren Verbreitung von Wohneigentum in Deutschland entgegenstehen, hat das [IW Köln anhand einer Untersuchung der Verhältnisse in NRW ermittelt](#). Demnach ist die schwankende Erschwinglichkeit keineswegs der primäre Faktor für die geringe Wohneigentumsdynamik in dem Land und bundesweit – sondern

vielmehr der Mangel an Ersparnissen und damit an Eigenkapital: Diese würden vielfach bereits durch die Erwerbsnebenkosten aufgezehrt, so das IW.

Kapital langfristig ansparen

Da z. B. die Grunderwerbsteuer aufgrund der Lage der öffentlichen Haushalte kaum zeitnah signifikant sinken dürfte, diskutieren die Wirtschaftsforscher in ihrer Studie Wege, wie das Eigenkapital von Kaufwilligen zu stärken wäre. Als solche nennen sie Bürgschaftsprogramme, Hypothekenversicherungen oder Nachrangdarlehen – Letzteres könne die Landesregierung

in Düsseldorf mithilfe ihrer Förderbank NRW.Bank „sehr schnell“ umsetzen, lautet eine Schlussfolgerung.

Wer nicht auf die Politik warten, sondern selbst schneller aktiv werden will, sollte sich die Möglichkeiten des BHW Bausparens anschauen. Damit können Ihre Kundinnen und Kunden langfristig und rechtzeitig Eigenkapital aufbauen – und das auch noch mit staatlicher Unterstützung!

Geschäfts- und Firmenkunden

Baufinanzierung in der Unternehmensbank

Seit November 2005 erfolgt die Kreditentscheidung für Baufinanzierungen von wirtschaftlich Selbstständigen, freiberuflich Tätigen sowie Gewerbetreibenden im Bereich Unternehmenskunden (Corporate Bank)



Getty Images/imaginima

Die Deutsche Bank hat am 01.11.2025 die Umsetzung einer nächsten Stufe zur Stärkung und Zukunftsausrichtung der Baufinanzierung gestartet: Mehr Flexibilität, Schnelligkeit und Effizienz für Sie sowie ihre Kundinnen und Kunden stehen hierbei im Fokus.

Überführung der Kreditentscheidung von Firmen- und Geschäftskunden in Entscheidungseinheiten der Unternehmensbank (Corporate Bank)

Die Kreditentscheidung für wirtschaftlich Selbstständige, freiberuflich Tätigen, Gewerbetreibende sowie geschäftsführende Gesellschafter von Unternehmen erfolgt, analog der Kreditvergabe von gewerblichen Krediten, nunmehr in der Corporate Bank.

Hierzu sind folgende Einreichungswege Ihrer Finanzierungsanträge zu beachten:

Damit die von Ihnen vermittelten Anträge schnell und effizient bearbeitet werden können, ist die richtige Adressierung

entscheidend. Bei der Einreichung von Anträgen wird nach der überwiegenden Einkunftsart unterschieden.

Sofern überwiegend Einkünfte (> 50% des Haushaltseinkommens) aus

- Land- und Forstwirtschaft
- Gewerbebetrieb
- Selbstständiger Arbeit
- Kapitalvermögen (sofern Bilanz oder Gewinnermittlung erstellt wird)
- Vermietung und Verpachtung (sofern Bilanz oder Gewinnermittlung erstellt wird)

erzielt werden, sind folgende Einheiten der Corporate Bank, abhängig vom Lebensmittelpunkt des Kunden, zuständig:

→ **Geschäftskunden West**

(Bundesland: Nordrhein-Westfalen)

→ **Geschäftskunden Nord**

(Bundesländer: Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Niedersachsen)

→ **Geschäftskunden Süd**

(Bundesländer: Bayern, Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland)

→ **Geschäftskunden Ost**

(Bundesländer: Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Berlin, Sachsen-Anhalt, Sachsen, Thüringen)

Für das Kundensegment HealthCare nutzen Sie bitte bundesweit:

→ **Geschäftskunden HealthCare**

Zum Kundensegment HealthCare zählen folgende Berufsgruppen: Altenpfleger, Ambulanter Krankenpfleger, Apotheker, Arzt, Ergotherapeut, Hebamme, Heilmasseur, Heilpraktiker, Krankengymnast, Krankenpfleger, Logopäde, Physiotherapeut, Psychologe, Tierarzt, Zahnarzt, Zahntechniker. Auch für HealthCare gilt die Differenzierung nach Einkunftsarten.

Im Falle überwiegender Einkünfte aus unselbstständiger Tätigkeit (Ausnahme: geschäftsführende Gesellschafter mit einer Unternehmensbeteiligung ab 10 %) nutzen Sie bitte weiterhin die regionalen BaufinanzierungsCenter (Private Bank).

Für Fragen stehen Ihnen unsere Vertriebspartnerbetreuer und -betreuerinnen sowie die regionalen Key Account Managerinnen und Manager gern zur Verfügung.

Zinsanstieg könnte Erschwinglichkeit dämpfen



Getty Images/acilo

Die deutsche Wirtschaft dürfte nach Einschätzung von Deutsche Bank Research in 2026 wieder Fahrt aufnehmen und der Arbeitsmarkt stabil bleiben. Bis zum Ende des neuen Jahres droht eine höhere Staatsverschuldung allerdings Immobiliendarlehen zu verteuern.

[Weiterlesen](#)