

Die neue Realität bei Baufinanzierungen: Strenger, selektiver, komplexer

12. NOVEMBER 2025

von Poll Immobilien GmbH

Franka Schulz
Head of Public Relations

E-Mail:
presse@von-poll.com

Telefon:
+49 (0)69-26 91 57-603

- *Wenn Einkommen, Eigenkapital oder Beleihungswert nicht ausreichen, kann das die Tragfähigkeit der monatlichen Rate beeinträchtigen – selbst, wenn der Kunde auf den ersten Blick finanziell solide aufgestellt ist*
- *Klare Tendenz erkennbar: Eigenkapital wird von Banken zunehmend als Vertrauenssignal gewertet*
- *Banken haben ihre internen Risikomodelle nachgeschärft und lassen heute weniger individuelle Gestaltungsmöglichkeiten zu*
- *Finanzierungsberatung ist heute mehr als reine Kreditvermittlung – es geht darum, Hintergründe zu erklären, Optionen aufzuzeigen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln, die auch bankseitig tragfähig sind*

Frankfurt am Main, 12. NOVEMBER 2025 – Die Kreditvergabe in Deutschland wird spürbar restriktiver. Viele Banken prüfen Bau- und Konsumkredite heute deutlich kritischer als noch vor wenigen Jahren. Hintergrund sind unter anderem steigende Unsicherheiten am Arbeitsmarkt, zunehmende Stellenabbauprogramme in großen Unternehmen, bankeninterne Vorgaben und ein anspruchsvolleres Zinsumfeld. Bonität, Eigenkapital und Objektbewertung werden intensiver hinterfragt – selbst bei grundsätzlich soliden Kunden. Die VON POLL IMMOBILIEN Experten (www.von-poll.com) erläutern, was das für Immobilienkäufer bedeutet, wo die größten Hürden liegen und welche Strategien trotzdem zu einer erfolgreichen Finanzierung führen können.

„Aktuell wird oft von einer spürbaren Zurückhaltung seitens der Banken bei der Vergabe von Privat- und Baukrediten gesprochen. Das stimmt grundsätzlich, wobei ich es nicht direkt ‚Zurückhaltung‘ nennen würde. Vielmehr werden Prüfungen und Abwägungen heute umfassender vorgenommen“, weiß Dr. Lucie Lotzkat, geschäftsführende Gesellschafterin bei VON POLL FINANCE. Sie fügt hinzu: „Primär relevant ist die Haushaltsrechnung, die wiederum durch Einkommen, Eigenkapital und Sicherheiten beeinflusst wird. Hinzu kommt der Beleihungswert des Objekts – also die Frage, ob die bankeninterne Bewertung der Immobilie mit dem Kaufpreis beziehungsweise der gewünschten Finanzierungssumme zusammenpasst.“

Neue Anforderungen bei der Baufinanzierung

Am deutlichsten zeigt sich diese neue Vorsicht in der Praxis bei der Haushaltsrechnung, die im Zentrum der Prüfung steht. Letztlich hängt jedoch alles miteinander zusammen: Wenn Einkommen, Eigenkapital oder der Beleihungswert nicht ausreichen, kann das die Tragfähigkeit der monatlichen Rate beeinträchtigen – selbst dann, wenn der Kunde auf den ersten Blick finanziell solide aufgestellt ist.

Eine positive oder negative Kreditentscheidung lässt sich dabei nicht auf eine bestimmte Kundengruppe reduzieren. Entscheidend ist immer die individuelle Kombination aus finanziellen Rahmenbedingungen und dem jeweiligen Objekt. Allerdings stoßen zunehmend auch sehr solide Kundengruppen – etwa Beamte oder Angestellte mit hohem Einkommen – auf formale, bankeninterne Hürden, die es in dieser Form früher kaum gab.

Die jüngsten Stellenabbauankündigungen einiger großer Arbeitgeber in Deutschland haben jedoch keinen Einfluss auf die Kreditentscheidungen der Banken, wie Finanzierungsexpertin Dr. Lotzkat berichtet: „Bisher haben wir keine Finanzierung erlebt, die ausdrücklich mit derartigen Begründungen abgelehnt wurde. Das schließt aber nicht aus, dass solche Überlegungen intern eine Rolle spielen können – vor allem in Regionen, die wirtschaftlich stark von einem oder wenigen Arbeitgebern abhängen. Interessant ist hier die grundsätzliche Frage: Wie lässt sich die Zukunftssicherheit eines Arbeitsplatzes überhaupt definieren? Der Arbeitsmarkt wird sich in den kommenden Jahren durch den Einsatz von KI tiefgreifend verändern. Diese Transformation wird eine der disruptivsten Entwicklungen der Arbeitswelt sein – und aus Bankensicht sind die langfristigen Folgen heute kaum seriös einzuschätzen.“

Obwohl es bislang keine offiziellen Mindestschwellen beim Eigenkapital gibt und somit zunächst die Tragbarkeit der monatlichen Rate entscheidend bleibt, ist dennoch eine klare Tendenz erkennbar: Eigenkapital wird von Banken zunehmend als Vertrauenssignal gewertet. Selbst wenn die Haushaltsrechnung rechnerisch passt, kann fehlendes Eigenkapital also zu einer Ablehnung führen.

Das Eigenkapital ist also aus Bankensicht von großer Bedeutung. Dafür gibt es drei Hauptgründe. Erstens: Je höher der Eigenkapitalanteil, desto niedriger die monatliche Rate – und desto positiver die Haushaltsrechnung. Zweitens: Eine niedrigere Finanzierungssumme verringert das Risiko, dass die Summe nicht mehr zum Beleihungswert der Bank passt. Und drittens: Ein höherer Eigenkapitalanteil wirkt sich meist günstig auf den Zinssatz aus. Für die Finanzierungsberatung bedeutet das, schon früh kreative Formen von Eigenkapital zu prüfen – etwa Schenkungen, zweckgebundene Darlehen oder Zusatzsicherheiten.

Selektivität seitens der Banken steigt

Banken haben ihre internen Risikomodelle nachgeschärft – sie lassen heute weniger individuelle Gestaltungsmöglichkeiten zu und treffen bei identischen Fällen teilweise andere Entscheidungen als noch vor ein oder zwei Jahren. Das liegt weniger an der Bonität der Kunden, sondern vielmehr an internen Bewertungsparametern – etwa einer strengeren Wertermittlung der Immobilie oder an der Umsetzung von ESG-Kriterien. So fließen inzwischen auch Fragestellungen zu CO₂-Emissionen oder der Nutzung erneuerbarer Energien in die Kreditprüfung ein.

„Das bedeutet also auch, dass Banken selektiver werden, welche Finanzierungen sie überhaupt begleiten. Wir sehen eine wachsende Selektivität – manche Banken fokussieren sich auf bestimmte Segmente oder Regionen“, erklärt Dr. Lotzkat von VON POLL FINANCE. Sie führt weiter aus: „Umso wichtiger ist die Rolle des Finanzierungsberaters als ‚Übersetzer‘ zwischen Kunde, Bank und Makler. Er kennt die Logik der einzelnen Institute und kann Finanzierungsanträge so aufbereiten, dass sie in diese standardisierten Entscheidungsprozesse hineinpassen.“

Veränderungen innerhalb der Finanzierungsberatung

Finanzierungsberatung bedeutet heute deutlich mehr als reine Kreditvermittlung. Die VON POLL FINANCE Experten begleiten Interessenten oft schon Monate vor der konkreten Immobilie. Das schafft Vertrauen, beschleunigt die Abläufe und sorgt dafür, dass Makler mit wirklich finanzierungsbereiten Käufern zusammenarbeiten können.

Auch müssen heute häufiger die Erwartungen der Kunden justiert werden, wie Dr. Lotzkat bestätigt: „Es gehört inzwischen auch dazu, Kunden zu erklären, warum eine Finanzierung so nicht funktioniert. Wir nehmen uns daher mehr Zeit, um Hintergründe zu erklären, Optionen aufzuzeigen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln, die auch bankseitig tragfähig sind.“

Eine erfolgreiche Finanzierung steht und fällt dabei immer mit der Vorbereitung. Es gibt zahlreiche Stellschrauben, die eine Finanzierung realisierbar machen können. Die Reduktion der anfänglichen Tilgung ist sicher eine davon, ebenso die Nutzung von Förderprogrammen, etwa über die KfW oder regionale Zuschüsse. Hinzu kommen Optionen, die viele gar nicht auf dem Schirm haben – zum Beispiel bestehende Riester-Verträge, Lebensversicherungen oder Zusatzsicherheiten, etwa eine abbezahlte Immobilie der Eltern. Am Ende ist weniger das Produkt entscheidend, sondern die Strategie und das richtige Timing.

Tatsächlich gibt es aktuell auch Unterschiede zwischen Banken, die offensiver finanzieren und solchen, die sich zurückziehen. „Diese Spreizung nimmt spürbar zu. Während einige Institute fast nur noch Standardfälle finanzieren, setzen andere gezielt auf Nischenkompetenz – etwa bei energetischen Sanierungen, beim energieeffizienten Bauen oder bei Selbständigen. Gründe dafür können die jeweilige Geschäftsstrategie, aber auch die regionale Aufstellung einer Bank sein“, sagt die VON POLL FINANCE Expertin.

Am Ende ist es wichtig, das eigene Budget realistisch zu kennen, die Bonität aktiv zu gestalten – etwa durch den Abbau kleiner Kredite oder die Optimierung der Ausgaben – und den Markt aufmerksam zu beobachten. Wer frühzeitig vorbereitet ist, kann handeln, wenn sich die Gelegenheit bietet.

Digitaler Finanzierungsservice VON POLL IMMOBILIEN: <https://home.von-poll.com/de-de/baufinanzierung>

Über von Poll Immobilien GmbH

Die europaweit aktive von Poll Immobilien GmbH (www.von-poll.com) hat ihren Hauptsitz in Frankfurt am Main. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Vermittlung von wertbeständigen Immobilien in bevorzugten Wohn- und Geschäftslagen. Mit mehr als 400 selbständigen Shops und über 1.500 Immobilienprofis ist VON POLL IMMOBILIEN, wozu auch die Sparten VON POLL COMMERCIAL, VON POLL REAL ESTATE, VON POLL FINANCE sowie VON POLL HAUSVERWALTUNG gehören, in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Spanien, Ungarn, Italien, den Niederlanden, Frankreich und Luxemburg vertreten und damit eines der größten Maklerunternehmen Europas. Der Capital Makler-Kompass zeichnete VON POLL IMMOBILIEN im Oktoberheft 2025 erneut mit Bestnoten aus. Geschäftsführende Gesellschafter sind Daniel Ritter und Sassan Hilgendorf. Zur Geschäftsleitung zählen Beata von Poll, Dirk Dosch und Wolfram Gast.