Dieses Dokument ist lizenziert für Systemkennung HB- und WIWO-Archiv, uB46398v.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche print. Download vom 27.03.2025 16:26 von archiv.handelsblatt.com.



# Auf diese Steine können Sie verzichten

Keine Rendite, hohe Gebühren: Das **Bausparen** lohnt sich nicht mehr wegen der niedrigen Zinsen. Vermeintlich günstige Finanzierungen können teuer werden. Berater bieten trotzdem Verträge an – mit oft fragwürdigen Argumenten.

**TEXT** PHILIPP FROHN



© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

Dieses Dokument ist lizenziert für Systemkennung HB- und WIWO-Archiv, uB46398v.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche print. Download vom 27.03.2025 16:26 von archiv.handelsblatt.com.



Eigentlich wollte Sebastian König von seinem Bankberater bloß wissen, ob sich sein Traum vom eigenen Haus noch realisieren lässt. Wie viel Haus kann er sich aktuell leisten – auf diese einfache Frage wollte der Ingenieur eine Antwort.

Ein normales Beratungsgespräch also, darauf richtete sich König ein. Doch sein Berater wich den konkreten Fragen Königs aus. Dass er mit seiner Frau in naher Zukunft ein Haus am Niederrhein kaufen wolle – der Bankangestellte schien es zu überhören. Er empfahl König einen Bausparvertrag: Das junge Ehepaar, beide noch keine 30, täte gut daran, erst einmal auf ein Bausparkonto einzuzahlen – obwohl es bereits Eigenkapital angespart hatte. Im Anschluss daran, so der Berater weiter, könne das Ehepaar ein günstiges Bauspardarlehen erhalten: ein tolles Finanzprodukt, quasi ein Wundermittel, um Normalverdiener in Zeiten stark steigender Immobilienpreise doch noch ins Eigenheim zu bringen.

Soll das ein Scherz sein? Die geschilderte Szene spielte sich nicht vor 20 oder 30 Jahren ab, als Bausparverträge noch hohe Zinserträge abwarfen, sondern im vergangenen Sommer: Das Ehepaar sollte monatlich 400 Euro sparen – aber mit welchem Ziel? Und welche Konditionen versprach der Berater für das tolle Finanzprodukt? Die Königs, so sein Vorschlag, sparten innerhalb von acht Jahren die Hälfte der Bausparsumme an – und sollten die andere Hälfte später als Darlehen zu einem schon jetzt fixierten Zins von 1,5 Prozent erhalten. Zinsänderungen können ihnen nichts mehr anhaben, so der Berater zu den Königs.

Nun – an Planungssicherheit war König, der seinen richtigen Namen nicht genannt wissen möchte, durchaus gelegen. Doch dann schaute er sich die Konditionen genauer an. Und erfuhr: Für sein Erspartes hätte er gerade einmal 0,01 Prozent Zinsen bekommen. Und weniger als das. Denn eingedenk der Abschluss- und Jahresgebühren in Höhe von mehreren Hundert Euro hätte König gar ein Minusgeschäft abgeschlossen. Und die Inflation hätte dieses Minus noch einmal vergrößert, Jahr für Jahr. Ein Bausparvertrag, in den der Hauskäufer in spe mehr einzahlt, als er bekommt? Wer kann so was noch wollen?

Es sind Fälle wie die von König, die zeigen: Die große Zeit des klassischen Bausparens ist vorbei. Lange war der Bausparvertrag eine fast schon zwingende Möglichkeit für Kleinsparer und Normalverdiener, den Traum vom Eigenheim zu realisieren: Schaffe, spare, Häusle baue, das war das Credo der zwei, drei Nachkriegsgenerationen. Viele Großeltern schenkten ihren Enkeln Bausparverträge als Versprechen für ein gutes, selbstbestimmtes Leben. Wachstumssparen, Geld pflanzen und düngen, von Zins und Zinseszins profitieren – das war der Deal in Wirtschaftswunderzeiten. Und er leuchtete jedem ein, bei Guthabenzinsen von vier, fünf, sechs Prozent.

Kein Wunder, dass viele Sparer auch heute weiter Geld in ihre alten, noch gut verzinsten Bausparverträge einzahlen – sofern die Bausparkassen ihnen nicht gekündigt haben. Denn für die Geldinstitute sind solche Altverträge teurer Ballast.

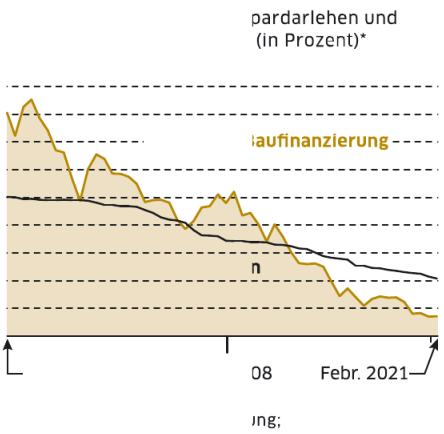
### Überbleibsel einer Zinswelt

Heute würde kaum ein spendables Familienmitglied mehr auf die Idee kommen, einen Bausparvertrag für den Sprössling abzuschließen. Mikroskopische Zinsen, hohe Gebühren: Bausparverträge sind unattraktiv. Und normale Immobilienfinanzierungen billig wie nie – selbst für Laufzeiten von 25 oder 30 Jahren gibt es Kredite mit festem Zins auf einem niedrigen Niveau.

Wozu also noch Bausparen?

Oder anders gefragt: Warum und wem um Himmels willen bieten Banken heute noch Bausparverträge an?

Tatsächlich kramt so mancher Bankberater das Produkt aus der Mottenkiste – meist am Kundeninteresse vorbei, monieren Kritiker. „Ein Bausparvertrag taugt längst nicht mehr zum Vermögensaufbau“, sagt Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Zumal der relative Wert der Bausparsumme für den Sparer in Zeiten steigender Immobilienpreise schrumpfe: Aus avisierten 30 Prozent Eigenkapital sind dann leicht mal zehn Prozent geworden. Kurzum: Wenn es nach Verbrau-






© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

Dieses Dokument ist lizenziert für Systemkennung HB- und WIWO-Archiv, uB46398v.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche print. Download vom 27.03.2025 16:26 von archiv.handelsblatt.com.



cherschützer Nauhauser geht, ist der klassische Bausparvertrag völlig aus der Zeit gefallen.

Aber stimmt das auch? Ein Argument für ihre Verträge führen Bausparkassen und Bankberater besonders gerne an: das Absichern des aktuellen Zinsniveaus bis zum Ende der Darlehenslaufzeit: Noch lange bevor eine konkrete Immobilie ausgewählt sei, könnten Sparer buchstäblich auf Niedrigzinsen bauen. Die Konditionen blieben in Sparphase und Kaufphase dieselben; finanzielle Genickbrüche würden so ausgeschlossen – ganz gleich, ob die Europäische Zentralbank sich eines Tages vielleicht doch noch vom Mantra der Nullzinsen verabschieden sollte.

### Wette auf die Zinswende

Völlig falsch ist das nicht. Doch diese Zinswette ist teuer – und in den vergangenen Jahren ging sie nicht einmal auf. Im Gegenteil: Die Darlehenszinsen für den Bausparvertrag konnten bei der Abwärtsspirale der Baugeldzinsen für normale Immobilienfinanzierungen nicht mithalten.

Klar, Bausparer mit 10, 15 Jahre alten Verträgen profitierten zumindest von hohen Guthabenzinsen. Wer mit seinem Bausparvertrag aber tatsächlich eine Immobilie finanzieren wollte, hat die Wette auf steigende Zinsen verloren.

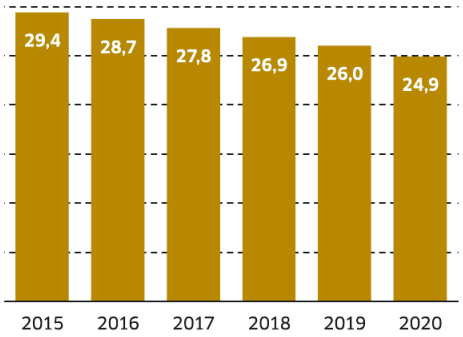
Reinhard Klein lebt von diesen Zinswetten. Er ist Vorstandsvorsitzender von Schwäbisch Hall, der größten deutschen Bausparkasse. Ihr Maskottchen: der Sparfuchs. „Der Bausparvertrag ist quasi das Optionsgeschäft der Normalverdiener“, sagt er. Und auch heute lohne es sich noch, einen Vertrag abzuschließen. Denn: „Es ist keine schlechte Idee, sich in einem Nullzinsniveau gegen steigende Zinsen abzusichern.“

Das Risiko eines Zinsanstiegs ist also das wichtigste Verkaufsargument von Bausparverträgen. Allerdings zieht es bei den Deutschen immer weniger. Immer weniger Deutsche schließen Bausparverträge ab. 1,5 Millionen Sparer waren es im vergangenen Jahr – 13 Prozent weniger als 2019, zeigen Zahlen des Verbands der privaten Bausparkassen.

Und mit der Zahl der Verträge (siehe Grafik) sinkt auch das Gesamtvermögen der Bausparer in den Verträgen. Im Durchschnitt entfallen auf jeden Vertrag 52 000 Euro, wenn Spar- und Darlehenssumme zusammengezählt werden. Diese Summe ist in den vergangenen Jahren gestiegen (siehe Grafik Seite 76). Andererseits machen laut Bundesbank klassische Bausparverträge mit elf Milliarden Euro Volumen aber nur noch einen Bruchteil am gesamten Darlehensbestand aus. Man könnte auch sagen: Die relative Bedeutung des Bausparvertrags sinkt rapide. Als Geldanlage ist er nicht rentabel, als Kredit praktisch überflüssig.

**AUSLAUFMODELL**

Anzahl der Bausparverträge (in Millionen)




**Quelle:** Bundesbank

Die Bausparkassen haben das begriffen und eine Alternative auf den Markt gebracht, dank derer sie immerhin noch auf einen Marktanteil von rund 15 Prozent bei der Vergabe von Wohnbaukrediten kommen: das Bausparsofortdarlehen, auch Kombidarlehen genannt. Es ist eine Symbiose aus Bausparvertrag und klassischem Immobilienkredit. Der entscheidende Unterschied zum herkömmlichen Bausparvertrag: Hauskäufer müssen nicht erst jahrelang ihr Bausparkonto besparen, sondern bekommen das Geld – wie der Name sagt – sofort. Damit wird es für Immobiliensuchende interessant, die jetzt und gleich kaufen wollen. Das Sofortdarlehen folgt dem Motto: erst kaufen, dann sparen. Für Bausparer ist es eine Revolution.

Das Bausparsofortdarlehen gliedert sich in zwei Phasen: In der ersten zahlen die Kreditnehmer eine monatliche Rate auf das Bausparkonto ein und entrichten Zinsen. Diese Phase dauert in der Regel 10 bis 15 Jahre. Danach beginnt Phase zwei, in der das Guthaben direkt in die Kredittilgung fließt. Anschließend stottern die Hauskäufer die restliche Kreditsumme ab.

Der Pluspunkt für Verbraucher: Sie wissen genau, wie hoch die Zinslast ist – vom Darlehensbeginn bis zur letzten Rate. Alles wird bei Vertragsabschluss für die nächsten Jahrzehnte festgezurrt. Und anders als bei Forwarddarlehen, mit denen sich Käufer auch mit viel Vorlauf einen fixen Kreditzins sichern können, zahlen sie beim Bausparsofortdarlehen keinen Zinsaufschlag. Hinzu kommt: Lösen die Kreditnehmer ihre Restschuld beispielsweise durch ein Erbe ab, entstehen für die vorzeitige Darlehensablöse keine Kosten. Bei normalen Immobilienkrediten hingegen wird in solchen Fällen eine Vorfälligkeitsentschädigung fällig, da der Bank die eingeplanten Zinseinkünfte entgehen.

### Länger und teurer

Eine Rundum-sorglos-Finanzierung also? Christian Hagemann, Geschäftsführer der Deutschen Honorarberatung, winkt ab: „Ein Bausparkombikredit ist ein dysfunktionales Finanzprodukt.“ Hagemann ist Honorarbe-



© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

Dieses Dokument ist lizenziert für Systemkennung HB- und WIWO-Archiv, uB46398v.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche print. Download vom 27.03.2025 16:26 von archiv.handelsblatt.com.



rater für sämtliche Finanzfragen, von der Geldanlage über Altersvorsorge bis zur Immobilienfinanzierung – und damit anders als Banken und Vermittler, die für ihre Produkte Provisionen erhalten, unabhängig. Das Problem beim Bausparsofortdarlehen, so Hagemann: „Er ist teuer und verschleiert die wahren Kosten."

Und tatsächlich: Selbst wenn der Zinssatz beim Bausparsofortdarlehen niedriger ausfällt als der bei einer normalen Immobilienfinanzierung, sind die Gesamtkosten der Kombidarlehen oft höher.

Die Deutsche Honorarberatung hat für die WirtschaftsWoche die Finanzierungsmodelle verglichen (siehe Beispielrechnung). In beiden Szenarien bekommen die Käufer ein Darlehen über 500 000 Euro und finanzieren ihre Immobilie damit zu 100 Prozent. Sie zahlen lediglich die Kaufnebenkosten – also Grunderwerbsteuer, Notar- und Maklerkosten; den Rest steuert die Bank bei. Solche Vollfinanzierungen sind immer teurer als andere Kredite, weil die Bank höhere Risiken aufnimmt. Das gilt für beide Varianten. Die Beispielrechnung zeigt aber: Wer einen Kombikredit abschließt, braucht bei annähernd gleicher Rate nicht nur länger bis zur kompletten Tilgung, sondern zahlt auch viel mehr als bei einem klassischen Immobilienkredit.

Der Bausparkreditnehmer hätte nach 31 Jahren seine Schuld beglichen – sechs Jahre später als der Hauskäufer, der einen normalen Immobilienkredit mit 25-jähriger Zinsbindung gewählt hat. Außerdem zahlt er rund 50 000 Euro mehr an Zins und Tilgung. Und das, obwohl der Zins des Bausparsofortdarlehens mit 1,54 Prozent eigentlich deutlich niedriger ist als der des klassischen Immobilienkredits (1,82 Prozent). Wie das?

Dahinter steckt kein mathematisches Wunder. Vielmehr sind zwei simple Faktoren entscheidend. Erstens: Kunden zahlen bei Bausparprodukten hohe Abschlussgebühren. Und sie zahlen zweitens in der Ansparphase nur die Kreditzinsen, das heißt: Sie tilgen in dieser Zeit noch keinen einzigen Cent. Während normale Kreditnehmer am Ende der ersten Zinsbindung schon einen Teil des Kredits abgestottert haben, verharrt die Restschuld bei den Bausparkreditnehmern lange auf dem Ausgangsniveau.

### Doppelte Provision

Dementsprechend hoch sind Restschuld und Kreditzinsen. Honorarberater Hagemann rät daher: „Der Zinssatz sollte für Verbraucher nicht das einzige Kriterium sein." Wer sich eine Immobilie anschaffen will, sollte direkt mit der Tilgung des Darlehens anfangen – „oder lieber breit gestreut in Aktien oder Indexfonds investieren, um zu sparen", eine gewisse Risikobereitschaft vorausgesetzt, versteht sich.

Warum Bankberater solche Finanzierungen gerne als zinsgünstiges Darlehen an sicherheitsbedürftige Kreditnehmer verkaufen, liegt für Verbraucherschützer Nauhauser auf der Hand: „Bei Bausparsofortdarlehen kassieren die Banken doppelt: Sie bekommen Provision sowohl für den Bausparvertrag als ▶

**EIN NIEDRIGER ZINSSATZ IST NICHT ALLES**

Beispielrechnung: Vergleich von klassischer Baufinanzierung und Bausparsofo

| | klassische Baufinanzierung | | Bausparsofortdarlehen[3] |
|---|---|---|---|
| **Darlehenssumme[1, 2]** | 500 000 | 500 000 | 500 000 |
| **Zinsbindung (in Jahren)** | 15 | 25 | 30 |
| **Rate pro Monat[2]** | 2050 | 2050 | 2062 |
| **Tilgungsdauer (in Jahren)[4]** | 24 | 25 | 31 |
| **Zinssatz (in Prozent)** | 1,43 | 1,82 | 1,54 |
| **Restschuld[2] nach ...** | | | |
| **... 10 Jahren** | 305 804 | 323 928 | 500 000 |
| **... 15 Jahren** | 208 250 | 226 096 | 241 743 |
| **... 20 Jahren** | 88 496 | 118 950 | 172 220 |
| **... 30 Jahren** | 0 | 0 | 15 902 |
| **Restschuld zum Ende der Zinsbindung[2]** | 208 250 | 9765 | 0 |
| **Gesamtsumme aus Tilgung und Zins[2]** | 591 108 | 624 809 | 671 502 |

[1] Annahme: 100-prozentige Finanzierung durch die Bank; [2] in Euro; [3] ohne Tilgung in der Darlehensphase, zunächst werden 1420 Euro im Monat in einem Bausparvertrag angespart, hinzu kommen 642 Euro an Darlehen; [4] kalkulatorisch;
**Quelle:** Deutsche Honorarberatung



© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

Dieses Dokument ist lizenziert für Systemkennung HB- und WIWO-Archiv, uB46398v.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche print. Download vom 27.03.2025 16:26 von archiv.handelsblatt.com.



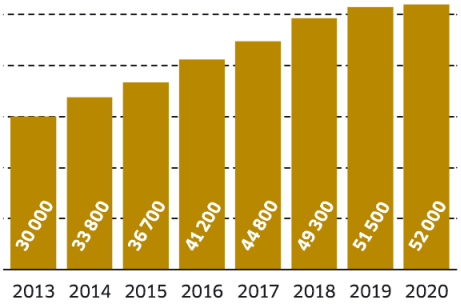
auch für das normale Darlehen und kassieren Abschlussgebühr und Zinsen." Ein gutes Geschäft also – für die Banken.

Ist Bausparen also doch tot?

Nicht ganz. Trotz Niedrigzinsen und teils intransparenter Kosten gibt es noch eine Nische, in der sogar die größten Kritiker dem Produkt etwas abgewinnen können. „Bausparverträge können bei Modernisierungen eine Alternative sein", sagt Nauhauser. Wer weiß, dass in einigen Jahren zum Beispiel der Austausch der Heizung oder der Einbau neuer Fenster ansteht, für den kann sich ein Bausparvertrag lohnen – trotz der mickrigen Guthabenzinsen, aktuell sind es bestenfalls 0,01 bis 0,25 Prozent pro Jahr.

**HÖHERE SPARBETRÄGE**

Entwicklung der durchschnittlichen Bausparsumme (in Euro)




Summe aus Sparbeträgen und dem vereinbarten Darlehen; **Quelle:** Verband der privaten Bausparkassen

Denn: Bei Kleinkrediten von bis zu 50 000 Euro sind die Darlehenskonditionen der Bausparkassen oft besser als die der Banken. Letztere bieten für so niedrige Summen meist teure Konsumentenkredite an, keine normalen Immobilienkredite. Hinzu kommt: Bausparer haben Anspruch auf verschiedene Fördermöglichkeiten. Vor allem Geringverdiener und Familien können profitieren (siehe Kasten).

Die reinen Bausparkassen fügen sich in ihr Schicksal. Vor allem von der energetischen Sanierung erhoffen sie sich wachsende Nachfrage, sagt Schwäbisch-Hall-Vorstand Klein: „Wenn wir in Deutschland den Wohnungsbestand bis 2045 klimaneutral machen wollen, gibt es hier noch viel Potenzial für uns."

Sebastian König denkt noch nicht an eine Modernisierung. Er sucht weiterhin nach einer passenden Immobilie, spart Eigenkapital an. Statt eines Bausparvertrags mit Mikrozinsen forciert er eine Immobilienfinanzierung mit langer Zinsbindung. Planungssicherheit, sagt er, bekommt er auch ohne Bausparkassen. ■



© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@handelsblattgroup.com