

TOPTHEMA

Die neue Realität: Sanieren statt bauen

Das Immobiliengeschäft der VR-Banken befindet sich im Wandel. Während der Neubau weiter unter Druck steht, eröffnen sich vor allem bei Sanierung, Digitalisierung und Beratung neue Chancen.

Gastautor: Alexander Heintze, freier Journalist

Foto: mauritius images / SZ Photo Creative / JOKER

Erschienen am: 2. September 2025



Die Genossenschaftsbanken in Bayern blicken mit vorsichtigem Optimismus auf die Entwicklung der Immobilienmärkte. Nach mehr als zwei Jahren mit rückläufiger Bautätigkeit, stagnierenden Preisen und verhaltener Nachfrage erlebt der

bayerische Immobilienmarkt 2025 eine langsame, aber spürbare Erholung, wie drei Institute exemplarisch bestätigen.

Leichte Stabilisierung, Nachfrage nimmt zu

Noch sei die Stimmung insbesondere im Wohnbereich von Zurückhaltung geprägt, doch „im Vergleich zum Vorjahr spüren wir eine leichte Stabilisierung. Die Nachfrage nimmt zu, die Umsätze haben erkennbar angezogen“, sagt Daniela Bast, Leitung Immobilien bei der Raiffeisenbank Straubing. Allerdings ist das Geschäft noch weit entfernt von den Boomjahren der Niedrigzinsphase.



Leichte Stabilisierung: In einer Großstadt wie München wird wieder mehr gebaut. Foto: mauritius images / pa / Robert Schlesinger

Zudem gibt es deutliche regionale Unterschiede. Während in München die Preise nach Rückgängen von rund zehn Prozent in den vergangenen zwei Jahren nun wieder leicht steigen, bleibt die Lage in ländlichen Regionen und kleineren Städten angespannt. Insbesondere in München sieht Steffen Plein, Vorstand der Hausbank München, wieder mehr Bewegung: „Die Verkäufer bieten ihre Immobilien wieder aktiv am Markt an“, beobachtet er.

„Die Zurückhaltung nimmt ab, wir sehen wieder mehr Aktivität“, bestätigt auch Martin Arnold, Generalbevollmächtigter der VR-Bank Mittelfranken Mitte. Sein Institut verzeichnet ein um 20 Prozent gestiegenes Finanzierungsvolumen im Vergleich zum Vorjahr. Gekauft werden jedoch vor allem Bestandsimmobilien. Der Neubau bleibt problematisch.



In ländlichen Regionen bleibt der Neubau problematisch, dort werden eher Bestandsimmobilien gekauft. Foto: mauritius images / Josef Kuchlbauer

Gestiegene Baukosten seit Pandemie

Zwar ist die Nachfrage nach Wohnraum ungebrochen, doch „seit der Pandemie sind die Baukosten teilweise um 40 Prozent gestiegen, Genehmigungsverfahren dauern länger und es fehlt an Fachkräften. Hinzu kommt die Zinsentwicklung, die viele Bauherren verunsichert“, fasst Bast von der Raiffeisenbank Straubing zusammen.

Das bekommen die Banken zu spüren. Einst war die Projekt- und Bauträgerfinanzierung ein zentrales Element der Immobilienstrategie vieler Institute. Doch die Realität sieht aktuell anders aus.

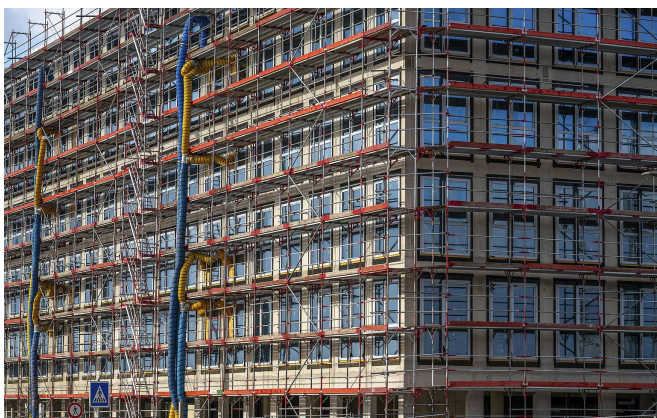
„Die Neubaufinanzierung ist eingebrochen.“

Steffen Plein, Vorstand der Hausbank München eG

Bei der VR-Bank Mittelfranken Mitte machen Neubaufinanzierungen nur noch 16 Prozent des Immobilienkreditvolumens aus. Früher waren es rund 60 Prozent. Ein ähnliches Bild in München: „Die Neubaufinanzierung ist eingebrochen“, bringt es Bankvorstand Plein auf den Punkt.

Gedämpfte Nachfrage – auch im gewerblichen Bereich

„Das aktuelle Zinsniveau dämpft die Nachfrage nach klassischen Immobilienfinanzierungen deutlich – sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich“, resümiert Bast von der Raiffeisenbank Straubing. Zwar gewöhnten sich die Kunden zunehmend an eine Drei oder Vier vor dem Komma, dennoch bleibt die Belastung hoch. Viele Haushalte müssten mehr als 30 Prozent ihres Nettoeinkommens für die Finanzierung aufwenden. „Viele Bau- oder Kaufentscheidungen werden verschoben, weil die monatliche Belastung durch höhere Zinsen und Preise schlicht zu hoch ist“, sagt Bast weiter.



Die Nachfrage nach Immobilienfinanzierung bleibt gedämpft, auch im gewerblichen Bereich. Foto: mauritius images / Jochen Tack / imageBROKER

Verändert hat sich auch die Risikobewertung der Banken. Neben klassischen Kriterien wie Lage und Zustand fließen heute fast immer energetische Standards und die Marktvolatilität ein. Die größten Risiken sehen die Banker bei Projektentwicklungen. „Viele Bauträgerprojekte liegen auf Eis“, berichtet Arnold. Die Kalkulationen seien sowohl bei Wohnprojekten als auch bei manchen Gewerbeobjekten oft nicht mehr tragfähig. Vor allem bei Büros erschwert unsichere Nachfrage die Finanzierung. Beim Wohnen verlangen Banken heute Vorverkaufsquoten von 50 Prozent, teilweise auch deutlich darüber. Bauträger müssen zudem in der Regel mindestens zehn Prozent Eigenkapital mitbringen.

Vorsicht vor Projekten, die ein Risiko bergen könnten

Die Hausbank München eG konzentriert sich im gewerblichen Bereich fast ausschließlich auf ihre Bestandskunden. „Neukunden müssen sich qualifizieren. Das heißt, sie müssen sich dem gesamten Vorstand vorstellen“, erläutert Plein. Der entscheidet dann einstimmig darüber, ob ein Kunde neu aufgenommen wird.

Das sorgt für Unmut bei vielen Immobilienunternehmen. „Ich verstehe den Frust der Branche. Viele möchten bauen. Aber es wäre unseriös, Projekte zu finanzieren, die aufgrund von Kostenexplosion, hohen Zinsen oder unklarer Förderung von Anfang an ein erhebliches Risiko bergen“, erklärt Bast die Vorsicht der genossenschaftlichen Institute und schiebt nach: „Solide geplante Projekte mit ausreichendem Eigenkapital, realistischen Kalkulationen und nachhaltigen Konzepten finanzieren wir sehr gerne.“

Mittelfristig bergen auch energetisch veraltete Bestandsimmobilien Risiken, etwa durch Wertverluste oder erschwerte Anschlussfinanzierungen. „Unsanierte Objekte erhalten klare Bewertungsabschläge“, betont Bast. „Ich halte die Risiken aber für überschaubar, weil wir in der Vergangenheit konservativ finanziert haben“, ergänzt Arnold.



Energetische Sanierungen werden künftig eine größere Rolle spielen. Foto: mauritius images / Raffaele biagiotti / Alamy / Alamy Stock Photos

Angesichts der Neubaukrise verlagert sich das Geschäft der Genossenschaftsbanken zunehmend in Richtung Sanierung und energetische Modernisierung. Alle drei Banken bestätigen, dass sich das Immobiliengeschäft spürbar in diese Richtung verschoben hat.

Kurse an der ABG rund um das Thema Immobilien

Die Akademie Bayerischer Genossenschaften (ABG) bietet rund um das Thema Immobilien verschiedene Veranstaltungen an. Zielgruppe sind Führungskräfte und Mitarbeitende bayerischer Genossenschaften.

Immobiliengeschäft:

- Paket: Zertifizierter Immobilienmakler
- Onlineseminar: Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt

Immobilienfinanzierung:

- Paket: Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

- Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

Modernisierungsscheck und Sanierungsguide

Die Banken investieren in diesem Bereich gezielt in Beratungsangebote und digitale Tools. Die VR-Bank Mittelfranken Mitte hat ihre Berater zu Modernisierungsexperten weitergebildet und die Abläufe in der Bank beschleunigt. Über ihre Website bietet die Bank einen Modernisierungsscheck und einen Sanierungsguide an, der eine Einschätzung zu Kosten, CO2-Einsparungen und Fördermöglichkeiten sowie die Anbindung an Energieberater ermöglicht. Zum Teil seien das noch Investitionen in die Zukunft, sagt Arnold. Doch er ist überzeugt, dass die Themen Modernisieren und Sanieren künftig eine größere Rolle spielen werden.

„Für Eigentümer ist die energetische Sanierung oft wirtschaftlich attraktiver als ein Neubau.“

Daniela Bast, Leitung Immobilien bei der Raiffeisenbank Straubing

Die Hausbank München entwickelt mit einem Berliner Start-up ein digitales Tool, das Sanierungskonzepte für Mehrfamilienhäuser erstellt, Fördermöglichkeiten auflistet und konkrete Maßnahmen vorschlägt. Ende des Jahres soll das System online gehen. „ESG hat in der öffentlichen Wahrnehmung abgenommen, aber für Banken bleibt es zentral – auch wegen der Anforderungen an grüne Kreditbücher“, weiß Bankchef Plein.

Auch Bast sieht hier „die größten Potenziale“ für das weitere Geschäft der Bank. „In

unserer Region gibt es viele Gebäude aus den 1960er- und 1970er-Jahren, die modernisiert werden müssen. Für Eigentümer ist die energetische Sanierung oft wirtschaftlich attraktiver als ein Neubau“, sagt Bast. Auch für die Bank reduziert sich das Risiko. „Unsanierte Objekte erhalten klare Bewertungsabschläge, während moderne Immobilien stabil bleiben oder sogar im Wert steigen“, erläutert sie.

Auch die Digitalisierung treiben die Banken weiter voran. Digitale Plattformen wie Baufinex, Wohnglück.de oder PIA gewinnen vor allem bei Banken mit einem hohen Anteil an Privatkunden an Bedeutung. Bast sieht darin eine Chance, Reichweite zu gewinnen und Kunden digital zu begleiten. Mit der Plattform „Wohnen in Niederbayern“ hat die Raiffeisenbank Straubing zusammen mit weiteren Genossenschaftsbanken auf die Veränderungen reagiert. Arnold betont die zunehmende Bedeutung der Plattformen, um Transparenz und Beratungskompetenz zu demonstrieren. „Wir wollen die Plattformen nicht den Vermittlern überlassen“, sagt er. Gleichzeitig bleibe die regionale Nähe ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.