

Pressemitteilung

Baufinanzierungsmarkt vor riesiger Prolongationswelle: Anschlussfinanzierungen werden zum Millionenhebel für Regionalbanken

Die Prolongationswelle ist längst im Markt angekommen. Und möglicherweise deutlicher sichtbar als bislang angenommen. Bereits im vergangenen Jahr hatte Simon-Kucher prognostiziert, dass bis zum Jahr 2031 rund 555 Milliarden Euro Anschlussfinanzierungen neu verhandelt werden. Nun zeigt eine aktuelle Studie neue Erkenntnisse.

- **Bis zu 94 Milliarden Euro Anschlussfinanzierungen prägen inzwischen den Baufinanzierungsmarkt**
- **42 % der Kunden entscheiden primär über den Zinssatz, nur 33 % über die bestehende Bankbeziehung**
- **Rund 20 % der Kunden ziehen einen Bankwechsel in Betracht**

Frankfurt, 23. Juni 2026 – Bereits im vergangenen Jahr hatte Simon-Kucher mit der Prolongationsstudie 2025 auf eine bevorstehende Marktveränderung im deutschen Baufinanzierungsmarkt aufmerksam gemacht. Die aktuelle Prolongationsstudie 2026* der globalen Strategieberatung zeigt nun: Die Prolongationswelle ist im Markt angekommen. Für Regionalbanken wird die erfolgreiche Bearbeitung von Anschlussfinanzierungen damit zunehmend zum entscheidenden Hebel für Kundenbindung, Margensicherung und Wachstum.

Die Prolongationswelle ist keine Prognose mehr

Während die erste Prolongationsstudie von Simon-Kucher vor allem auf die bevorstehende Marktveränderungen aufmerksam machte, zeigt das aktuelle Update: Aus der Prognose wird zunehmend Realität. So zeigt die Studie, dass Anschlussfinanzierungen inzwischen ein Volumen von bis zu 94 Milliarden Euro jährlich erreichen könnten. „Vor einem Jahr haben wir uns die Frage gestellt, wie Banken mit der bevorstehenden Prolongationswelle umgehen werden. Heute sehen wir: Die Welle ist längst da“, sagt Dr. Steven Kiefer, Partner bei Simon-Kucher. „Viele Marktteilnehmer interpretieren die steigenden Baufinanzierungsvolumina als Erholung des Neugeschäfts. Wir konnten jedoch sehen, dass ein erheblicher Teil dieser Entwicklung bereits durch Anschlussfinanzierungen getrieben wird.“

Höhere Raten - höherer Handlungsdruck

Die aktuelle Generation von Anschlussfinanzierern steht vor einer besonderen Herausforderung. Viele Finanzierungen wurden während der Niedrigzinsphase abgeschlossen und müssen nun zu deutlich höheren Konditionen verlängert werden. So zeigt ein Beispiel aus der Studie: Wer Anfang 2016 ein Darlehen über 300.000 Euro zu 1,85 Prozent Sollzins aufgenommen hat, zahlte bislang rund 962 Euro monatlich. Wird die Finanzierung nach Ablauf der ersten Zinsbindung zu 4,35 Prozent prolongiert, steigt die Monatsrate auf rund 1.239 Euro.

„Für viele Kunden ist die Anschlussfinanzierung erstmals seit Jahrzehnten keine reine Formalität mehr, sondern eine neue finanzielle Grundsatzentscheidung“, erklärt Hendrik Tacke, Director bei Simon-Kucher. „Wer diese Situation nicht aktiv begleitet, riskiert, dass Kunden Vergleichsangebote einholen und wechselfähig werden.“

Standardangebote stoßen an ihre Grenzen

Die Motive hinter der Entscheidung für oder gegen eine Anschlussfinanzierung unterscheiden sich deutlich. Während für 42 Prozent der Kunden vor allem der Zinssatz ausschlaggebend ist, legen 33 Prozent besonderen Wert auf die bestehende Bankbeziehung. Für weitere 25 Prozent steht die monatliche Belastung im Vordergrund. „Die Anschlussfinanzierung ist heute deutlich komplexer als noch vor wenigen Jahren“, sagt Jonathan Schöck, Senior Manager bei Simon-Kucher. „Manche Kunden suchen den günstigsten Zinssatz, andere vor allem Planungssicherheit oder Vertrauen. Wer allen das gleiche Angebot macht, verschenkt Potenzial und riskiert unnötige Kundenverluste.“

Die Prolongation wird zum Ertragshebel

Auch wirtschaftlich wird die Prolongationswelle für Regionalbanken relevanter. „Für ein Institut mit 100 Millionen Euro Baufinanzierungsneugeschäft im Rekordjahr 2021 können sich je nach Professionalisierungsgrad des Prolongationsmanagements Ergebnisunterschiede von bis zu 1,5 Millionen Euro innerhalb von fünf Jahren ergeben“, so Kiefer. „Viele Institute konzentrieren sich im Baufinanzierungsgeschäft noch immer primär auf das Neugeschäft. Unsere Analysen zeigen jedoch, dass bereits wenige Prozentpunkte mehr Kundenbindung oder eine gezieltere Preis- und Angebotsgestaltung Ergebniseffekte im Millionenbereich auslösen können.“

***Über die Studie:** Die Prolongationsstudie 2026 basiert auf einer onlinegestützten Befragung von 355 Immobilieneigentümern, die in den vergangenen zwölf Monaten mit einer Anschlussfinanzierung konfrontiert waren. Ergänzt wurde die Untersuchung durch eine auswahlbasierte Conjoint-Analyse sowie umfangreiche Markt- und Bundesbankdatenanalysen.

Über Simon-Kucher

Simon-Kucher ist eine globale Unternehmensberatung mit mehr als 2.200 Mitarbeitenden in über 30 Ländern. Als verlässlicher Partner für Commercial Excellence unterstützen wir Unternehmen dabei, nachhaltiges und profitables Wachstum zu realisieren. Wir verbinden tiefgehende Beratungsexpertise mit Spezialisierung auf Wachstumsstrategien und technologischer Kompetenz, um messbare Ergebnisse zu erzielen. Wir optimieren sämtliche Hebel der kommerziellen Strategie – von Produkt, Pricing und Innovation bis hin zu Marketing und Vertrieb – konsequent ausgerichtet am Kundennutzen und der Zahlungsbereitschaft. Mit über 40 Jahren Erfahrung in der Monetarisierung gelten wir als weltweit führende Beratung für Commercial Growth und Pricing.

[simon-kucher.com](https://www.simon-kucher.com)

Für Rückfragen und detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Roxana Müller (Communications & Marketing Manager)

Tel.: +49 160 92180752

Email: roxana.mueller@simon-kucher.com