

Energiewende im Eigenheim: Was lohnt sich wirklich?

Kostenfreie Online-Vortragsreihe der Verbraucherzentrale Sachsen für Hausbesitzer und Sanierungswillige

Ein eigenes Haus zu bauen, zu kaufen oder zu erhalten, kostet viel Geld. Gleichzeitig belasten laufende Kosten für Energie und Wohnen die Haushalte. Umso wichtiger ist es für Eigentümerinnen und Eigentümer, bei Investitionen genau hinzusehen: Welche Sanierungsmaßnahmen bringen tatsächlich etwas? Wo lässt sich Energie sparen? Und was zahlt sich langfristig aus? Die Verbraucherzentrale Sachsen gibt Hausbesitzerinnen und Hausbesitzern Orientierung.

In einer kostenfreien Online-Vortragsreihe im September und Oktober geht es um die wichtigsten Fragen rund um die energetische Sanierung – von der Heizung über Wärmedämmung und Fördermittel bis zur Kombination von Wärmepumpe und Photovoltaik.

- Am **29. September (18.30 Uhr)** lautet das Thema „**Wärmedämmung für mein Haus – Problem oder Chance?**“ Hier werden unter anderem Fragen wie „Lässt eine gedämmte Fassade wirklich keine Luft mehr ins Haus?“ beantwortet.
- Am **6. Oktober (18.30 Uhr)** heißt es „**Sanierung und Heizungstausch – Wege zu staatlichen Zuschüssen**“, um sinnvolle Maßnahmen zum Thema „energetische Sanierung“ und mögliche Fördermöglichkeiten zu erörtern.
- „**Wärmepumpe trifft Photovoltaik: Was bringt die Kombination wirklich?**“ heißt es am **13. Oktober (18.30 Uhr)**. Dabei gibt es Informationen rund um die passende Wärmepumpe.
- Der letzte Vortrag der Reihe am **20. Oktober (18.30 Uhr)** beschäftigt sich mit dem Thema „**Energieberatung – was sie bringt und wann sie sinnvoll ist**“ und gibt einen Überblick über Energieausweise, die Chancen eines individuellen Sanierungsfahrplans „iSFP“ und die Heizlastberechnung für den Heizungszuschuss.

Alle Vorträge finden online statt und sind kostenfrei.

Eine Anmeldung ist erforderlich unter

www.verbraucherzentrale-sachsen.de/mein-haus-und-die-energiewende

Bau- & Gebäudeservice Robin Heimer

- Putz- und Mauerreparatur
- Innenausbau
- Trockenbau
- Fliesenlegearbeiten
- Zaunbau
- Pflasterarbeiten
- Abriss und Entkernung
- Mauerwerkstrockenlegung
- Haus-, Hof- und Gartenservice
- Schimmelpilzbeseitigung

Seilergasse 7 / 04687 Trebsen

Tel. 0152 56044170

E-Mail: heimer-bau@web.de

www.heimer-bau.de

5% RABATTGUTHAUFSCHEIN
Bei Vorlage dieses Gutscheines erhalten Sie 5% Rabatt auf eine zu erbringende Leistung.

GERÜSTBAU GRUMBT

Inh. Daniel Grumbt

Telefon 03425 818625

Fax 03425 818626

Dresdener Str. 48
04808 Wurzen

Funk 0171 8925136

E-Mail info@grumbt24.de

- Allround Gerüstsysteme
- Fassadengerüste
- Rollgerüste
- Raumgerüste
- Beschilderungen
- Korbaufzüge 200 kg
- Allround Gerüstsysteme
- Dachdeckerfangschutzgerüste
- Flachdachabsturzicherungen
- Fußgängerschutzsicherungen
- universelle Tragkonstruktionen, auch freistehend

www.grumbt24.de



RUND DIE HÄLFTE DES BAU-FINANZIERUNGS-NEUGESCHÄFTS lief im zweiten Quartal 2026 über Kreditvermittler, zeigt eine Studie. Foto: Hauke-Christian Dittich

Schneller zum Kredit? Wie Bau-Kreditvermittler arbeiten

Angesichts hoher Immobilienpreise fällt es vielen schwer, eine Finanzierung zu stemmen. **BAU-KREDITVERMITTLER** versprechen günstige Konditionen. Doch wie läuft das?

Wer eine Baufinanzierung brauchte, ging früher zur Hausbank. Sie war oft erster und einziger Ansprechpartner. Das hat sich seit Anfang der 2000er Jahre geändert. Vermittlungsplattformen wie Dr. Klein, Hypoport, Interhyp oder BauFi24 mischen im Finanzierungsgeschäft kräftig mit. Dr. Klein ist wie Hypoport Teil des gleichnamigen Technologiekonzerns, Interhyp ein Ableger der ING Bank. BauFi24 bildet mit zwei weiteren Finanzierungsvermittlern die Unternehmensgruppe Bilthouse.

Im zweiten Quartal 2026 lief nahezu die Hälfte des Neugeschäfts über die Bau-Kreditvermittler. Das entspricht einem Volumen von rund 29 Milliarden Euro, wie das Beratungsunternehmen PwC Deutschland in seiner vierteljährlich erscheinenden Baufinanzierungsstudie errechnet hat. Demnach haben von den Plattformen Dr. Klein und Hypoport die Nase vorn, gefolgt von Interhyp. In Teilen geht ihr Aufstieg einher mit der Schließung von Bankfilialen. Hinzu kommt, dass manche Geldinstitute digitalen Nachholbedarf haben. „Diese Lücke füllen die Finanzierer“, sagt Tomas Rederer, bei PwC Deutschland verantwortlich für die Baufinanzierungsstudie.

Mit dem eigentlichen Vertrag haben Vermittler nichts zu tun

Das Konzept der Unternehmen wirkt einfach: Angehende Eigenheimbesitzer geben Kerndaten wie Größe ihrer Traumimmobilie, gewünschte Kreditsumme und Nettoeinkommen in das Portal des jeweiligen Vermittlers ein. Das kann schon vor oder während der Suche nach einem neuen Zuhause geschehen. Anhand der Angaben filtern die Plattformen infrage kommende Darlehensangebote heraus.

„

Die Vertragsbeziehung kommt ausschließlich zwischen Geldinstitut und Verbraucher zustande.

Tomas Rederer
PwC Deutschland

Gespeist werden die Portale von kreditgebenden Banken. Anstelle aufwendiger persönlicher Beratung in der Filiale stellen sie ihre Konditionen in digitale Pools ein und machen sie so für die Vermittler verfügbar. Über diese landen sie dann beim potenziellen Darlehensnehmer. „Die Vermittler vergleichen im Hintergrund mehre-

re hundert Angebote“, erläutert Huber den Prozess. Verbraucherinnen und Verbraucher bekämen davon nichts mit, sondern sähen nur das Ergebnis, das ihnen der Vermittler automatisch zuschickt.

Gut zu wissen: Mit dem eigentlichen Kreditvertrag haben die Plattformen nichts zu tun. „Die Vertragsbeziehung kommt ausschließlich zwischen Geldinstitut und Verbraucher zustande“, stellt Tomas Rederer klar.

Guter Überblick über Zinskonditionen

Neben dem reinen Preisvergleich gehören inzwischen auch die Beratung und die Unterstützung bei den für die Unterschrift notwendigen Formalitäten zum Geschäft. Anbieter verfügen teilweise über Berater mit örtlichen Büros, viele dieser Immobiliendarlehensvermittler sind Franchisenehmer. Ein solches Rundum-Paket vermittele dem Endkunden den Eindruck, er bespricht und verhandelt seinen Vertrag mit dem Vermittler, sagt Rederer. Für den Abschluss einer Baufinanzierung bekommen die Darlehensvermittler eine Provision von der Bank. Kreditnehmer müssen also kein Honorar für die Dienstleistung bezahlen. **DPA**