

TOOL 3 · VERHANDLUNG

Bankgespräch-Drehbuch

Dein Spickzettel fürs Bankgespräch, zum Ausdrucken und Abhaken. Geh die Schritte der Reihe nach durch, hak ab, was Du geklärt hast, und notier Dir die Zahlen daneben. Ein Bankgespräch ist die wichtigste Verhandlung, und Deine einzigen Werkzeuge sind Deine Worte.

VOR DEM TERMIN · DEINE UNTERLAGEN

Diese zwölf Nachweise bringst Du mit

Vollständige Unterlagen sparen Dir Rückfragen und eine zweite Runde. Hak ab, was eingepackt ist.

- Personalausweis oder Reisepass, von beiden Kreditnehmern
 - Gehaltsnachweise der letzten drei Monate
 - Aktueller Einkommensteuerbescheid, bei Selbstständigen die letzten zwei Jahresabschlüsse plus BWA
 - Kontoauszüge der letzten zwei bis drei Monate
 - Schufa-Selbstauskunft, einmal im Jahr kostenlos nach Art. 15 DSGVO
 - Eigenkapital-Nachweis: Kontostände, Bausparguthaben, Depotauszüge
 - Nachweis laufender Verbindlichkeiten wie Kredite oder Leasing
 - Exposé und Objektunterlagen der Immobilie
 - Aktueller Grundbuchauszug
 - Lageplan und Wohnflächenberechnung
 - Grundriss und Baubeschreibung, bei Neubau die Baukostenaufstellung
 - Kaufvertragsentwurf vom Notar, bei Neubau der Bauvertrag
-

SCHRITT 1 · DIE GRUNDREGEL

Sag wenig. Frag viel. Unterschreibe nichts an diesem Tag.

Drei Sätze, die Dich vom Zuhörer zum Verhandler machen. Wer sie befolgt, geht mit besseren Konditionen raus, als die Bank ursprünglich gerechnet hat. 0,2 bis 0,4 Prozentpunkte Sollzins, die sonst liegen bleiben, sind über zehn Jahre schnell 6.000 bis 15.000 Euro.

SCHRITT 2 · VORBEREITUNG

Geh mit Deinen eigenen Zahlen rein

Bevor die Bank rechnet, weißt Du, wo Du stehst. Schätze Kaufpreis, Eigenkapital und Beleihungswert grob ab und notiere Deinen geplanten Beleihungsauslauf. Nennt die Bank einen deutlich höheren Wert, hast Du sofort eine konkrete Frage.

- Ehrliche Maximalrate** dabei, aus dem Rechner, nicht die Wunschrate.
 - Eigenkapital-Inventur** gemacht, inklusive stiller Reserven wie einem Bausparvertrag.
 - Drei Banken parallel** angefragt, damit Du echten Vergleich hast.
-

SCHRITT 3 · DIE ERSTEN FÜNF MINUTEN

Öffne mit einem vorbereiteten Statement

Die ersten fünf Minuten entscheiden den Ton. Sprich drei ruhige Sätze, frei und ehrlich, sinngemäß so:

„Wir wollen in zwölf Monaten kaufen, haben Eigenkapital von X Euro und eine ehrliche Maximalrate von Y Euro im Monat. Wir vergleichen drei Banken parallel und würden gern verstehen, welche Konditionen ihr uns für unseren Beleihungsauslauf anbietet und welche Optionen es bei Sondertilgung, Tilgungswechsel und Bereitstellungszinsen gibt. Was braucht ihr von uns für ein konkretes Angebot?“

- › **Was reingehört:** Ziel, Zeitrahmen, Deine Zahlen und der Hinweis auf den Vergleich.
- › **Was draußen bleibt:** Maximalbudget, Wunschobjekt, Notgroschen, ETF-Stand, Familienplanung.

SCHRITT 4 · DIE SIEBEN FRAGEN

Frag die sieben Werte ab, die den Vergleich möglich machen

In dieser Reihenfolge, Antworten mitschreiben. Jede Antwort ist Dein Vergleichsmaßstab für die anderen Banken.

- 1. Beleihungsauslauf und Stufen.** Welcher Beleihungsauslauf liegt dem Angebot zugrunde, und welche Sollzinsstufen gibt es für 60, 80, 90 und 100 Prozent?
- 2. Sondertilgung.** Wie hoch ist sie pro Jahr, und geht sie ohne Aufschlag auf 10 Prozent?
- 3. Tilgungswechsel.** Kann ich die Tilgung während der Bindung erhöhen oder senken, und was kostet das?
- 4. Bereitstellungszinsen.** Wann beginnen sie, und lässt sich die Karenzzeit auf neun oder zwölf Monate verlängern?
- 5. Förderung.** Welche Programme sind kombinierbar, und integriert ihr KfW-Kredite direkt ins Angebot?
- 6. Provision.** Wie hoch ist sie, und sinken meine Kosten beim Direktabschluss statt über die Bausparkasse?
- 7. Ablauf.** Wie lange dauert es von Anfrage bis Auszahlung, und welche Unterlagen braucht ihr wann?

SCHRITT 5 · DREI ANTWORTEN, DIE DU NIE GIBST

Behalte die Fragen für Dich, die Dir Verhandlungsmacht nehmen

Diese drei stellt Dir jede Bank. Antworte nicht ehrlich, sondern so:

- › **Dein Maximalbudget?** „Gebt uns die Konditionen für 350.000, 400.000 und 450.000 Euro, dann entscheiden wir.“
- › **Das Angebot der anderen Bank?** „Wir vergleichen, nennen aber keine Zahlen. Gebt uns euer bestes Angebot.“
- › **Euer Zeitdruck?** „Wir entscheiden, wenn alle drei Angebote da sind, in zwei bis drei Wochen.“

SCHRITT 6 · DIE SIEBEN WARNSIGNALE

Sätze, bei denen Du innerlich aufstehst

Nicht sofort gehen, aber mit der Distanz, die Dich nicht überstürzt unterschreiben lässt.

- › **„Nur wir bieten das so an.“** Jede Kondition gibt es bei zwei, drei Banken. Weiter vergleichen.
- › **„Das ist marktüblich.“** Marktüblich ist eine Spannweite, kein fester Wert. Nachfragen.
- › **„Die Rate können Sie sich leisten.“** Das sagt die Bank-Tragfähigkeit, nicht Dein Stresstest. Eigene Zahl vorlegen.
- › **„Aktuelles Sonderangebot.“** Meist ein Standardangebot mit Marketing-Schleife. In drei Wochen noch da.
- › **„Heute entscheiden.“** Kein sinnvoller Kredit muss heute unterschrieben werden. Drei Tage warten.
- › **„Ich hab gleich den nächsten Termin.“** Der Quartalsdruck der Bank ist nicht Dein Druck.
- › **„Dazu passt unser hauseigener Fonds.“** Zusatzprovision auf ein teureres Produkt. Freundlich ablehnen.

SCHRITT 7 · NACH DEM GESPRÄCH**In den ersten zwei Stunden, solange alles frisch ist**

- Antworten notieren.** Alle sieben Werte schriftlich festhalten, Unklares per kurzer Mail klären.
- Vergleichstabelle.** Drei Spalten für drei Banken. Vergleiche nicht nur am Sollzins, sondern an der Kombination aus Zins, Sondertilgung und Flexibilität.
- Bauchgefühl mit Partner.** Wer hat kompetent gewirkt, wer hat gedrängt, wer war ehrlich?

SCHRITT 8 · DIE FALLEN**Drei Details, die im Gespräch oft untergehen**

- › **Volltilger-Darlehen.** Die Zinsbindung läuft so lange wie das ganze Darlehen. Maximale Sicherheit, dafür meist höhere Anfangszinsen.
- › **Bereitstellungszinsen.** Für zugesagtes, aber noch nicht abgerufenes Geld nach der Schonfrist. Bei langer Bauzeit schnell mehrere Tausend Euro.
- › **Vorfälligkeitsentschädigung.** Bei vorzeitiger Kündigung. Nach zehn Jahren greift das Sonderkündigungsrecht nach Paragraph 489 BGB und sie entfällt.

Denk dran: Mit drei inneren Sätzen bleibst Du souverän. Ich bin Kunde, die Bank verdient an mir. Ich habe Zeit, auch wenn der Kaufvertrag eine Frist hat. Und ich darf jederzeit höflich Nein sagen. Ein Bankgespräch ist kein Bittstellertermin, sondern eine Verhandlung auf Augenhöhe. Du entscheidest am Ende, was zu Dir passt, nicht die Bank.

Nach dem Termin - Vergleichsmatrix

Trag die Antworten der drei Banken nebeneinander ein und vergleiche nicht nur am Sollzins. Diese Seite kannst Du heraustrennen.

| Kriterium | Bank 1 | Bank 2 | Bank 3 |
|--------------------------------|--------|--------|--------|
| Beleihungsauslauf | | | |
| Sollzins | | | |
| Effektivzins | | | |
| Sondertilgung pro Jahr | | | |
| Tilgungswechsel möglich? | | | |
| Bereitstellungszinsen | | | |
| Förderung oder KfW integriert? | | | |
| Vermittlerprovision | | | |
| Bemerkungen | | | |