

TOBIAS EPPLE


GENERATION MIETFREI

VOM MIETER ZUM EIGENTÜMER
VOM EIGENHEIM ZUR KAPITALANLAGE

WARUM DIE DEUTSCHE MITTELSCHICHT BEIM VERMÖGENSAUFBAU
VERLIERT UND WELCHE LOGIKEN DAS ÄNDERN



**SPIEGEL
Bestseller-
Autor**

 **ForwardVerlag**

GENERATION MIETFREI

Vom Mieter zum Eigentümer.
Vom Eigenheim zur Kapitalanlage.

*Warum die deutsche Mittelschicht
beim Vermögensaufbau verliert und
welche Logiken das ändern.*

 **Forward**Verlag

 **ForwardVerlag**

Generation Mietfrei

Vom Mieter zum Eigentümer. Vom Eigenheim zur Kapitalanlage.

Copyright © 2026 ForwardVerlag
Imprint der Verlagsgruppe StudyHelp GmbH, Paderborn
www.forwardverlag.de

1. Auflage

Autor: Tobias Epple

Kontakt: info@forwardverlag.de
Umschlaggestaltung: Sabrina Kleiber, FokusUP GmbH
Druck: mediaprint solutions GmbH

Disclaimer / Haftungsausschluss

Das Werk inklusive aller Inhalte wurde unter größter Sorgfalt erarbeitet. Der Verlag übernimmt jedoch keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen. Druckfehler und Falschinformationen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Der Autor hat das gesamte Manuskript inhaltlich verantwortet. Teile der Recherche, der Grafiken und des Lektorats sind mit Unterstützung von Künstlicher Intelligenz entstanden.

ISBN 978-3-98755-226-7

INHALT

Vorwort	6
Einleitung	10
AKT I MINDSET	
1 Die Mietsklave-Lüge	14
2 Was Banken wirklich denken	24
3 Mieten oder kaufen: die ehrliche Mathematik	36
AKT II PLAN	
4 Dein Vermögensplan auf einer DIN-A4-Seite	50
5 Wie viel Haus kannst Du Dir wirklich leisten	64
6 Eigenkapital	77
7 Sparen und Investieren parallel zum Eigenheim-Ziel	89
8 Bausparen	100
AKT III VERHANDLUNG	
9 Die Bank verstehen: in 30 Minuten	114
10 Das Bankgespräch	126
11 Zins, Tilgung, Sondertilgung	138
12 Förderungen, KfW, BAFA	151
AKT IV HEBEL ALS SELBSTNUTZER	
13 Dein Eigenheim als Vermögensmaschine	166
14 Vermögensaufbau parallel zur Tilgung	176
15 Anschlussfinanzierung: der zweite Chance	188
AKT V SKALIERUNG ALS ANLEGER	
16 Vom Selbstnutzer zum Kapitalanleger	204
17 Wie Profis wirklich rechnen	216

18 Die erste Kapitalanlage finanzieren	228
19 Vermietung, Mieterauswahl, Verwaltung	238
20 Skalierung, vom ersten zum zweiten zum dritten Objekt	248
Epilog	258
A 30 ehrliche Antworten	262
B Werkzeugkasten	268
C Glossar	273
D Quellen	278
Über den Autor	280
Danksagung	281

Hinweis zur Sprache

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Buch das generische Maskulinum verwendet. Personenbezogene Bezeichnungen wie „Kunde“, „Berater“ oder „Anleger“ beziehen sich auf alle Geschlechter. Eine Benachteiligung oder Ausgrenzung einzelner Personengruppen ist damit ausdrücklich nicht beabsichtigt

Dieses Buch widme ich allen,
die in unruhigen Zeiten
Orientierung in Finanzfragen suchen.

Und den Mut haben,
selbst zu gestalten.

Auch beim Vermögensaufbau.

Vorwort

Zwanzig Jahre Finanzbranche.

Das ist die Zeit, die hinter diesem Buch steht. Zwanzig Jahre am Beratungstisch, mit Erstkäufern, mit Familien, mit Kapitalanlegern bei der sechsten Wohnung. Tausende Finanzierungen begleitet, von der kleinen Eigentumswohnung in Stuttgart-Süd bis zum Mehrfamilienhaus im Speckgürtel. Mein Team und ich haben gemeinsam ein Bauspar- und Baufinanzierungsgeschäft von drei Milliarden Euro auf den Tisch gebracht.

Drei Milliarden. Tausende Familien. Eine einzige Mathematik dahinter. Genau diese Mathematik findest Du in diesem Buch.

Mein Name ist Tobias Epple. Ich werde im November 38, lebe mit meiner Familie in der Region Stuttgart, und arbeite seit 2005 ununterbrochen im Vertrieb von Baufinanzierung und Bausparen. 15 Jahre als Handelsvertreter und Führungskraft in einer der größten deutschen Bausparkassen, zuletzt auf der höchsten Vertriebsebene. Dort habe ich es von Grund auf gelernt: vom Praktikanten über den Auszubildenden und Baufinanzierungsberater bis hin zur Führungskraft. Anschließend der Schritt in die Selbstständigkeit. Heute leite ich die AQUIR in Kornwestheim und Ludwigsburg, einen unabhängigen Baufinanzierer und Kapitalanlagevertrieb mit einem Pool aus mittlerweile über 580 Bankenpartnern.

Heute ohne Bindung. Das ist der zentrale Unterschied zwischen der ersten Hälfte meines Berufslebens und der zweiten. Als Führungskraft einer Bausparkasse habe ich Produkte verkauft, die das Haus im Programm hatte. Heute vergleiche ich die Konditionen aus dem Markt und empfehle, was zur jeweiligen Familie passt. Das verändert das Gespräch am Beratungstisch fundamental.

Ich habe schon einmal ein Buch geschrieben, das so groß wurde, dass es mich selbst überrascht hat. Chefsache Vertrieb wurde SPIEGEL-Bestseller, manager-magazin-Bestseller und Handelsblatt-Bestseller. Zwei weitere Bücher folgten, beide Amazon-Bestseller in ihren Kategorien. Generation Mietfrei ist mein viertes Buch, und es ist das erste, das nicht für Vertriebler oder Führungskräfte geschrieben ist, sondern für Dich.

Für den Erstkäufer, der in den nächsten Monaten in seine erste Bankberatung gehen wird und nicht weiß, was ihn dort erwartet. Für die Familie mit Mitte dreißig, drei Kindern und einem klaren Wunsch nach den eigenen vier Wänden, die nicht versteht, warum die Bank ihr ein anderes Angebot macht als der Vermittler. Genauso für die Doppelverdiener, die seit Jahren über das Eigenheim nachdenken und immer wieder einen Grund gefunden haben, noch zu warten.

Und für den Selbstnutzer mit zwölf Jahren Tilgung im Rücken, der jetzt überlegt, ob die zweite Wohnung als Kapitalanlage Sinn ergibt. Oder für den, der schon drei Wohnungen hat und vor dem Skalierungssprung zur vierten steht. Für jeden, der seine eigenen Zahlen auf den Tisch legen will, bevor irgendwer sonst ihm diese Zahlen aufschreibt.

Weil das Leben eine Reise ist. Und weil diese Reise besser läuft, wenn Du den Fahrplan vorher kennst.

Du wirst auf den folgenden Seiten keine Heldenreise lesen. Auch keine Coach-Story. Keinen Verkauf eines teuren Online-Programms, keine Untergangsrhetorik, die Dich in Panik versetzen soll, und keine Beschönigung, die Dir das Eigenheim als selbsterfüllende Prophezeiung verkauft.

Du wirst Mathematik lesen. Mathematik, die Dir niemand sonst vorrechnet, weil sie unbequem ist, weil sie politisch heikel klingt, weil sie bei Bankern Widerspruch auslöst, weil sie bei der eigenen Schwiegermutter zu einem Streit beim Sonntagsessen führt. Lieber rechnet man es nicht aus. In diesem Buch rechnen wir es aus.

Dazu pragmatische Tipps, keine Ratschläge aus dem Lehrbuch. Tipps, die ich aus zwanzig Jahren Beratungspraxis destilliert habe und die Du sofort am Küchentisch anwenden kannst. Tipps, die Dir Tausende Euro sparen, wenn Du sie ernst nimmst. Tipps, die jeder Banker selbst gerne hätte, ohne dass er es zugibt.

Es wird Listen geben, klar strukturiert und ohne Schnörkel: sieben Eigenkapital-Quellen, fünf Säulen des Zinsbus-Prinzips, drei Konstellationen für die Kaufentscheidung, vier Kennzahlen für die Kapitalanlage-Bewertung, sieben Vokabeln aus dem Bankgespräch, sieben Werkzeuge für Deinen Werkzeugkasten.

Außerdem die Sprache, die im Beratungsraum unausgesprochen bleibt. Du wirst verstehen, was die Bank wirklich meint, wenn sie „marktgerechte Kondition“ sagt, und was sie wirklich denkt, wenn sie „diese Wohnung trägt sich von selbst“ formuliert. Aus dem nickenden Beobachter wirst Du ein mitsprechender Verhandlungspartner.

Werkzeuge, alle erprobt: Eigenheim-Rechner, Tilgungsplan-Rechner, Bankgespräch-Drehbuch, Förder-Check, Anschlussfinanzierungs-Timer, Cashflow-Rechner. Tools, die Du am Küchentisch aufschlägst und mit denen Du Deine eigene Situation durchrechnest.

Dazu kommen echte Geschichten von Kunden aus zwanzig Jahren Beratung. Anonymisiert, mit Erlaubnis der Beteiligten erzählt, in der Mathematik unverändert. Anna und Markus aus Hamburg am Bierdeckel. Tom mit den zwei unterschiedlichen Bankangeboten. Frau Hofmann mit der

Schenkungsvertrags-Tabelle. Familie Wagner nach fünfzehn Jahren Tilgung. Stefan M. beim Sprung vom Selbstnutzer zum Anleger.

Und Kontroversen. Mieten oder kaufen, das ehrliche Mathematik-Kapitel ohne Schwarz-Weiß-Lager. Eigenheim als Altersvorsorge, ja, als Baustein, aber nein als Alleinstrategie. Sondertilgung oder ETF, eine ehrliche Antwort statt Dogma. Hausbank oder Wechsel, eine differenzierte Bewertung statt Reflex. Bausparen ja oder nein: eine ehrliche Würdigung aus 15 Bausparkassen-Jahren.

Wenn Du das Buch zu Ende liest, hast Du etwas in der Hand, das Dir keine Bank, kein Coach und kein Schwiegervater wegnehmen kann.

Einen Plan. Schwarz auf Weiß. Auf einer Seite. Deinen eigenen Plan. Auf einer DIN-A4-Seite. Mit Zahlen, die Du verstanden hast. Mit einer Maximalrate, die Du selbst gerechnet hast. Mit einer Eigenkapital-Strategie, die zu Deiner Lebensphase passt. Mit einer Anschlussfinanzierungs-Mechanik, die Du nicht erst im letzten Jahr Deiner Zinsbindung entdeckst. Mit einer ehrlichen Antwort auf die Frage, ob Du Vermieter werden willst oder einfach nur Vermögen aufbauen.

Was Du daraus machst, ist Deine Entscheidung. Aber Du machst sie ab dann mit klarem Kopf. In einfacher Form. Für jeden. Egal, ob Du das Buch von vorn nach hinten liest oder als Werkzeugkasten in der Reihenfolge Deiner aktuellen Fragen. Egal, ob Du gerade vor der ersten Bankberatung stehst oder vor der dritten Anschlussfinanzierung. Es ist so geschrieben, dass jeder es versteht, der bis hierhin gelesen hat. Keine Voraussetzungen außer dem Wunsch, ehrlich zu rechnen.

Ich habe dieses Buch geschrieben, weil mir in zwanzig Jahren Beratung immer wieder dasselbe aufgefallen ist. Familien, die nicht arm sind, nicht ahnungslos, nicht faul, nicht risikoscheu. Familien mit Mittelstandseinkommen, soliden Sparbüchern, ordentlicher Bildung und einem klaren Wunsch nach den eigenen vier Wänden. Familien, die die zentrale Mathematik ihres eigenen Lebens nie auf den Tisch gelegt bekommen haben, weil niemand in ihrer Umgebung sich die Zeit dafür genommen hat, weil die Bankenberatung andere Interessen verfolgt, weil der Social-Media-Lärm laut und schlecht ist, weil die wirklich wichtigen Zahlen in keinem Gratis-Newsletter vorkommen. Dieses Buch schließt die Lücke.

Wenn es dazu beiträgt, dass eine einzige Familie früher kauft, ehrlicher finanziert, klüger skaliert oder bewusst nicht skaliert, dann hat es seine Aufgabe erfüllt. Wenn es viele Familien betrifft, umso besser.

Du gehörst zur Generation Mietfrei in dem Moment, in dem Du den ersten Schritt machst.

Bevor wir losfahren

Ein kurzer Halt, bevor das Buch losgeht.

@tobi.im.zinsbus ist mein Kanal auf Instagram, TikTok und Facebook. Der Name knüpft an das Zinsbus-Prinzip an, das Du in der Einleitung kennlernst. Fünf Säulen, fünf Sitzreihen, eine klare Reisereihenfolge vom Mieter zum Eigentümer und vom Eigenheim zur Kapitalanlage.

Was in diesem Buch steht, läuft auf dem Kanal jede Woche in kurzen Formaten weiter. Aktuelle Zinsentwicklung, Marktupdates. Ehrlich gerechnete Beispiele aus der Beratung. Antworten auf Zuschauerfragen. Kurze Klartext-Videos zu Banker-Floskeln, Förderprogrammen und steuerlichen Spezialfällen. Wer beim Marktgeschehen bleiben will, findet dort die laufenden Updates zu diesem Buch.

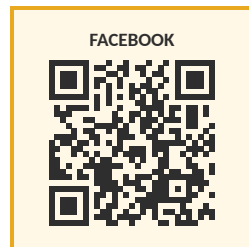
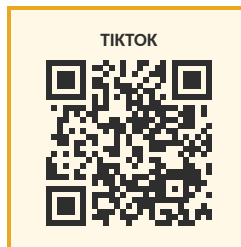
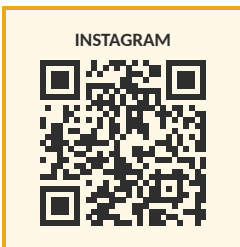
Aktuell folgen dem Kanal über 20.000 Menschen. In Spitzenmonaten erreicht der Kanal über 12,5 Millionen Views in 30 Tagen.

Die Rezensionen meiner Bücher zeigen mir, was verlässlich kommt. „Werbuch.“ „Eigentlich nur Werbung für Tobis Dienstleistung.“ „Der will doch nur seinen Instagram-Kanal pushen.“ Ja. Stimmt teilweise.

Wer als Geschäftsführer ein Sachbuch zur Baufinanzierung schreibt, schreibt aus genau dieser Position. Wenn an einer Stelle AQUIR, der Zinsbus oder ein Tool aus dem Werkzeugkasten genannt wird, dann an den Stellen, an denen das Buch sonst eine Lücke hätte.

Wer ein Sachbuch eines Unternehmers liest, liest auch dessen Praxis. Das ist der Grund, warum man Sachbücher von Unternehmern liest und nicht von Theoretikern. Wem das grundsätzlich nicht passt, der sollte kein Wirtschafts- und Sachbuch eines Unternehmers kaufen.

Allen anderen wünsche ich eine gute Fahrt und freue mich über alle und jeden, der dabei ist!



Einleitung:

Das Zinsbus-Prinzip in einer Visualisierung

Das ganze Buch folgt einer einzigen tragenden Logik. Fünf Säulen, die zusammen den Weg vom Mieter zum Eigentümer und vom Selbstnutzer zum Anleger bauen. Ich nenne diese Logik das Zinsbus-Prinzip, weil sie sich wie ein Bus durch Dein wirtschaftliches Leben bewegt, mit klaren Haltestellen und einer eindeutigen Reisereihenfolge.

DAS ZINSBUS PRINZIP FÜNF SÄULEN EIN BUS



➔ Säule 1: Mindset (Akt 1, Kapitel 1 bis 3)

Kernfrage: Was glaubst Du über das Eigenheim, und welche dieser Überzeugungen kostet Dich Vermögen?

In dieser Säule räumst Du innere Hürden ab. Die Mietsklave-Lüge, die deutsche Eigentumsskepsis, die unbewusste Annahme, Du müsstest erst alles wissen, bevor Du anfängst zu rechnen. Wer am Anfang der Reise mit klarem Kopf einsteigt, gewinnt die nächsten zehn Jahre.

➔ Säule 2: Plan (Akt 2, Kapitel 4 bis 8)

Kernfrage: Wie viel Haus kannst Du Dir wirklich leisten, und welche drei Töpfe benötigst Du daneben?

In dieser Säule baust Du das mathematische Fundament. Ehrliche Maximalrate, Eigenkapital-Inventur, paralleler ETF-Aufbau, ehrliche Bewertung des Bausparens. Wer hier sauber arbeitet, geht in die Verhandlungsphase mit einer Position, die die Bank ernst nimmt.

➔ Säule 3: **Verhandlung** (Akt 3, Kapitel 9 bis 12)

Kernfrage: Wie verhandelst Du mit Deiner Bank als ernsthafter Gegenüber statt als Bittsteller, und welche Förderungen ziehst Du dazu?

In dieser Säule lernst Du die Sprache und die Mechanik der Bank. Sieben Vokabeln, das Bankgesprächs-Drehbuch, die Tilgungs-Trio-Logik, die Förderkulissee aus KfW und BAFA. Wer hier konzentriert ist, holt sich über die Laufzeit fünf- bis sechsstellige Beträge an Konditionsverbesserungen und Fördermitteln zurück.

➔ Säule 4: **Hebel als Selbstnutzer** (Akt 4, Kapitel 13 bis 14)

Kernfrage: Wie holst Du aus dem Eigenheim und der Anschlussfinanzierung das maximale Vermögen heraus, ohne mehr zu arbeiten?

In dieser Säule nutzt Du die Selbstnutzer-Phase als Vermögensmaschine. Ehrliche Selbstnutzer-Rendite, paralleler ETF-Aufbau, strukturierte Anschlussfinanzierungs-Strategie mit fünf Jahren Vorlauf. Wer hier strategisch denkt, baut über zwanzig Jahre einen Vermögensbestand auf, der die reine Tilgungsstrategie deutlich schlägt.

➔ Säule 5: **Skalierung als Anleger** (Akt 5, Kapitel 16 bis 20)

Kernfrage: Willst Du Vermieter werden oder nur Vermögen aufbauen, und wann ist genug?

In dieser Säule wechselst Du in die Anleger-Welt oder entscheidest Dich bewusst gegen den Wechsel. Mindset-Sprung, Profi-Mathematik, Anlage-Finanzierung, operative Vermietung, Skalierungs-Logik der ersten bis sechsten Anlage. Wer hier ehrlich mit sich selbst ist, baut den Bestand auf, der zu seinem Leben passt, statt sich vom Markt treiben zu lassen.

Jede Säule baut auf der vorherigen auf. Säule 1 ohne Säule 2 ist Schwärmerie. Säule 2 ohne Säule 3 ist Selbstgespräch. Säule 3 ohne Säule 4 ist ein einmaliger Erfolg ohne langfristige Wirkung. Säule 4 ohne Säule 5 begrenzt Deinen Vermögensaufbau auf den eigenen Selbstnutzer-Bestand. Erst die Kombination aller fünf Säulen ergibt die volle Logik der Generation Mietfrei.

Wer das Buch liest, ohne eine Säule zu überspringen, kommt am Ende mit einem Plan an, den keine Bank, kein Coach und kein Schwiegervater wegnehmen kann.

Steig ein.

LESEPROBE

AKT I:

MINDSET

LESERPROBE

1

KAPITEL

DIE MIETSKLAVE-LÜGE

Bevor wir loslegen, ein Satz vorweg, den ich loswerden muss.

Mietsklave. Furchtbares Wort. Ich höre es zum ersten Mal bei einem Kunden in Heilbronn, der sich in seiner Wut über die Mietkostenrechnung der vergangenen zwanzig Jahre selbst so genannt hat. Wörtlich: „Tobias, mir ist das jetzt erst klar geworden, ich war ein Mietsklave.“ Ich habe gelacht und dann nicht mehr gelacht, weil mir aufgefallen ist, dass an dem Wort etwas dran ist. Nicht alles. Aber etwas.

Ich nutze das Wort hier bewusst. Nicht, um in die Crash-Prophet-Ecke zu kippen, in der ich nichts verloren habe. Sondern weil es genau auf einen Reflex zielt, gegen den dieses ganze Buch geschrieben ist. Mehr dazu gleich.

Erst aber kurz zu mir, damit Du weißt, mit wem Du es zu tun hast. Mein Name ist Tobias Epple, ich werde im November achtunddreißig, lebe mit meiner Familie in der Region Stuttgart und arbeite seit 2005 ununterbrochen im Vertrieb von Baufinanzierung und Bausparen. Mit sechzehn hatte ich meinen ersten Tag in einer Beratungsstelle. Ich habe damals neben meinem Kollegen gesessen, bei dem ich dabei sein durfte, und mein erster echter Beratungstermin endete mit einem Bausparvertrag, den der Kunde später nie genutzt hat, aber zu dem Zeitpunkt war ich stolz wie Bolle. Dann fünfzehn Jahre als Handelsvertreter und Führungskraft in einer der großen deutschen (Landes-)Bausparkassen, zuletzt auf der höchsten Ebene

des Handelsvertreter-Vertriebs, dann der Schritt in die Selbstständigkeit. Heute leite ich AQUIR als unabhängigen Baufinanzierungs-Anbieter und Kapitalanlage-Berater, mit Sitz in Kornwestheim und Heilbronn. Daneben bin ich als „tobi.im.zinsbus“ bei Instagram unterwegs, mit heute über 20.000 Followern, wo ich versuche, Familien die Mathematik hinter ihrer Finanzierung zu erklären, ohne in Bankberater-Sprech zu verfallen. Das funktioniert mal mehr, mal weniger.

So viel zu mir.

Wie aus einem Sonntagskaffee die Idee zu diesem Buch wurde

Es ist nicht so, dass ich dieses Buch geplant hätte. Lange Zeit dachte ich, dass das Thema „Eigenheim ja oder nein“ in Deutschland ohnehin durchgekaut sei. Auf jeder Hochzeit, auf jedem Elternabend, in jedem Newsletter. Aber dann gab es diesen einen Sonntag im Herbst, der mir gezeigt hat, dass das Gegenteil der Fall ist. Solche kleinen Erlebnisse habe ich immer wieder erlebt.

Bei uns saßen Freunde aus Hamburg. Anna und Markus, mit ihren drei Kindern, kurz auf Stippvisite, weil sie auf einer Hochzeit in der Nähe waren. Anna ist eine Bekannte meiner Frau, die beiden kennen sich aus einer gemeinsamen Einarbeitung, und Markus, der Mann von Anna, ist Architekt und seit Jahren in einer Hamburger Wohnung mit altem, langjährigem Mietvertrag, deutlich unter Marktniveau, drei Schlafzimmer, 110 Quadratmeter, ältere Vermieterin, die ihre Wohnung nie verkaufen wollte. Du kennst diese Konstellationen, entweder aus eigenem Erleben oder von Freunden. Wer einmal eine solche Wohnung hat, gibt sie nicht mehr her.

Anna sagte beim zweiten Kaffee, beiläufig, fast als wäre es ein Witz: „Wir wollten immer kaufen. Aber es kam immer was dazwischen.“

Den Satz habe ich schon tausendmal gehört. In jeder Beratung. Auf Familienfeiern. Neulich beim Vater eines Schulfreundes meines Sohnes. Immer derselbe Satz. Immer dieselbe Geschichte. Erst war das erste Kind klein. Dann das zweite. Dann der Jobwechsel. Dann die Zinsen, die plötzlich nach unten knallten und sich anfühlten wie ein Geschenk, das morgen schon weg sein könnte. Dann die Zinsen, die ab 2022 nach oben knallten und sich anfühlten wie eine geschlossene Tür. Dann Corona, dann Energiekrise, dann die allgemeine Verunsicherung, dann der Eindruck, es sei gerade einfach ein blöder Moment. Und plötzlich, schwupp, sind Jahre herum.

Ich hatte nichts vorbereitet, ich saß ja in meinem privaten Wohnzimmer. Mein älterer Sohn lief gerade durch die Küche und wollte wissen, ob er noch einen Kakao bekommen kann. Ich sagte: später. Anna lachte. Markus schaute auf seinen Espresso, der schon kalt war. Und dann ist mir das passiert, was mir in solchen Momenten oft passiert. Ich habe automatisch nach etwas zum Schreiben gesucht. Auf dem Tisch lag ein einzelner Bierdeckel, den ich mitgebracht hatte, weil ich die Werbung für uns nutzen wollte. Den habe ich umgedreht. Den Bleistift, also einen Buntstift in der Farbe Türkis, habe ich aus der Aufbewahrungsbox unserer Söhne gezogen. Und dann habe ich angefangen zu rechnen, halblaut, mehr für mich als für die beiden, aber laut genug, dass Anna mitlas.

Was kommt da raus, wenn man die Sache ehrlich rechnet? Anna sagte mir, ihre aktuelle Miete läge bei etwa 1.500 Euro. Am Anfang ihrer Mietzeit, also vor sechzehn Jahren, waren es etwa 1.000 Euro. Markus erinnerte sich, weil sie damals knapp dran waren. Mit 3 Prozent jährlicher Steigerung^{??} hochgerechnet, was eher untertrieben ist, weil die echte Steigerung in Hamburg^{??} im letzten Jahrzehnt deutlich höher lag. Über die gesamte wahrscheinliche Bleibedauer, plus zehn, fünfzehn Jahre vorausschauend. Die Zahl, die unter dem türkisfarbenen Pfeil stand, (ich glaube, sie war schätzungsweise 470.000 Euro)^{??}, war so groß, dass Anna mich kurz korrigieren wollte. „Das sind 470 Tausend?“ Ja, das stimmt. 470.000 Euro.

Anna hat erst gelacht. Markus auch. Dann sind beide ungefähr gleichzeitig still geworden. Markus hat seinen Espresso, dem er bis dahin keine Beachtung geschenkt hatte, in einem Zug ausgetrunken. Dann hat er gesagt: „Warum hat uns das niemand vorgerechnet?“

Genau für diese Frage habe ich dieses Buch geschrieben.

Warum das Wort Mietsklave trotzdem stehen bleibt

Zurück zum Anfang. Warum ich das Wort nutze, obwohl es schief klingt.

Mir geht es nicht um Empörung. Mir geht es nicht darum, Mieter zu beschimpfen. Mir geht es schon gar nicht um die schwäbische Hausfrauen-Logik, dass Schulden grundsätzlich schlecht und Kaufen grundsätzlich Pflicht sei. Mein Vater hat in seinem Leben kein eigenes Haus gekauft oder gebaut, meine Mutter auch nicht. Ich bin mit meinem Bruder Fehler im Mehrfamilienhaus meiner Großeltern aufgewachsen, in einem Zimmer im Untergeschoss, und ich hatte nie das Gefühl, dass etwas in meinem Leben gefehlt hätte, nur weil meine Eltern Mieter waren. Verstehe mich da nicht falsch.

Aber. Und jetzt kommt das Aber.

In über zwanzig Jahren Beratung, in mehr als 1.500 eigenen Beratungsgesprächen mit Familien^{??}, in unzähligen Gesprächen mit Familien, die zu mir gekommen sind, weil sie ehrlich rechnen wollten, habe ich folgendes Muster gesehen, dass es schon fast langweilig ist, es zu beschreiben. Familien, die fünfzehn, zwanzig, fünfundzwanzig Jahre Miete gezahlt haben und am Ende dieses Zeitraums weniger Vermögen haben als Familien mit gleichem Einkommen, die in dieser Phase gekauft haben. Nicht ein bisschen weniger. Deutlich weniger. Schwarz auf Weiß auf einem Bierdeckel oder einer Excel-Tabelle, ist egal. Die Mathematik ist dieselbe.

Und das spricht in Deutschland fast niemand laut aus. Weil es politisch unbequem ist, weil es bei Mietervereinen nicht gut ankommt, weil es bei Crash-Propheten als Sakrileg gilt, weil es bei der eigenen Schwiegermutter zu einem Streit beim Sonntagsessen führt. Lieber rechnet man es nicht aus. Lieber lebt man mit der vagen Annahme, dass „Miete auch okay ist“. Genau das ist die Mietsklave-Stimmung im Kopf, gegen die ich anschreibe. Nicht gegen Dich. Gegen diesen Reflex.

Eine Kundin, die ich nie wieder vergessen werde

Ich erinnere mich, wie aus Anna und Markus die Idee zu diesem Buch wurde, weil ich an dem Sonntag nicht aus dem Kopf bekam, was an demselben Bierdeckel-Sonntag auch noch passiert war. Anna hatte mich nämlich gefragt: „Tobi, Du hast das doch sicher schon hundertmal gerechnet. Hast Du eine Kundin, an die Du dabei denken musst?“

Und ja, die hatte ich.

Sie heißt Petra – sie weiß, dass ich über sie schreibe, sie hat es mir erlaubt. Petra kam im Frühjahr 2018 zu mir, in unser Büro in Ludwigsburg. Sie war damals fünfundfünfzig, alleinstehend nach einer Trennung, Lehrerin in Teilzeit, zwei erwachsene Kinder, die längst aus dem Haus waren. Sie hatte ein paar Jahre vorher das Haus ihres Vaters geerbt, ein freistehendes Einfamilienhaus aus den Siebzigerjahren in der Nähe von Backnang, und sie wollte wissen, ob sie verkaufen oder vermieten sollte. Bevor wir das Erbthema klärten, sind wir auf ihre eigene Wohnsituation gekommen. Sie wohnte seit dreiundzwanzig Jahren in einer Drei-Zimmer-Mietwohnung in Stuttgart-West. Stadtteil mit charmanten Altbauten, gute Lage, faire Vermieterin, alter Mietvertrag. Genau die Konstellation, die ich gerade bei Anna beschrieben hatte. Achthundertvierzig kalt, plus Nebenkosten. Eine in jeder Hinsicht angenehme Wohnsituation. Sie war glücklich da, sagte sie, und ich glaubte ihr das.

Trotzdem habe ich mir erlaubt, die Frage zu stellen, die in solchen Situationen kaum jemand stellt. Ob in den dreiundzwanzig Jahren mal jemand mit ihr durchgerechnet hätte, ob nicht Kaufen die bessere Option gewesen wäre. Sie hat eine sehr lange Pause gemacht. Dann hat sie genickt. Ihr Mann, früher, in einer schwierigen Phase ihrer Ehe, da habe es einen Streit darüber gegeben. Sie sei dagegen gewesen, sie habe Angst gehabt, sich zu binden. Und nach der Trennung hat diese Frage nie wieder jemand gestellt.

Wir haben dann gemeinsam ihre Mietsumme über die dreiundzwanzig Jahre überschlagen, knapp 300.000 Euro in ihrem Fall, weil ihre Miete tatsächlich preiswert war. Und wir haben dasselbe rückwirkend für eine kleine Eigentumswohnung in genau ihrer Lage gerechnet, mit einer Beamten-Bonität, mit einer der Bauspar-Konstellationen, die damals noch für den Kunden durchaus lohnenswert waren. Die rechnerische Differenz lag in einer Größenordnung, die Petra einen langen Schluck Kaffee gekostet hat, und dann der Satz, der bis heute der Grund ist, warum ich an sie denke, wenn ich über das Thema schreibe. „Wenn ich das vor zwanzig Jahren gewusst hätte ...“ Mehr hat sie nicht gesagt.

Petra war nicht der Typ, der weinte. Sie war der Typ, der einen Schluck Kaffee trank und dann sehr sachlich fragte, was wir denn nun mit dem geerbten Haus machen. Wir haben das Erbthema geklärt, sie hat das Haus verkauft, und mit dem Erlös eine kleinere Eigentumswohnung in Stuttgart erworben. Kein riesiger Gewinn am Ende, aber für sie ein Schritt aus der Schenkung-an-die-Vermieterin-Falle, in der sie dreiundzwanzig Jahre festgesessen hatte. Heute höre ich noch gelegentlich von ihr. Sie schickt mir immer zu Weihnachten eine Postkarte. Im vergangenen Jahr stand: „Bin angekommen, Tobi. Danke.“ Mehr nicht.

Petra ist eine der Kundinnen, deren Gesicht ich vor mir habe, wenn ich am späten Abend noch einmal über meine Contentplanung für @tobi.im.zinsbus gehe, und mich frage, ob das Thema überhaupt jemandem hilft. Petras Gesicht beantwortet diese Frage jedes Mal mit „ja“.

Wo das Ganze beim Lesen aufhört, theoretisch zu sein

Eigentlich wollte ich an dieser Stelle eine schöne, saubere Aufzählung bringen, was ich Dir in den kommenden Kapiteln mitgeben werde. Habe ich auch mal angefangen. Dann habe ich es wieder gelöscht. Es geht nicht um Listen, sondern es geht darum, dass du deine Ziele erreichst zum Immobilienerwerb oder beim Vermögensaufbau.

Vielleicht wie Petra. Vielleicht erkennst Du Dich in Anna und Markus wieder, vielleicht auch nicht. Vielleicht bist Du gerade Mitte zwanzig, hast den ersten Gehaltszettel mit ordentlichem Einkommen in der Hand und denkst, Du musst noch Jahre warten, bis Du an Eigentum überhaupt denken darfst. Vielleicht bist Du achtunddreißig und hast das Gefühl, der Zug oder in unserem Fall der Bus sei längst abgefahren. Vielleicht streitet ihr euch seit Jahren, weil der eine kaufen will und der andere lieber mietet. Vielleicht hast Du schon gekauft, ärgerst Dich aber, dass Du beim Bankgespräch das Gefühl hattest, nicht alles verstanden zu haben oder nicht alles nachvollziehen zu können, und willst beim Anschluss schlauer sein. Wahrscheinlich trifft einer dieser vier Punkte ungefähr auf Dich zu. Wenn nicht, schreib mir, ich bin neugierig.

In jedem dieser Fälle bist Du hier richtig. Ich habe das Buch nicht für Banker geschrieben. Ich habe es für Anna und für Markus geschrieben, für Petra, für meinen ehemaligen Kunden Klaus aus Bietigheim, der mir im Sommer 2019 sagte: „Tobi, ich glaube, ich bin zu alt zum Kaufen“, und für Familie Müller, deren Vater beim Vater-Kind-Wochenende mit meinem Sohn am Lagerfeuer von seinen Sorgen erzählt hat. Es ist kein Lehrbuch. Es ist eher das, was herauskommt, wenn ich an einem späten Abend versuche, alles aufzuschreiben, was ich in Tausenden Beratungsgesprächen gelernt habe, und so zu ordnen, dass jemand, der nicht aus der Baubranche kommt, es trotzdem versteht.

Was mich an Anna und Markus immer noch ein bisschen wurmt

Damit Du verstehst, warum ich das überhaupt schreibe.

Anna und Markus sind sechs Monate nach unserem Bierdeckel-Sonntag mit einer eigenen Wohnung versorgt gewesen. Kleiner als die alte Mietwohnung, dafür im Eigentum, in einem etwas weiter draußen gelegenen Stadtteil, weil das in Hamburg bezahlbar war. Die Rate liegt etwas über der alten Miete, sie sagen, das fühle sich kaum anders an, aber seit diesem Tag baue jeder Euro Vermögen auf ihr Vermögen. Nicht für die Wohnungsgesellschaft. Für sie. Für ihre drei Kinder. Für die Phase ihres Lebens, in der die Annuität abbezahlt ist und sie deutlich freier sein werden als ihre Mieter-Freunde.

Was mich daran wurmt, ist nicht, dass sie heute eine Wohnung haben. Es wurmt mich, dass sie sechzehn Jahre länger gebraucht haben, als nötig gewesen wäre. Sechzehn Jahre, in denen jeden Monat Geld auf das Konto einer anderen Person geflossen ist. Sechzehn Jahre, in denen sie diesen

monatlichen Vermögensaufbau für jemand anderen wahrscheinlich nicht einmal richtig gespürt haben, weil Miete eben Miete ist und man sie zahlt und gut. Sechzehn Jahre, in denen ihnen niemand den Bierdeckel umgedreht hat.

Ich finde das traurig. Ich finde das auch ärgerlich. Und ich finde, dass es kein einziges weiteres Paar in Deutschland sechzehn Jahre länger benötigen muss, als es müsste – außer es ist die bewusste Entscheidung.

Genau dafür ist das Buch da.

Was im Zinsbus passiert, wenn ich gefragt werde

Eine der häufigsten Fragen, die ich in meiner Beratung bekomme, geht ungefähr so: „Tobi, ich kann eigentlich auch in Miete gut leben, oder?“

Klar kannst Du. Aber lies das Wort eigentlich. Das eigentlich ist der entscheidende Punkt. Wer eigentlich sagt, hat die Alternative nicht durchgerechnet. Wer durchgerechnet hat und sich danach bewusst für Mieten entscheidet, der sagt nicht eigentlich. Der sagt, ich habe gerechnet, ich habe gegen das Eigentumsmodell entschieden, weil meine Lebenssituation in den nächsten Jahren wahrscheinlich noch wechseln wird, oder weil meine Selbstständigkeit gerade Liquidität braucht, die ich nicht in einer Immobilie binden will, oder weil mein Partner und ich uns über das Thema dauerhaft streiten würden und mir das den Aufwand nicht wert ist. Das sind drei Beispielgründe aus der echten Welt, da habe ich keinen Einwand. Aber dieses eigentlich, ohne Mathematik dahinter, das ist die Mietsklave-Schicht im Kopf. Räum die einmal weg, dann sehen wir weiter.

Und noch eine, die ich oft in der Beratung höre, weil sie genauso typisch ist: „Tobi, Du bist doch Verkäufer, Du willst doch eh, dass ich kaufe.“

Verstehe ich natürlich. Wäre auch mein erster Reflex, wenn ich nicht ich wäre. Mein Punkt dazu: Wenn ich nur kaufenswerte Kunden bedienen würde, hätte ich in über zwanzig Jahren bei jedem zweiten Beratungsgespräch zu einem Abschluss gedrängt. Habe ich nicht. Ich habe in der Größenordnung von vielleicht 35 Prozent der Erstgespräche von einer Finanzierung abgeraten, weil die Maximalrate nicht passte, die Lebensphase zu unsicher war, oder einfach weil das Objekt, das der Kunde im Kopf hatte, sich nicht rechnete. Ich verdiene Geld, wenn eine Finanzierung zustande kommt, ja. Aber ich verdiene Geld vor allem, wenn diese Finanzierung in zehn Jahren immer noch trägt, weil dann der Kunde zurückkommt und die Anschlussfinanzierung mit mir macht. Wenn er mich weiterempfiehlt, weil es eine gute Entscheidung war. Wer aus Bequemlichkeit zum Abschluss gedrängt wird, ist im Anschluss bei jemand anderem, oder noch schlimmer,

sitzt nach drei Jahren in der Zwangsversteigerung. Beides ist beim besten Willen nicht mein Geschäftsmodell.

Was der Bad-Banker sagt, weil das immer wieder schief läuft

Falls Deine Bank Dir gesagt hat „Miete ist verlorenes Geld, kaufen Sie endlich“ und Du das jetzt zum dritten Mal vorgesetzt bekommst, kurz die Übersetzung, was da im Hintergrund passiert. Eine Bank verdient erst, wenn Du eine Finanzierung unterschreibst. Solange Du Mieter bist, bist Du ein Kontoinhaber und mehr nicht. Wenn die Bank Dir den Slogan vom verlorenen Geld vorsetzt, dann ist das eine sehr starke Vereinfachung, in Deiner spezifischen Konstellation nicht zwingend richtig, aber sie treibt Dich Richtung Finanzierungstermin und dort wollen sie Dich haben. Wer mit eigener Logik in dieses Gespräch geht, statt nur einem Slogan zu folgen, geht stärker raus. Wer dem Slogan folgt, lässt sich zu einer Entscheidung drängen, die ihm vorher nie jemand ehrlich vorgerechnet hat. Das ist die ehrliche Mechanik, und auch das ist nicht böse Absicht, das ist Geschäftsmodell.

Wenn Dir das alles trotzdem nach Verkäufer klingt

Falls Du nach diesen Seiten denkst: „Der Tobi will mich am Ende doch nur zum Kaufen drängen“, dann ist das ein berechtigter Reflex und ich nehme den nicht persönlich.

Ich habe in meiner Frühzeit als Vertriebler tatsächlich mehr und höhere Bausparverträge verkauft, als ich heute machen würde. Mit neunzehn war ich der jüngste Senior-Verkäufer in der ganzen Region. Mit achtundzwanzig habe ich die größte Region meines damaligen Unternehmens übernommen. Die Mechanik vom Verkaufen unter Zielerwartung und Zieldruck kenne ich aus jeder Schicht. Die Sprüche kenne ich auch. „Sie sollten sich entscheiden, das Angebot gilt nur diese Woche“, obwohl es das nächste Woche auch noch gibt. „Diese Konstellation bekommen wir so nicht noch einmal“, obwohl wir sie nächstes Quartal auch wieder bekommen. Den Klassiker, ein Kollege von mir damals, der mir das mal nach drei Bier auf einer Weihnachtsfeier gesagt hat: „Tobi, ich rede so lange, bis sie unterschreiben. Was sie dann unterschrieben haben, klären wir dann später.“ Er war nicht mein Lieblingskollege, falls Du das fragst.

Irgendwann, ich glaube, ich war Anfang dreißig, haben sich meine Gedanken rund um Beratung, Qualität und die damit für mich verbundenen Werte gefestigt. Ich erinnere mich an eine Beratung, einen Mittwoch im November. Draußen war es schon dunkel. Ein junges Paar saß bei mir, beide Lehrer. Sie wollten eine kleine Eigentumswohnung in Ludwigsburg, ich hatte die Maximalrate durchgerechnet und die Wohnung lag deutlich darüber. Ich hätte sie trotzdem verkaufen können, meine Provision hätte ein gutes Quartalsende bedeutet, sie hätten unterschrieben, das hatte ich an dem Punkt gespürt. Stattdessen habe ich gesagt, dass die Wohnung nicht passt und sie noch ein Jahr sparen sollten. Sie sind natürlich enttäuscht raus, sie hatten sich darauf gefreut. Mein Vorgesetzter hat mich am Tag darauf gefragt, warum ich den Abschluss nicht gemacht habe. Ich habe ihm geantwortet, weil mir die beiden in zwei Jahren sonst wieder gegenüber sitzen, dann mit einem Problem. Er hat genickt und etwas gemurmelt. Ich glaube, ich habe an diesem Tag den ersten Schritt aus der Quotendruck-Logik gemacht.

Was ich heute mache, ist anders. Ich rechne strukturiert, ich rate ab, wenn es nicht passt, ich nehme mir lange Beratungstermine ohne Erstabschlusspflicht, und ich lebe sehr gut davon, weil die Kunden zurückkommen, mich weiterempfehlen und mit mir ihre Anschlussfinanzierung machen. Das ist mein Geschäftsmodell, und es ist das gleiche Geschäftsmodell, das hinter diesem Buch steht. Falls Du das nicht glaubst, ist das auch okay. Lies das Buch trotzdem, prüfe mich kritisch, und entscheide am Ende selbst.

Was am Ende übrigbleibt

Es ist später Abend, meine Söhne sind längst im Bett, ich sitze gemütlich am Schreibtisch und schreibe das hier. Ehrlich gesagt habe ich keine Lust mehr auf eine schlaue Schlusssaufzählung. Stattdessen Folgendes:

Wenn Du nach diesem Kapitel das Buch zumachst, dann lege es bitte nicht weg, ohne einmal über das Wort „eigentlich“ nachgedacht zu haben. Du sagst Dir vermutlich: „Eigentlich wohne ich ja ganz gut zur Miete“, und das ist manchmal wahr. Aber das „eigentlich“ verdient eine ehrliche Prüfung, mindestens dieses einmal in Deinem Leben. Mehr will ich an dieser Stelle nicht. Wenn die Prüfung ergibt, dass Mieten für Dich tatsächlich die bessere Wahl ist, dann ist das eine bewusste Entscheidung. Wenn nicht, war es eine Default-Entscheidung, und die hätten wir sechzehn Jahre lang nicht treffen müssen.

Eine Bitte habe ich noch, wenn Du Zeit hast, jetzt oder morgen früh. Mach Dir den Bierdeckel selbst. Ich meine das wörtlich. Du gehst irgendwann in

den nächsten Tagen an einer Bäckerei vorbei, Du holst Dir einen Kaffee, Du setzt Dich an den nächsten Stehtisch oder eine Bank im Park, und Du schreibst Dir auf einen Bierdeckel oder eine Serviette oder den Kassenzettel Deine eigene aktuelle Kaltmiete. Daneben, wie lange Du da bisher wohnst. Daneben, wie lange Du da wahrscheinlich noch wohnen wirst. Wenn Du die dritte Zahl nicht weißt, fragst Du heute Abend Deinen Partner, der weiß sie wahrscheinlich besser als Du.

Mit Deinem Handytaschenrechner rechnest Du die Mietsumme aus. Steigerung von etwa 2 Prozent pro Jahr, plus ein Sicherheitsaufschlag für Nebenkostenanteile, also Pi mal Daumen das Ergebnis nochmal mit 1,2 multiplizieren. Du hast jetzt Deine eigene Vergleichszahl. Wenn Dir diese Zahl irgendetwas sagt, schlägst Du Kapitel 2 auf.

Ich gehe jetzt ins Bett. Morgen früh kommt Marco wieder durch die Küche und möchte sein Nutellabrot holen. Vielleicht erzählt er mir dann von seinen Freunden in der Schule. Vielleicht frage ich ihn später auch mal, ob er weiß, ob die Eltern seiner Freunde eigentlich gekauft oder gemietet haben. Wahrscheinlich nicht heute. Aber irgendwann.

Wir sehen uns im nächsten Kapitel.



2

KAPITEL

WAS BANKEN WIRKLICH DENKEN

Eine Vorbemerkung zum „Bad-Banker“: Du wirst in diesem Kapitel und in den nächsten regelmäßig Boxen sehen, die mit „Was der Bad-Banker sagt“ beginnen. Der Bad-Banker ist kein realer Mitarbeiter und auch nicht zwangsläufig jemand, der in einer Bank angestellt ist. Er ist das Synonym eines schlechten Bankers, eines Verkäufers mit Verkaufsdruck und ohne ehrlichen Blick auf den Kunden. Er steht für die Mechanismen, die in der Branche immer wieder schiefgehen, und für die Sätze, die Familien später bereuen. Mit dem Bad-Banker will ich niemanden verunglimpfen, die meisten Berater, die ich in über zwanzig Jahren erlebt habe, machen ihren Job ehrlich. Aber die Mechanik, die der Bad-Banker beschreibt, sitzt im System. Wenn Du sie kennst, kannst Du sie erkennen, wenn sie Dir begegnet.

Tom kam mit zwei Briefen in eine Beratung. Beide am selben Tag entstanden, für die gleiche Immobilie, mit den gleichen Unterlagen eingereicht. Beide unterzeichnet von Mitarbeitern, die im selben Berufsbild arbeiten und sich auf den Visitenkarten Finanzierungsberater nennen. Tom war fünfunddreißig, Erstkäufer, Reihenhaus für 480.000 Euro, 380.000 Euro Finanzierungsbedarf. Der erste Brief kam von seiner Hausbank, bei der er seit zwölf Jahren Kunde war, das Gehaltskonto laufen hatte, zwei Sparpläne, ein Tagesgeldkonto, eine Riester-Rente und sogar einen kleinen Bausparvertrag. Die Hausbank bot 3,8 Prozent Sollzins^{??}, 10 Jahre Bindung, 2 Prozent Tilgung. Der zweite Brief kam von einer Direktbank, bei der Tom

noch nie einen einzigen Vorgang gehabt hatte. Er hatte sie nur deshalb angefragt, weil ein Kollege ihm den Tipp gegeben hatte. 3,4 Prozent Sollzins^{??}. Gleiche Bindung. Gleiche Tilgung.

Tom saß vor mir und sagte einen Satz, den ich wahrscheinlich tausendmal gehört habe. „Wie kann das sein, dass zwei Banken mir am selben Tag mit den gleichen Unterlagen so unterschiedliche Konditionen anbieten?“

Gute Frage.

0,4 Prozentpunkte Unterschied. Bei einer 380.000-Euro-Finanzierung über zehn Jahre Bindung sind das rund 13.000 Euro mehr Zinslast, wenn er die Hausbank nimmt. 13.000 Euro. Für nichts.

In den nächsten zwanzig Minuten habe ich Tom erklärt, was ich in meinen Bausparkassen-Jahren gelernt habe und was ich seit dem Schritt in die Selbstständigkeit jeden einzelnen Tag im Markt sehe. Bankkonditionen sind kein Naturgesetz. Sie sind kein Wetter, das aus den Wolken fällt. Sie sind das Ergebnis einer ganz konkreten internen Kalkulation, die jede Bank für sich macht, mit Hebeln, die Du als Außenstehender nicht siehst, aber sehr wohl beeinflussen kannst, wenn Du weißt, wie das Spiel läuft.

Toms Hausbank wusste genau, wer Tom war. Sie wusste, dass er seit zwölf Jahren bei ihr Kunde war, dass er sich nie über Konditionen beschwert hatte, dass er der Typ ist, der unterschreibt, was ihm freundlich vorgelegt wird. Mit dieser Information hat die Bank kalkuliert. Sie hat nicht ihr bestes Angebot gemacht. Sie hat das Angebot gemacht, das Tom mit hoher Wahrscheinlichkeit ohne Murren akzeptiert hätte. So einfach. Und so brutal.

Die Direktbank wusste das nicht. Sie kannte Tom nicht, hatte keine Beziehung zu pflegen, keine bequeme Marge zu verteidigen. Sie hatte genau eine Chance: ihn über den Preis zu gewinnen. Also bot sie ihre echte Best-Kondition.

Tom hat am Ende keine der beiden Banken genommen. Er hat mich als Vermittler eingeschaltet, der aus meinem Pool von Bankenpartnern ein drittes Angebot eingeholt hat: 3,2 Prozent Sollzins. Über zehn Jahre also rund 20.000 Euro weniger Zinslast als beim Hausbank-Angebot, und das nur dafür, dass jemand für Tom Telefonate geführt und sich Mühe gegeben hat, mit Banken zu verhandeln.

Was Tom mitgenommen hat und was Du in diesem Kapitel mitnehmen sollst, lässt sich in einem Satz sagen: Bankkonditionen sind verhandelbar, sie sind nicht naturgegeben, und wer sie als naturgegeben akzeptiert, zahlt den höchsten Preis im ganzen Spiel.

Wie eine Bank wirklich kalkuliert

Wenn Du verstehen willst, warum Tom zwei unterschiedliche Angebote bekam, musst Du einmal hinter die Kulissen schauen, dorthin, wo die Bank ihre eigene Mathematik macht, bevor sie Dir irgendetwas auf den Tisch legt. Was siehst Du dort? Drei Hebel. Der Rest ist Kosmetik. Jede Bank kalkuliert nach demselben Grundprinzip, auch wenn die einzelnen Bestandteile von Haus zu Haus etwas anders gewichtet werden.

Hebel eins: der Beleihungsauslauf. Das ist das Verhältnis aus Deinem Darlehen zum Wert der Immobilie, in Prozent ausgedrückt. Wenn Du 320.000 Euro finanzierst und die Wohnung kostet 400.000 Euro, ist Dein Beleihungsauslauf 80 Prozent. Banken arbeiten in Stufen. Bis 60 Prozent gibt es die besten Konditionen, bis 80 Prozent gute Konditionen, bis 90 Prozent mittlere, über 90 Prozent gibt es Aufschläge und ab 100 Prozent oft sogar Nachrang-Darlehen mit deutlich höheren Zinsen. Jede Stufe nach oben kostet stufenweise 0,1 bis 0,3 Prozentpunkte mehr Zins. Das ist der größte Hebel, den Du in der Vorbereitungsphase noch beeinflussen kannst, weil ein bisschen mehr Eigenkapital Dich in eine bessere Stufe bringen kann, was sich über die Laufzeit fünfstellig auszahlt.

Hebel zwei: Deine Bonität. Hier schaut die Bank auf Schufa, Haushaltsrechnung, Einkommen, Berufsgruppe, Anstellungsart, Alter, Kinder, bestehende Verpflichtungen. Sie macht daraus eine Risiko-Klassifizierung, die in den meisten Häusern in mindestens fünf Stufen sortiert ist und die intern eine ganz konkrete Zahl als Risiko-Aufschlag auf Deinen Zinssatz produziert. Wer als Beamter, Doppelverdiener und ohne Konsumkredite kommt, landet meistens in der besten Bonitätsklasse und bekommt die niedrigsten Aufschläge. Wer als Selbstständiger mit schwankendem Einkommen kommt, landet in der dritten oder vierten Stufe und zahlt dafür über die Laufzeit fünfstellig drauf, ohne dass es auf den ersten Blick auffällt.

Hebel drei: die Marge. Das ist der Teil, über den die Bank am liebsten nicht spricht, aber genau hier liegt der Spielraum, den Tom in seinem Fall gesehen hat. Banken kalkulieren ihre eigenen Refinanzierungskosten plus einen Aufschlag, der intern Margenziel genannt wird. Dieses Margenziel ist Verhandlungsmasse, je nach Wettbewerbssituation und je nach Kunde. Eine Hausbank, die wenig Konkurrenzdruck spürt, weil der Kunde seit zwölf Jahren da ist und nie vergleicht, kalkuliert mit einer höheren Marge. Eine Drittbank, die im Vergleich sichtbar ist und um jeden Neukunden kämpft, kalkuliert mit einer niedrigeren Marge. Beide nennen das Ergebnis „marktüblich“. Beide haben recht. Es ist nur eben jeweils ihr eigener Markt.

Wenn Du das verstanden hast, weißt Du, warum es kein einziges Bankangebot gibt, das objektiv „das richtige“ für Dich ist. Es gibt nur Angebote, die zu der jeweiligen Kalkulation passen, die im Hintergrund läuft. Und es gibt Banken, die genau wissen, dass Du diese Kalkulation nicht durchschaust, und die genau darauf setzen. In meinen Augen ist das nicht unfair, es ist nur die Art, wie Märkte funktionieren. Wer das Spiel kennt, spielt mit. Wer es nicht kennt, zahlt für sein Unwissen.

WAS DER BAD-BANKER SAGT

BANK SAGT: „Wir prüfen das individuell.“

BANK MEINT: „Wir spielen mit dem Zinsaufschlag, bis es für uns passt.“

BANK SAGT: „Das ist marktüblich.“

BANK MEINT: „Bei uns ist das so. Was anderswo geht, sagen wir Dir nicht.“

BANK SAGT: „Wir bekommen die besten Konditionen.“

BANK MEINT: „Wir bekommen unsere eigenen Konditionen, das ist eine andere Geschichte.“

Der Bankberater im Konflikt

Hand aufs Herz. Ich will einen Punkt klarstellen, der mir wichtig ist. Bankberater sind in der Regel keine bösen Menschen, sondern oft genau das Gegenteil. Sie sind in der Regel freundlich, fachlich und bemüht. Sie kennen ihre Kunden. Sie machen ihren Job ehrlich. Und viele von ihnen sind selbst frustriert von den Strukturen, in denen sie arbeiten müssen, weil sie sehen, dass sie ihren Kunden nicht die Lösung anbieten können, die für diese eigentlich passen würde.

In meiner Zeit als Führungskraft im Vertrieb habe ich mit Hunderten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gearbeitet, und die meisten von ihnen hatten ein ehrliches Interesse daran, ihren Kunden zu helfen. Sie wollten beraten, sie wollten Lösungen finden, sie wollten die Familien gut nach Hause schicken. Aber sie konnten oft nicht das anbieten, was sie selbst für die beste Lösung hielten, weil sie an drei harte Grenzen stießen.

Grenze eins: das hauseigene Produkt. Ein Bankberater darf in der Regel nur das verkaufen, was sein Haus im Sortiment hat. Wenn die hauseigene Kondition für Deinen Fall nicht die beste ist, kann er Dir trotzdem nichts anderes anbieten, weil sein Vertrag und seine Zielvereinbarung das gar nicht zulassen. Er kann Dir ein zweites Angebot empfehlen, aber er kann es nicht für Dich verhandeln. In den meisten Häusern darf er es nicht einmal erwähnen, ohne sich Ärger mit seiner Filialleitung einzuhandeln.

Grenze zwei: die Provision oder Zielvereinbarung. Bankberater haben in fast jedem Haus eine Form von Vertriebsziel, das sie erreichen müssen. Manchmal ist es eine Provision, manchmal eine Bonus-Komponente, manchmal nur eine Mitarbeiterbeurteilung oder ein Teamziel am Jahresende. Das Ziel hängt fast immer am Volumen der hauseigenen Produkte, nicht am besten Ergebnis für den Kunden. Wenn er Dir den Bausparvertrag aus seinem Haus verkauft, zählt das auf seinem Punktekonto. Wenn er Dir empfiehlt, ohne hauseigenen Bausparvertrag zu finanzieren, zählt da gar nichts. Es ist mathematisch egal, ob er ein guter Mensch ist oder nicht, denn das System belohnt nur eine Richtung.

Grenze drei: die interne Margenvorgabe. Banken haben für jeden Kunden eine sogenannte Margenzone, also eine Bandbreite, innerhalb derer der Berater die Kondition gestalten darf. Diese Zone ist meistens enger, als die Bank insgesamt kalkulieren könnte. Der Berater darf Dir vielleicht 0,1 oder 0,2 Prozentpunkte entgegenkommen, aber nicht 0,4, selbst wenn er es wollte. Wer also bei seiner Hausbank verhandelt, kann manchmal etwas herausholen, aber er stößt an eine Decke, die viel niedriger ist als die echte Marktbestmarke.

Das ist nicht böse. Das ist System. Und wer das System nicht versteht, hält den Bankberater entweder für einen schlechten Menschen, was ungerecht ist, oder für den besten Berater der Welt, was naiv ist. Beides hilft Dir nicht.

Die richtige Haltung ist eine dritte. Du gehst respektvoll mit Deinem Berater um, weil er Dir nichts Böses will. Aber Du gehst nicht naiv mit ihm um, weil das System ihn an Grenzen bindet, die Du als Außenstehender erst dann verstehst, wenn Du sie kennst. So sieht es aus, wenn Du in ein Bankgespräch gehst, das Dir nicht zum Verhängnis wird.

Eine zweite Insider-Szene aus dem Beratungsalltag

Vor ein paar Monaten hatte ich ein Ehepaar in der eigenen Beratung, das aus einer Kooperation in Heilbronn empfohlen wurde. Beide Anfang vierzig, sie Beamtin, er angestellt im Maschinenbau, sehr solide Verhältnisse, zwei Kinder, kleines Eigenheim bereits abbezahlt, jetzt Anlageobjekt geplant.

Vor der ersten Beratung bei uns waren sie bei drei Banken gewesen. Sparkasse. Volksbank. Eine private Bank im selben Ort. Die Konditionsspanne der drei Angebote lag bei 0,5 Prozentpunkten. Nicht 0,1. Nullkommafünf. Bei einer Finanzierung von 350.000 Euro über zehn Jahre Bindung sind das 17.500 Euro Unterschied, allein zwischen Bank A und Bank C derselben Stadt.

Wer das nicht weiß, wer das nicht prüft, wer den ersten Brief unterschreibt, der ihm reinflattert, verschenkt im Schnitt eine fünfstellige Summe. Ohne dass er es je auf seinem Kontoauszug sieht.

Wir haben dann aus meinem Pool von über 580 Bankenpartnern^{??} verglichen, und am Ende lag das beste Angebot nochmal 0,3 Prozentpunkte unter dem besten der drei Vor-Angebote. Über die Laufzeit hat das Paar damit rund 30.000 Euro gespart, im Vergleich zum Erstangebot der Hausbank. Stand Frühjahr 2026 begleitete mein Beratungsteam über 1.500 Erstgespräche und mehrere hundert Millionen Finanzierungsanfragevolumen, und ich kann Dir aus diesem Erfahrungswert sagen: Spannungen wie diese sind in der Realität keine Ausnahme, sondern die Regel.

Das Vermittler-Modell als Antwort

Wenn die Hausbank Dir nicht die besten Konditionen anbieten kann, weil ihr System sie daran hindert, dann benötigst Du jemanden, der für Dich das Vergleichen übernimmt. Das ist der Punkt, an dem Vermittler ins Spiel kommen, und ich möchte Dir hier ehrlich zeigen, wie das Modell funktioniert, was es wirklich kann und wo es seine Grenzen hat.

Ein Baufinanzierungs-Vermittler ist ein selbstständiger Dienstleister, der Zugang zu vielen verschiedenen Banken hat. Manche Vermittler arbeiten mit zehn Banken, manche mit hundert, große Plattformen wie Interhyp^{??}, Dr. Klein^{??} oder Baufi24^{??} mit dreihundert oder mehr. In meiner eigenen Beratung sind es Stand Frühjahr 2026 über 580 Bankenpartner. Der Vermittler nimmt Deine Unterlagen einmal entgegen, prüft sie, schickt sie an die passenden Banken im Pool, und holt Dir die Angebote zurück. Du musst nicht zehn Bankgespräche führen, sondern eines. Klingt zu schön, um wahr zu sein?

Das Modell hat drei klare Stärken, und es hat auch drei Schwächen, die Du kennen solltest, bevor Du Dich entscheidest.

➔ **Stärke 1: Marktbreite.**

Du siehst nicht nur die Konditionen einer einzelnen Bank, sondern die echten besten Angebote für Deinen konkreten Fall. Banken kalku-

lieren je nach Bonität, Beleihungsauslauf und Objekt unterschiedlich, und ohne Vergleich weißt Du nie, ob die Hausbank in Deinem Fall die zehntbeste oder die siebzigste Wahl wäre.

➔ **Stärke 2: Verhandlungsdruck.**

Banken, die wissen, dass sie über einen Vermittler im Wettbewerb stehen, kalkulieren von vornherein schärfer. Sie schmeißen nicht ihren Listenpreis raus, sondern ihre Best-Kondition, weil sie wissen, dass sie sonst auf den Plätzen zwei oder drei landen.

➔ **Stärke 3: Zeit.**

Du sparst Dir die Bankenrunde. Drei oder vier Termine, die jeweils zwei Stunden dauern, plus Unterlagen-Hin-und-Her, plus die Belastung, immer wieder die gleiche Geschichte zu erzählen. Stattdessen ein Termin beim Vermittler, der Rest läuft im Hintergrund.

Jetzt zu den Schwächen, denn ohne die wäre es kein ehrliches Bild.

➔ **Schwäche 1: Qualität schwankt.**

Es gibt hervorragende Vermittler, regional verankert, mit Praxiserfahrung, die wirklich für Dich verhandeln. Und es gibt Plattform-Vermittler, die die Konditionen einfach weiterreichen, ohne dass Du wirklich Beratung bekommst. Du musst auswählen, mit wem Du arbeitest, genauso wie bei jedem anderen Dienstleister.

➔ **Schwäche 2: Provisionsmodell.**

Vermittler verdienen an der Provision der Bank, die typischerweise zwischen 0,5 und 1,5 Prozent der Darlehenssumme liegt. Diese Provision wird in der Konditions-Kalkulation eingepreist, also bleibt der Endzins für den Kunden dadurch nicht unbedingt schlechter, aber das Modell hat naturgemäß den Anreiz, dass der Vermittler die Banken bevorzugt, die ihm besser zahlen. Ein guter Vermittler berücksichtigt das in der Beratung, ein schlechter nicht.

➔ **Schwäche 3: Nicht jede Bank ist im Pool.**

Manche regionale Sparkassen oder kleinere Genossenschaftsbanken haben mit Vermittlern keine Verträge. Das heißt, Du siehst über den Vermittler einen riesigen Teil des Marktes, aber nicht 100 Prozent. Wer wirklich die letzten 0,05 Prozent herausholen will, kombiniert manchmal Vermittler-Angebot mit einem direkten Hausbank-Termin und nutzt das Vermittler-Angebot als Verhandlungshebel.

Ich erzähle Dir das alles nicht, um Dich zu einem Vermittler zu schicken oder von der Hausbank wegzuholen. Ich erzähle es Dir, weil ich will, dass Du in Deinem nächsten Bankgespräch nicht mehr blind unterschreibst, sondern weißt, wer am Tisch sitzt, was er anbieten kann und was nicht, und welche Werkzeuge Du in der Hand hast.

Welcher Weg passt für Dich? Hausbank, Vermittler oder die Kombination aus beidem? Das hängt davon ab, wie viel Zeit Du investieren willst, wie viel Vertrauen Du in Deine Hausbank hast und wie groß Dein Wunsch nach maximaler Marktbreite ist.

TOBI'S STIMME AUS DEM ZINSBUS

„Hausbank oder Vermittler. Was sind die echten Vor- und Nachteile?“

Hausbank: Vorteil ist die persönliche Beziehung, Du kennst den Berater, manchmal auch die Filialleitung. Nachteil ist, dass die Hausbank nur ihr eigenes Produkt anbietet, sie vergleicht nichts.

Vermittler: Vorteil ist der Vergleich aus hundert, dreihundert oder über fünfhundert Bankenpartnern. Du bekommst die für Deinen Fall beste Kondition, ohne selbst herumtelefonieren zu müssen. Nachteil ist, dass die Qualität schwankt. Es gibt hervorragende Vermittler, regional, persönlich, mit Praxiserfahrung, und es gibt Callcenter-Vermittler, die nur die Konditionen weiterreichen.

Mein Tipp: Hol Dir mindestens zwei Angebote, eines von der Hausbank, eines von einem Vermittler. Wenn die Hausbank gleich oder besser ist, super, dann hast Du eine Bestätigung. Wenn der Vermittler 0,2 oder 0,3 Prozentpunkte besser ist, dann weißt Du, was die Hausbank Dich sonst gekostet hätte. Vergleichen ist immer besser als blind vertrauen.

Warum der Online-Vergleichsrechner trügt

Vielleicht denkst Du jetzt: Warum gehe ich nicht einfach auf einen Online-Rechner, gebe meine Daten ein und bekomme die Antwort sofort? Das ist auch ein Vergleich. Dauert keine zwei Termine. Kostet nichts.

Ich verstehe den Reflex. Ich rate trotzdem davon ab, jedenfalls für die Entscheidungsphase. Meiner Meinung nach geben Online-Rechner Dir einen Anhaltspunkt für die ungefähre Marktlage, mehr nicht. Was sie Dir nicht zeigen, sind drei entscheidende Dinge.

Zum einen: Online-Rechner arbeiten mit Modellkunden, nicht mit Dir. Sie unterstellen eine bestimmte Bonität, eine bestimmte Beleihungsauslauf-Stufe, ein bestimmtes Objekt. Wenn Du nicht dem Modell entsprichst, weicht Dein echtes Angebot ab, oft erheblich.

Zum zweiten: Diese Konditionen sind gelegentlich Angebote, also die theoretischen Bestkonditionen für den theoretischen Bestkunden. In der Realität bekommst Du als Familie mit Kindern, mit fünfundachtzigprozentigem Beleihungsauslauf, mit einem Selbstständigeneinkommen oder einem regional schwierigen Objekt selten den Rechner-Zinssatz.

Und schließlich: Der Rechner verhandelt nicht. Er zeigt Dir die Konditionen, die die Bank veröffentlicht. Er holt nicht heraus, was die Bank intern noch geben könnte, wenn ein Vermittler oder ein gut vorbereiteter Kunde am Tisch sitzt. Genau dieser Verhandlungsspielraum ist aber der Hebel, über den die meisten Familien fünfstellig Geld verschenken.

Online-Rechner sind ein Werkzeug, um einen Eindruck zu bekommen. Für die Entscheidung benötigst Du echte Angebote auf den Tisch, persönlich oder über einen Vermittler eingeholt, mit Deiner echten Konstellation, nicht mit der eines Phantomkunden, der Dir nie begegnen wird.

WAS DER BAD-BANKER SAGT

BANK SAGT: „Wir sind die einzige Bank, die das so kann.“

BANK MEINT: „Wir wissen nicht, was unsere Wettbewerber tun, und hoffen, dass Du es auch nicht weißt.“

BANK SAGT: „Du hast heute Glück, das ist gerade eine Sonderkondition.“

BANK MEINT: „Wir haben gerade eine Kampagne, das ist nicht unsere normale Kondition, und Du musst Dich jetzt entscheiden, bevor Du auf die Idee kommst, zu vergleichen.“

BANK SAGT: „Du hast einen ausgezeichneten Berater bei uns.“

BANK MEINT: „Wir haben den freundlichsten Mitarbeiter rangesetzt, weil wir wissen, dass Du dann seltener vergleichst.“

Was Du daraus für Dich mitnimmst

Ich will Dir keine fertige Anleitung in die Hand drücken, weil es die in der Baufinanzierung nicht gibt, sondern Dir die drei Erkenntnisse mitgeben, die in über zwanzig Jahren Beratung zu mir zurückgekommen sind und die jedes gute Bankgespräch im Hinterkopf benötigt. Drei Sätze, die Du Dir

auf ein Post-it schreiben und an den Spiegel hängen kannst, bevor Du das nächste Mal zu einem Termin gehst.

Der erste Satz: Bank-Konditionen sind verhandelbar. Immer. Wer das nicht weiß, zahlt im Durchschnitt fünfstellig drauf, oft ohne es zu merken, weil der Aufschlag im Effektivzins versteckt ist und sich monatlich nur in zehn oder zwanzig Euro mehr Rate äußert.

Der zweite Satz: Der Bankberater ist nicht Dein Feind, aber er ist auch nicht Dein Berater im neutralen Sinne. Er ist ein Vertriebler in einem System, das ihn an die Produkte seines Hauses bindet. Wer das versteht, geht anders in das Gespräch rein, fragt anders, vergleicht anders, unterschreibt anders.

Und der dritte Satz: Vergleichen ist immer billiger als nicht vergleichen. Selbst wenn Du am Ende bei Deiner Hausbank bleibst, weil sie das beste Angebot gemacht hat, hast Du durch den Vergleich Verhandlungsdruck aufgebaut, der ihr das beste Angebot überhaupt erst entlockt hat.

Diese drei Sätze ersetzen für die meisten Familien fünfstellige Geldverluste. Mehr braucht es im Kern nicht.

Drei entscheidende Fragen

Du musst kein Profi werden, um in einem Bankgespräch gut zu bestehen. Du benötigst drei Fragen, die Du Dir merkst, die Du am Anfang stellst und die dem Berater sofort signalisieren, dass Du Dich vorbereitet hast. Was passiert dann? In neun von zehn Fällen verändert sich der Tonfall am Tisch innerhalb der ersten zehn Minuten. Aus einem Verkaufsgespräch wird ein Beratungsgespräch. Aus einem Angebot mit Margenpolster wird ein Angebot mit Wettbewerbsschärfe.

Welche drei Fragen?

Frage 1: „Welcher Beleihungsauslauf wird bei meinem Antrag angesetzt, und welche Konditionsstufe entspricht dem?“ Diese Frage zwingt den Berater dazu, die Stufen-Logik offenzulegen. Du erfährst, in welcher Stufe Du landest und ob ein bisschen mehr Eigenkapital Dich in eine bessere Stufe heben würde.

Frage 2: „Welche Sondertilgungs-Möglichkeiten habe ich pro Jahr, und was kostet eine Erhöhung des Rechts?“ Sondertilgung ist das Werkzeug, das Du in oftmals dreißig Jahren am häufigsten brauchen wirst. Wer das früh klärt, baut sich Flexibilität ein, die später Gold wert ist.

Frage 3: „Welche Provision oder welches Vergütungsmodell hast Du als Berater bei diesem Produkt?“ Klingt direkt. Ist legitim. Bankberater dürfen

das beantworten und tun es bei höflicher Frage in der Regel. Wenn jemand ausweicht, weißt Du sofort, mit wem Du es zu tun hast.

Diese drei Fragen sind Dein Lakmустest. Wenn der Berater offen antwortet, hast Du einen guten Partner. Wenn er ausweicht, hast Du die wichtigste Information für Deine Entscheidung schon bekommen, noch bevor das eigentliche Angebot auf den Tisch kommt.

TOBI'S STIMME AUS DEM ZINSBUS

„Welche Frage muss ich im ersten Bankgespräch unbedingt stellen?“

Die drei oben sind die wichtigsten. Aber wenn ich eine einzige wählen müsste, dann wäre es die nach dem Beleihungsauslauf. Warum? Weil sie Dir mehr über Deine echte Verhandlungsposition verrät als jede andere Frage. Wenn Du weißt, in welcher Stufe Du landest und welcher Sprung Dich in die nächstbessere Stufe heben würde, kannst Du gezielt rechnen, ob es sich lohnt, noch zwei oder drei Monate weiter zuspahren, oder ob Du bewusst die teurere Stufe akzeptierst, weil Dir Zeit wichtiger ist. Diese Entscheidung kannst Du nur treffen, wenn Du die Information hast. Und die kommt nicht von selbst, Du musst sie holen.

Was jetzt folgt

Du hast jetzt die Insider-Brille auf. Du weißt, wie Banken kalkulieren, wo Spielräume liegen, warum Dein Hausbank-Berater oft nicht das beste Angebot machen kann, und warum der Online-Rechner ein Indikator, aber keine Entscheidungsgrundlage ist. Im nächsten Kapitel rechnen wir die Konsequenz für Dich aus. Mieten oder kaufen, mit einer Bierdeckelrechnung, die Du selbst machen kannst, und mit den vier Faktoren, die wirklich über Deine Entscheidung bestimmen, nicht über die Schwiegervater-Faustregel und nicht über Tabellen eines akademischen Bloggers.

Säule eins heißt Klarheit. Du bist nach Kapitel 1 die Mietsklave-Lüge losgeworden und nach Kapitel 2 die Naturgesetz-Illusion über Bank-Konditionen. Was bleibt? Die nüchterne Frage nach Deiner eigenen Mathematik. Lohnt sich Kaufen für Deine Familie? Lohnt sich Mieten weiter? Welche Faktoren entscheiden das wirklich? Die Antwort kommt jetzt.

 **DEIN TO-DO FÜR DIESE WOCHE**

Frag Deinen Hausbank-Berater nach drei konkreten Konditionsangeboten für Deine geplante Finanzierung und nach seinem Provisionsmodell. Beobachte, wie er antwortet. Ein guter Berater nennt Dir das Modell offen und liefert Dir die Angebote schriftlich, ein schwacher weicht aus oder erklärt Dir, das sei nicht relevant. Diese zwei Beobachtungen sagen Dir mehr über die Qualität der Beratung als jede Kondition auf dem Papier.



Über den Autor

Tobias Epple ist Geschäftsführer der AQUIR Holding GmbH & Co. KG, einem Baufinanzierungsvermittler und Kapitalanlage-Berater mit Standorten in Kornwestheim und Heilbronn. Seit 2005 ununterbrochen im Vertrieb von Baufinanzierung und Bausparen tätig. 15 Jahre als Handelsvertreter und Führungskraft in einer der großen deutschen Bausparkassen, zuletzt auf der höchsten Ebene im hauptberuflichen Außendienst. Anschließend Schritt in die Selbständigkeit, Aufbau eines unabhängigen Beratungs- und Vermittlungsnetzwerks mit Bankenpartnern, Bauträgern, Maklern und Branchenexperten.

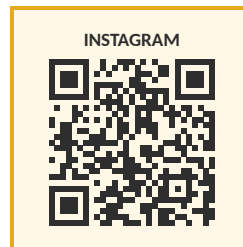
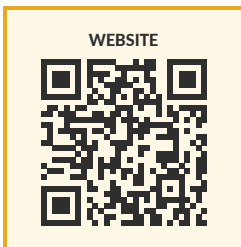
Über 1.500 begleitete Erstgespräche. Über eine Milliarde Euro Finanzierungsvolumen. Eine wachsende Community auf Instagram, TikTok und Facebook als @tobi.im.zinsbus mit aktuell über 15.000 Followern, deren Beiträge zu Baufinanzierung, Vermögensaufbau und Geldfragen in Spitzenmonaten über 12,5 Millionen Views in 30 Tagen erreichen.

Tobias Epple ist Dozent an der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH und verschiedenen Industrie- und Handelskammern. Als Speaker und Panel-Gast tritt er regelmäßig auf Branchenveranstaltungen auf, unter anderem beim #Nxt Knowledge Wissensforum in Stuttgart und der Invest, der BauFi Connect, der größten Veranstaltung für Baufinanzierer in Deutschland, bei Inhouse-Veranstaltungen verschiedener Regionalbanken, Volksbanken, Sparkassen, privater Bauträger, Makler und Immobilienunternehmen.

Tobias Epple lebt mit seiner Frau Jessica und den beiden Söhnen Nico und Marco in der Region Stuttgart.

Bestseller des Autors

Generation Mietfrei ist das vierte Buch von Tobias Epple. Sein vorheriges Buch **Chefsache Vertrieb** erreichte den Status als SPIEGEL-Bestseller, manager magazin Bestseller und Handelsblatt-Bestseller. Mehrere weitere Veröffentlichungen, darunter **Verkaufen mit Herz** und **Was Elon von meiner Oma lernen kann**, erreichten Amazon-Bestseller-Status in ihren jeweiligen Kategorien.



Danksagung

Dieses Buch verdanke ich vielen Menschen.

Allen voran meiner Frau Jessica, die mir geduldig zugehört hat, wenn ich abends noch ein Kapitel laut vorgelesen habe, und die mir den Rücken freigehalten hat, in den vielen Stunden, in denen dieses Buch entstanden ist.

Meinen Kindern Nico und Marco, die mich jeden Tag daran erinnern, wie reich und bunt das Leben ist. Sie sind mit ihren Freunden und unseren Gesprächen das größte Geschenk, und meine Frau und ich sind unendlich stolz auf sie.

Meinen Kolleginnen und Kollegen bei AQUIR, die mit ihrer Arbeit den Alltag tragen und mir den Freiraum gegeben haben, an diesem Buch zu schreiben, ebenso wie meinen Gesellschaftern der NEKAJ, die mir das Vertrauen geschenkt haben, gemeinsam die AQUIR zu gründen und meine Idee von Baufinanzierung und Kapitalanlage radikal umsetzen zu können. Danke Felix und Julian.

Sabrina Kleiber für die Gestaltung der Grafiken und Umsetzung der Ideen und Marketing Strategien. Alina Ushukova für den starken Support und meine Social Media Präsenz. Jaqueline für die betriebswirtschaftliche Betrachtung meiner Projekte und Melanie Stöger sowie Berivan Bulut für die organisatorische Unterstützung im Alltag.

Und vor allem den Kundinnen und Kunden aus über zwanzig Jahren Beratung, ohne deren Geschichten dieses Buch keine Substanz hätte. Anna, Markus, Petra, Klaus, Tom, Christian, Familie Müller, Familie Roth, und all den anderen, deren Namen ich nicht nennen darf. Ihr wisst, wer ihr seid.

Dieses Buch ist auch eures.

Dein 

Kornwestheim, Frühjahr 2026



Titel:	Chefsache Vertrieb
Untertitel:	Warum der Vertrieb das Herzstück Deines Unternehmens ist und warum Du nur mit systematischer Führung richtig skalieren kannst
Autor:	Tobias Epple
ISBN:	978-3-98755-052-2

Dein Unternehmen leidet, ohne dass Du es siehst. Die offene Wunde: Dein Vertrieb. Oder hast Du das volle Umsatzpotenzial Deines Marktes bereits ausgeschöpft? Nein? Dann hältst Du das richtige Buch in der Hand.

Der renommierte Vertriebsprofi Tobias Epple demonstriert nach seinem Vertriebs-Bestseller „Verkaufen mit Herz“, was unzählige CEOs der letzten Jahre noch nicht erkannt haben: In Krisenzeiten überleben nur die Unternehmen, die den Vertrieb radikal ins Zentrum stellen. Vertrieb muss zur Chefsache werden!

Als Leiter seines #1-Vertriebsteams weiß der Autor genau, worauf es ankommt. Er nimmt Dich in diesem Buch an die Hand, sodass auch Du Dein Unternehmen zu den Gewinnern dieser unsicheren Zeiten machen kannst.



Titel:	Chefsache Vertrieb - Erfolgsplaner
Untertitel:	Der 90 Tage Erfolgsplaner für Unternehmer:innen und Führungskräfte
Autor:	Tobias Epple
ISBN:	978-3-98755-082-8

Der „Chefsache Erfolgsplaner“ ist mehr als ein Journal – er ist Dein persönliches Führungsinstrument. Entwickelt für Unternehmer, Geschäftsführer, Selbstständige und Führungskräfte, hilft er Dir, mit System zu denken, klare Prioritäten zu setzen und täglich ins Handeln zu kommen.

Dieser Planer vereint Best Practices aus Epples SPIEGEL-Bestseller „Chefsache Vertrieb“ mit Prinzipien aus Leadership, Time-Boxing, Zielarbeit und Fokus-Methoden. Er ist Reflexionstool, Strukturgeber und Fortschrittsdokument in einem.

Ob Du ein Team führst oder als Solo-Unternehmer durchstartest – der Planer macht Deine täglichen Entscheidungen messbar, wirksam und zielgerichtet.



Titel:	Verkaufen mit Herz: Direkt. Ehrlich. Effizient.
Untertitel:	So gewinnst Du wahre Kompetenz im Vertrieb, ohne Deine Werte zu verkaufen
Autor:	Tobias Epple
ISBN:	978-3-98755-020-1

Jeder muss verkaufen. Auch Du. Doch kannst Du es auch, ohne Dich zu verstellen, ohne zu manipulieren und ohne unangenehm auf Dein Gegenüber zu wirken?

Bis heute assoziieren viele Menschen das Verkaufen mit dem schlechten Image des aufdringlichen Staubsaugerverkäufers oder des schmierigen Versicherungsmaklers, der uns um jeden Preis etwas andrehen möchte, das keinerlei Mehrwert für uns hat. Leider zurecht.

Doch dieses Negativ-Image vom Verkaufen ist völlig fehlgeleitet und massiv schädlich für jeden, der diesem Denkfehler unterliegt.

Die Erfolgsphilosophie, mit der Tobias Epple selbst zum Vertriebsüberflieger wurde und bereits hunderte Top-Verkäufer ausgebildet hat, teilt er nun erstmals mit der Öffentlichkeit. Wenn Du ehrlich, effizient und wertebasiert verkaufen möchtest, handele schnell und lies dieses Buch.



Titel:	Was Elon Musk von meiner Oma lernen kann
Untertitel:	12 Tugenden für Unternehmer in einer Welt aus Krisen, KI und Populismus
Autor:	Tobias Epple
ISBN:	978-3-98755-202-1

Elon Musk, Mark Zuckerberg, Jeff Bezos – die Unternehmer-Superstars unserer Zeit prägen das Bild vom Erfolg: schnell, digital, disruptiv, gerne auch rücksichtslos. Währenddessen kämpfen unzählige mittelständische Unternehmer mit einem diffusen Gefühl: dass echtes Unternehmertum mehr sein müsste als Skalierung, Social-Media-Präsenz und die nächste App.

Tobias Epple hat beobachtet, wie viele der Werte, die noch seine Oma selbstverständlich lebte, im digitalen Zeitalter verschüttet wurden – obwohl sie gerade jetzt den Unterschied machen würden. Loyalität. Zuverlässigkeit. Ein ehrlicher Handschlag. Verantwortung. Authentizität.

Was Elon Musk von meiner Oma lernen kann ist drei Dinge zugleich: eine pointierte Kritik am Digitalisierungsfanatismus, ein praxisnaher Werte-Kompass für Unternehmer und Führungskräfte – und eine Einladung, alte Tugenden neu zu denken.

 **Forward**Verlag

LESEPROBE