



Checkliste: Souveräne Vorbereitung auf das Bankgespräch

Gehen Sie souverän und vorbereitet in das Telefonat oder den Termin mit Ihrem Bankberater. Dieses Handout dient als kompakte Gedankenstütze – zum Ausdrucken oder digital mitnehmen.

1. Ihre Gesprächs-Leitplanken

Bevor Sie in das Gespräch gehen, verinnerlichen Sie diese drei Grundregeln. Sie sind Ihr Fundament für eine souveräne Verhandlung.

Prüfpunkte:

- Ruhe bewahren:** Lassen Sie sich nicht zu voreiligen Unterschriften oder Zusagen drängen.
- Transparenz einfordern:** Verlangen Sie volle Einsicht in das bankinterne Gutachten und gleichen Sie die Objektdaten (Wohnfläche, Baujahr) präzise ab.
- Fakten-Check:** Dokumentieren Sie Modernisierungen der letzten drei Jahre, um den Wertansatz der Bank zu korrigieren.

Quelle / Ansprechpartner:

- Eigene Vorbereitung*
- Bankberater, Gutachter*
- Handwerkerrechnungen, Fotos*

■ Achtung:

Unterschreiben Sie nie unter Zeitdruck. Nehmen Sie jedes Angebot mit nach Hause und lassen Sie es in Ruhe prüfen – idealerweise von einer unabhängigen Vertrauensperson.

Ihre Notizen zu den Gesprächs-Leitplanken:

2. Die Salami-Taktik (Ihr Sicherheits-Stufenplan)

Bieten Sie Sicherheiten nur schrittweise an, um Ihre Liquidität so lange wie möglich zu schützen. Beginnen Sie mit der geringsten Belastung.

Sicherheiten-Stufen:

- Stufe 1 – Risikolebensversicherung:** Bestehende Policen abtreten (geringstes Risiko für Sie).
- Stufe 2 – Tilgungserhöhung:** Schulden aktiv reduzieren, statt Kapital „tot“ zu verpfänden.
- Stufe 3 – Bausparguthaben:** Guthaben verpfänden (eingeschränkt sinnvoll, da gebunden).

Risiko / Hinweis:

- Versicherung, Berater*
- Bankberater, Darlehensvertrag*
- Bausparkasse*



- Stufe 4 – Depots:** Nur bei fairen Risikoabschlägen *Bank, Depotauszug* verpfänden. Achten Sie auf die Bewertung.
- Stufe 5 – Zusatzimmobilien:** Nur als allerletztes Mittel *Grundbuchauszug, Notar* mit begrenzter Zweckerklärung einsetzen.

■ **Achtung:**

Jede neue Sicherheit sollte nur gegen eine konkrete Gegenleistung der Bank gewährt werden – zum Beispiel einen befristeten Verzicht auf Neubewertungen (z. B. für 3 Jahre).

Ihre Notizen zur Salami-Taktik:

3. Argumente & Gegenleistungen

Nutzen Sie diese Kernargumente, um Ihre Position im Gespräch zu stärken. Jedes Argument ist ein Hebel für bessere Konditionen.

Argument:

Quelle / Nachweis:

- Bonität:** Halten Sie aktuelle Einkommensbelege bereit *Gehaltsabrechnungen, Steuerbescheid* – eine stabile Bonität ist Ihr stärkster Trumpf.
- Marktentwicklung:** Verweisen Sie auf Studien (z. B. IW *IW-Studie, Marktstudien* 2025), die regional steigende Immobilienpreise belegen.
- Blanko-Anteil:** Verdeutlichen Sie, dass der reale *Eigene Wertermittlung, Gutachter* Verkehrswert den Kredit deckt, selbst wenn der bankinterne Beleihungswert niedriger liegt.
- Quid pro quo:** Tauschen Sie jede zusätzliche *Schriftliche Vereinbarung* Sicherheit gegen einen verbindlichen Verzicht auf Neubewertungen für die nächsten 3 Jahre ein.

■ **Achtung:**

Fordern Sie jede Zusage der Bank schriftlich ein. Mündliche Vereinbarungen haben im Ernstfall keinen Bestand.

Ihre Notizen zu Argumenten & Gegenleistungen:



4. Vorbereitungs-Checkliste für den Termin

Gehen Sie diese Punkte vor dem Termin durch. So stellen Sie sicher, dass Sie alle wichtigen Unterlagen und Argumente griffbereit haben.

Vor dem Termin erledigt?

Quelle:

- | | |
|--|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Bonitäts-Nachweis: Aktuelle Belege für stabiles Einkommen bereitgelegt (Gehaltsabrechnungen der letzten 3 Monate, Steuerbescheid)? | <i>Arbeitgeber, Finanzamt</i> |
| <input type="checkbox"/> Argument „Nachhaltigkeit“: Aktuelle Marktstudien vorbereitet, die regional steigende Immobilienpreise belegen? | <i>IW, Gutachterausschuss</i> |
| <input type="checkbox"/> Argument „Blanko-Anteil“: Eigene Wertermittlung erstellt, die zeigt, dass der Verkehrswert den Kredit deckt? | <i>Eigene Recherche, Gutachter</i> |
| <input type="checkbox"/> Gegenleistung definiert: Konkrete Forderung formuliert (z. B. Verzicht auf Neubewertung für 3 Jahre)? | <i>Eigene Vorbereitung</i> |
| <input type="checkbox"/> Ruhe bewahren: Entschieden, keine Dokumente sofort zu unterschreiben und keine hastigen Termine unter Druck anzunehmen? | <i>Eigene Vorbereitung</i> |

Ihre Notizen zur Vorbereitung:

5. Unterlagen für den Banktermin

Stellen Sie sicher, dass Sie folgende Unterlagen vollständig zum Termin mitbringen.

Unterlagen:

Quelle:

- | | |
|---|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Gehaltsabrechnungen der letzten 3 Monate? | <i>Arbeitgeber</i> |
| <input type="checkbox"/> Einkommensteuerbescheid des letzten Jahres? | <i>Finanzamt, Steuerberater</i> |
| <input type="checkbox"/> Aktueller Darlehensvertrag (Restschuld, Rate, Zinsbindungsende)? | <i>Bank, Unterlagen</i> |
| <input type="checkbox"/> Kontoauszüge der letzten 3 Monate? | <i>Bank, Online-Banking</i> |
| <input type="checkbox"/> Nachweis über Modernisierungen (Rechnungen, Fotos)? | <i>Eigene Unterlagen</i> |
| <input type="checkbox"/> Eigene Wertermittlung oder Vergleichsangebote? | <i>Immobilienportale, Gutachter</i> |
| <input type="checkbox"/> SCHUFA-Selbstauskunft (nicht älter als 3 Monate)? | <i>meineschufa.de</i> |
| <input type="checkbox"/> Übersicht bestehender Verbindlichkeiten? | <i>Banken, Kreditverträge</i> |



Ihre Notizen zu den Unterlagen:

6. Glossar: Wichtige Begriffe

Verstehen Sie die Fachbegriffe rund um Zusatzsicherheiten und Bankverhandlungen.

Beleihungswert

Der von der Bank intern ermittelte Wert einer Immobilie, der in der Regel 10–20 % unter dem tatsächlichen Verkehrswert liegt. Die Differenz zum Marktwert ist der sogenannte Blanko-Anteil.

Blanko-Anteil

Der Teil des Darlehens, der nicht durch den Beleihungswert der Immobilie gedeckt ist. Dieser Anteil stellt für die Bank ein erhöhtes Risiko dar, das sie durch Zusatzsicherheiten absichern möchte.

Zusatzsicherheiten

Vermögenswerte, die der Bank neben der Immobilie als zusätzliche Absicherung dienen. Dazu zählen Lebensversicherungen, Bausparverträge, Wertpapierdepots oder weitere Immobilien.

Salami-Taktik

Strategie, bei der Sicherheiten nur stufenweise und einzeln angeboten werden, anstatt alles auf einmal preiszugeben. So behalten Sie Verhandlungsspielraum und schützen Ihre Liquidität.

Neubewertung

Eine erneute Wertermittlung der Immobilie durch die Bank, die zu einer Verschlechterung der Beleihungsbedingungen führen kann. Ein befristeter Verzicht auf Neubewertungen ist eine wertvolle Gegenleistung.

Weitere Notizen:

Ihre Verhandlungsposition ist nun gestärkt. Gehen Sie souverän in den Termin – Sie haben alle Fakten und Argumente auf Ihrer Seite.



Weitere wichtige Hinweise für Sie

✓ Vor dem Banktermin:

- Bereiten Sie alle Zahlen und Fakten vollständig vor
- Erstellen Sie eine eigene Wertermittlung Ihrer Immobilie als Gegenargument
- Legen Sie die Reihenfolge Ihrer Sicherheiten-Angebote fest (Salami-Taktik)
- Geben Sie sich selbst genug Bedenkzeit – unterschreiben Sie nichts unter Druck

✓ Im Gespräch:

- Fragen Sie nach dem bankinternen Beleihungswert und gleichen Sie die Objektdaten ab
- Fordern Sie schriftliche Bestätigungen für alle Zusagen
- Verhandeln Sie jede Sicherheit einzeln – nie alles auf einmal anbieten
- Vereinbaren Sie einen Verzicht auf Neubewertungen als Gegenleistung

✓ Nach dem Gespräch:

- Prüfen Sie alle erhaltenen Unterlagen in Ruhe zu Hause
- Holen Sie eine unabhängige Zweitmeinung ein (z. B. Verbraucherzentrale)
- Vergleichen Sie das Angebot mit Alternativen (Umschuldung, Forward-Darlehen)
- Dokumentieren Sie alle Vereinbarungen schriftlich



Weitere kostenlose Ressourcen für Sie

Auf www.g-nz.de finden Sie umfassende Unterstützung für Ihre finanzielle Zukunft:

Profitieren Sie von praxiserprobten Checklisten für verschiedenste Lebenssituationen, nutzen Sie intelligente Online-Rechner für präzise Finanzplanungen und bleiben Sie mit aktuellen Expertenbeiträgen zu Vermögensaufbau, Immobilien, Finanzierung und Steuern stets bestens informiert.

Für Ihren Immobilienkauf finden Sie bei uns unter anderem folgende Checklisten und Rechner:

- Dokumenten-Checkliste für Bank & Notar
- Besichtigungs-Checkliste für Immobilien
- Kaufnebenkosten-Rechner
- Immobilien vs. ETF-Rendite-Vergleichsrechner

Alle Inhalte sind sorgfältig aufbereitet und kostenfrei verfügbar – damit Sie fundierte Entscheidungen für Ihre finanzielle Sicherheit treffen können.

Außerdem versenden wir einen wöchentlichen Newsletter, damit Sie über aktuelle Entwicklungen informiert bleiben.

→ www.g-nz.de