



Spickzettel für das Bankgespräch

Augenhöhe mit der Bank – So verhandeln Sie den KfW-Ergänzungskredit souverän

Viele Eigentümer fühlen sich im Bankgespräch als Bittsteller – besonders wenn es um die Finanzierung einer energetischen Sanierung geht. Dabei haben Sie eine starke Position: Die KfW-Förderzusage liegt vor, der Wert Ihrer Immobilie steigt durch die Sanierung und der KfW-Ergänzungskredit bietet günstigere Konditionen als jeder Konsumkredit. Dieser Spickzettel bereitet Sie auf das Bankgespräch vor – mit konkreten Phrasen, Fragen und einer Checkliste für schlechte Angebote.

1. Vorbereitung: Ihre Position kennen

Gehen Sie nicht unvorbereitet zur Bank. Sammeln Sie alle relevanten Zahlen und Unterlagen, damit Sie auf Augenhöhe verhandeln können.

Prüfpunkte:

KfW-Zuschusszusage (Programm 458) erhalten und Kopie dabei?

Finanzierungslücke berechnet (Gesamtkosten minus Zuschuss)?

Aktuelle Zinssätze für KfW 358/359 recherchiert?

Mindestens ein Konkurrenzangebot einer anderen Bank eingeholt?

Unterlagen vollständig: Einkommensteuerbescheide, Grundbuchauszug, Meldebestätigung, Zuschuss-Zusage?

Gewünschte Laufzeit und monatliche Wunschrate festgelegt?

Immobilienwert vor und nach Sanierung geschätzt (Wertsteigerung!)?

Quelle:

KfW-Zusagebescheid

Angebote, Zuschusshöhe

kfw.de/Konditionentableau

Bank, Vermittler

Eigene Unterlagen

Eigene Kalkulation

Gutachter, Marktwert

■ Achtung:

Der KfW-Ergänzungskredit 358 ist nur für Selbstnutzer mit einem Haushaltseinkommen bis 90.000 € verfügbar. Programm 359 steht auch Investoren offen. Die Beantragung muss innerhalb von 12 Monaten nach der Zuschuss-Zusage über einen Finanzierungspartner (Ihre Bank) erfolgen – nicht direkt bei der KfW.

Ihre Notizen zur Vorbereitung:



2. Konkrete Phrasen und Fragen für das Gespräch

Nutzen Sie diese vorbereiteten Formulierungen, um das Gespräch gezielt auf die für Sie günstigste Finanzierung zu lenken. So treten Sie kompetent und selbstbewusst auf.

«Ich möchte den KfW-Ergänzungskredit 358 integrieren. Bieten Sie dieses Programm an?»

Damit klären Sie sofort, ob die Bank als KfW-Finanzierungspartner agiert. Falls nicht, suchen Sie eine andere Bank – nicht alle bieten den Kredit an.

«Wie bewerten Sie die Wertsteigerung durch die Sanierung im Beleihungswert?»

Eine neue Heizung erhöht den Immobilienwert. Wenn die Bank das berücksichtigt, verbessert sich Ihre Beleihungsquote – und damit Ihr Zinssatz.

«Ich habe ein Konkurrenzangebot vorliegen. Können Sie das unterbieten?»

Wettbewerb senkt die Konditionen. Auch wenn Sie kein besseres Angebot haben, signalisiert die Aussage Verhandlungsbereitschaft und Marktkompetenz.

«Bitte schlüsseln Sie mir den effektiven Jahreszins inklusive aller Nebenkosten auf.»

Der Sollzins allein sagt wenig. Achten Sie auf Bearbeitungsgebühren, Bereitstellungszinsen und die Gesamtbelastung über die Laufzeit.

«Ich möchte ausdrücklich keinen Konsumentenkredit, sondern den zweckgebundenen KfW-Ergänzungskredit.»

Manche Bankberater bieten stattdessen einen teuren Ratenkredit an. Bestehen Sie auf dem KfW-Produkt – es ist fast immer deutlich günstiger.

«Welche Möglichkeiten der kostenlosen Sondertilgung bieten Sie an?»

Sondertilgungsoptionen geben Ihnen Flexibilität, falls Sie den Kredit schneller zurückzahlen wollen.

Ihre Notizen zum Gesprächsverlauf:



3. Woran erkenne ich ein schlechtes Angebot?

Nicht jedes Finanzierungsangebot der Bank dient Ihren Interessen. Prüfen Sie das Angebot anhand dieser Checkliste, bevor Sie unterschreiben.

Warnzeichen:

- Bank bietet Konsumkredit statt KfW-Ergänzungskredit an?
- Effektiver Jahreszins liegt deutlich über dem KfW-Konditionentableau?
- Hohe Bearbeitungsgebühren oder Bereitstellungszinsen?
- Bank berücksichtigt Wertsteigerung durch Sanierung nicht im Beleihungswert?
- Keine Möglichkeit zur kostenlosen Sondertilgung?
- Druck zur schnellen Unterschrift („Das Angebot gilt nur heute“)?
- Koppelgeschäfte: Versicherungsabschluss als Bedingung für den Kredit?
- Unklare Kostenaufstellung oder fehlende Transparenz?

Das bedeutet:

- Deutlich höherer Zinssatz, keine KfW-Förderung
- Auf kfw.de aktuelle Konditionen prüfen
- Vergleichen Sie mit anderen Anbietern
- Schlechtere Konditionen als nötig
- Fehlende Flexibilität bei Rückzahlung
- Seriöse Banken geben Bedenkzeit
- Unzulässig – nicht drängen lassen
- Nachfragen – oder Bank wechseln

■ STOPP – Teurer Ratenkredit!

Lassen Sie sich niemals einen teuren Konsumkredit (Ratenkredit) aufschwätzen, wenn der KfW-Ergänzungskredit 358/359 verfügbar ist! Der Zinsunterschied kann bei einer Kreditsumme von 50.000 € mehrere tausend Euro über die Laufzeit ausmachen. Holen Sie im Zweifel ein zweites Angebot ein.

Ihre Notizen zum Angebot:

4. Verhandlungsstrategie: So stärken Sie Ihre Position

Mit diesen Strategien verbessern Sie Ihre Ausgangslage im Bankgespräch. Denken Sie daran: Sie sind kein Bittsteller – Sie sind ein Kunde mit einer wertsteigernden Investition und einer staatlichen Förderzusage.

Strategie:

- Konkurrenzangebote mitbringen (auch online recherchiert)?
- KfW-Konditionentableau ausgedruckt dabei haben?
- Wertsteigerung der Immobilie durch Sanierung betonen?

Wirkung:

- Verhandlungsdruck aufbauen
- Objektive Vergleichsbasis schaffen
- Bessere Beleihungsquote, besserer Zins



Langfristige Kundenbeziehung als Argument einsetzen?

Banken honorieren Bestandskunden

Bei Ablehnung des KfW-Kredits Grund schriftlich bestätigen lassen?

Transparenz und Dokumentation

Termin bei zweiter Bank vereinbaren und das kommunizieren?

Signal: Sie haben Alternativen

■ **Achtung:**

Nicht alle Banken bieten den KfW-Ergänzungskredit an. Wenn Ihre Hausbank den Kredit nicht im Programm hat, wechseln Sie für dieses Produkt den Finanzierungspartner. Die Beantragung ist an keine bestimmte Bank gebunden.

Ihre Notizen zur Verhandlung:

Weitere Notizen:

Verhandeln Sie wie ein Profi.

Lassen Sie sich keinen teuren Ratenkredit aufschwätzen. Mit diesem Spickzettel lenken Sie das Gespräch gezielt auf die günstige Aufstockung.

→ www.g-nz.de



Weitere wichtige Hinweise für Sie

✓ Vor dem Bankgespräch:

- Sammeln Sie alle Unterlagen: KfW-Zusagebescheid, Kostenvoranschläge, Einkommensteuerbescheide
- Recherchieren Sie aktuelle KfW-Zinssätze für 358/359, um das Angebot einordnen zu können
- Holen Sie mindestens ein Vergleichsangebot einer anderen Bank oder eines Vermittlers ein
- Kennen Sie Ihre Zahlen: Restschuld, Zuschusshöhe, Finanzierungslücke, monatliche Wunschrate

✓ Während des Gesprächs:

- Bestehen Sie auf dem KfW-Ergänzungskredit – lassen Sie sich keinen teuren Ratenkredit aufschwätzen
- Fragen Sie gezielt nach der Wertsteigerung durch die Sanierung im Beleihungswert
- Lassen Sie sich alle Kosten schriftlich aufschlüsseln: Zinssatz, Gebühren, Bereitstellungszinsen
- Erwähnen Sie Konkurrenzangebote – das verbessert Ihre Verhandlungsposition erheblich

✓ Nach dem Gespräch:

- Vergleichen Sie das Angebot mit dem KfW-Konditionentableau (online verfügbar)
- Prüfen Sie den effektiven Jahreszins – nicht nur den Sollzins
- Beachten Sie die 12-Monats-Frist für die Beantragung des Ergänzungskredits nach KfW-Zusage
- Bewahren Sie alle Unterlagen und Gesprächsnotizen sorgfältig auf



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