Deine-Akademie24

KOSTENLOSE LESEPROBE

IHK Prüfungsvorbereitung §34i - Sachkundeprüfung für Immobiliardarlehensvermittler - 2. Auflage

Vor dem Kauf hineinlesen: Dieser Auszug zeigt die Gestaltung, Erklaerungen und Inhalte der angebotenen PDF-Ausgabe.

Enthalten sind die einleitenden Seiten, das vollstaendige Inhaltsverzeichnis und ausgewaehlte Lehr- oder Uebungsseiten. Dies ist ein Auszug, nicht das vollstaendige Buch.

Die urspruengliche Seitennummerierung bleibt erhalten; Spruenge sind beabsichtigt. Die Angaben im Inhaltsverzeichnis beziehen sich auf das Gesamtbuch.

Die Hinweise zum Pruefstatus der Ausgabe gelten auch fuer diesen Auszug. Die Leseprobe bestaetigt keine abgeschlossene fachliche, juristische oder unabhaengige sprachliche Pruefung.

Ausgewaehlte Seiten der Quelldatei: 1-7; 8-13.

Deine-Akademie24
Wissen • Lernen • Erfolg

Prüfungsvorbereitung

§34i

Sachkundeprüfung für Immobiliardarlehensvermittler

Kompakt lernen. Sicher bestehen.

Mit Prüfungswissen,
Übungsfragen und Lösungen

2. Auflage

2. Auflage – deutsche Ausgabe

Immobiliardarlehensvermittlung nach § 34i GewO

Redaktionsstand: 20. Oktober 2026

Dieses Lehrbuch unterstützt die Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung für Immobiliardarlehensvermittlung nach § 34i GewO. Es verbindet rechtliche und fachliche Grundlagen mit Rechenbeispielen und Übungsfragen. Die Lösungen stehen jeweils unmittelbar nach den Antwortmöglichkeiten.

So arbeiten Sie mit dem Buch: Lesen Sie zunächst den Lehrtext und beantworten Sie die Fragen, bevor Sie die Lösung ansehen. Pro Frage ist eine Antwort auszuwählen, sofern nichts anderes angegeben ist. Rechenbeispiele beruhen auf den jeweils ausdrücklich genannten Annahmen. Das klickbare Inhaltsverzeichnis führt zu den einzelnen Themen.

Die Übungsfragen sind Lernmaterial der Deine-Akademie24 und werden nicht als amtliche IHK-Prüfungsfragen ausgegeben. Beratungssituationen für den praktischen Prüfungsteil müssen zusätzlich aktiv geübt werden. Maßgeblich bleiben die jeweils aktuellen Prüfungsinformationen der zuständigen IHK.

Rechtliche Hinweise: Dieses Buch vermittelt allgemeines Lernwissen und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzierungsberatung im Einzelfall. Gesetze, Förderprogramme und Produktbedingungen können sich ändern. Nutzen Sie für konkrete Entscheidungen die aktuellen amtlichen Quellen und die einschlägigen Vertragsunterlagen. Quellen und weiterführende Hinweise finden Sie am Ende des Buchs.

Impressum und Kontakt:
Anbieterinformationen nach § 5 DDG
Katja Stein
Deine-Akademie24
An der Ölmühle 2a
50259 Pulheim
Kontakt:
Telefon: 0155 67 220 897
E-Mail: info@deine-akademie24.de

Vorwort

Die Vermittlung von Immobiliardarlehen ist mit einer hohen Verantwortung verbunden. Für viele Menschen stellt der Erwerb einer Immobilie eine der wichtigsten finanziellen Entscheidungen ihres Lebens dar. Umso wichtiger ist es, dass Beratung und Vermittlung fachlich fundiert, verständlich und im Interesse der Kundinnen und Kunden erfolgen.

Mit der Sachkundeprüfung nach §34i GewO hat der Gesetzgeber klare fachliche und rechtliche Anforderungen geschaffen, um den Zugang zu dieser verantwortungsvollen Tätigkeit verbindlich zu regeln. Dieses Buch soll Sie dabei unterstützen, sich gezielt, strukturiert und verständlich auf diese Prüfung vorzubereiten.

Es vermittelt die prüfungsrelevanten Themenbereiche in kompakter und praxisnaher Form. Dazu gehören insbesondere rechtliche Grundlagen, Anforderungen an die Immobilienkreditvermittlung, Beratungs- und Informationspflichten, Verbraucherschutz sowie wichtige Kenntnisse rund um Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträge und die professionelle Begleitung von Finanzierungsprozessen.

Das Buch richtet sich sowohl an Teilnehmende von Vorbereitungskursen zur Sachkundeprüfung nach §34i GewO als auch an Quereinsteiger und bereits in der Finanzierungs- oder Immobilienbranche tätige Personen, die ihr Wissen vertiefen oder auffrischen möchten. Ziel ist es, Ihnen nicht nur das notwendige Prüfungswissen zu vermitteln, sondern auch ein solides Verständnis für die Anforderungen und die Verantwortung in der Immobiliardarlehensvermittlung.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim Lernen und für Ihre Sachkundeprüfung – und zugleich einen gelungenen Start oder weiteren Fortschritt auf Ihrem beruflichen Weg in der Immobilienfinanzierungsbranche.

Katja Stein
Gründerin, Deine-Akademie24

Inhaltsverzeichnis – § 34i

1 Kundenberatung 8
1.1 Ein Kundenprofil erstellen 8
1.2 Bedarf und finanziellen Spielraum ermitteln 8
1.3 Geeignete Lösungen entwickeln 8
1.4 Produkte verständlich darstellen 9
1.5 Ein Beratungsgespräch üben 9
1.6 Service und Gesprächsvorbereitung 10
1.7 Kundenbetreuung nach dem Gespräch 10
2 Kenntnisse für die Immobiliardarlehensvermittlung und - beratung 11
2.1 Allgemeine rechtliche Grundlagen 11
2.1.1 Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit 11
2.1.2 Vertragsrecht 14
2.2 Rechtliche Grundlagen des Immobilienerwerbs 18
2.2.1 Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Rechte an Immobilien 18
2.2.2 Verpflichtungsgeschäft (notarieller Kaufvertrag) 20
2.2.3 Verfügungsgeschäft und Eintragung im Grundbuch (Vormerkung, Auflassung) 21
2.3 Aufbau und Funktionsweise von Grundbüchern 24
2.3.1 Grundlagen 24
2.3.2 Aufbau des Grundbuchs 24
2.3.3 Reihenfolge der Eintragungen; Rangfolge der Rechte 27
2.3.4 Änderungen im Grundbuch 28
2.3.5 Nicht eingetragene Lasten 28
2.4 Rechtliche Grundlagen der Immobiliardarlehensvermittlung und – beratung. 32
2.4.1 Verbraucherkreditrecht 32
2.4.2 Immobiliar-Verbraucherdarlehensvertrag 33
2.4.3 Rechtliche Grundlagen für die Tätigkeit, insbesondere Verhaltens- und Informationspflichten als Immobilienkreditvermittler 34
2.4.4 Besondere Anforderungen an die Beratung 36
2.4.5 Kreditwesengesetz 37
2.4.6 Geldwäschegesetz 38
2.5 Vermittler- und Beraterrecht 43
2.5.1 Rechtsstellung 43
2.5.2 Berufsvereinigungen/ Berufsverbände 44
2.5.3 Arbeitnehmervertretungen 46
2.6 Verbraucherschutz 50
2.6.1 Grundlagen des Verbraucherschutzes 50
2.6.2 Schlichtungsstellen 51
2.7 Unlauterer Wettbewerb 55
2.7.1 Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze 55
2.7.2 Unzulässige Werbung 57
2.8 Datenschutz 60
2.8.1 Datensicherheit 60
2.8.2 Umgang mit Informationen 62
2.8.3 Verschwiegenheit 64
2.9 Zuständigkeiten der Aufsicht 68
2.10 Europäischer Binnenmarkt: Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit 71
2.11 Finanzwirtschaftliche und wirtschaftliche Grundlagen 73

2.11.1 Markt der Immobilien – und Baufinanzierung (Kreditgeber und Kreditvermittler, Immobilienmärkte und deren Preisbildung, Kreditmärkte und deren Preisbildung) 73
2.11.2 Konjunkturzyklen und deren Wirkung auf das Kreditgeschäft 74
2.11.3 Geld- und Notenbankpolitik 76
2.11.4 Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau 77
2.11.5 Grundlagen der Verzinsung 78
2.12 Steuerliche Aspekte des Immobilienerwerbs 83
3 Finanzierung und Kreditprodukte 90
3.1 Finanzierungsanlässe 90
3.2 Kreditprodukte 93
3.2.1 Annuitätendarlehen 93
3.2.2 Zinszahlungsdarlehen 97
3.2.3 Tilgungsdarlehen 100
3.2.4 Zwischenfinanzierungen 104
3.2.5 Anschlussdarlehen / Forward-Darlehen 107
3.2.6 Cap-Darlehen 112
3.2.7 Festdarlehen 115
3.2.8 Policendarlehen 119
3.2.9 Bauspardarlehen und Bausparfinanzierung 123
3.2.10 Staatliche Fördermittel 127
3.3 Finanzierungsbedarf und –bestandteile 133
3.3.1 Erwerbskosten 133
3.3.2 Direkte Erwerbsnebenkosten (insbesondere Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten, Maklercourtage) 136
3.3.3 Indirekte Erwerbsnebenkosten 139
3.3.4 Eigenmittel 143
3.3.5 Fremdmittel 147
3.4 Konditionsvergleich 151
3.4.1 Zinshöhe in Abhängigkeit von der Besicherung 151
3.4.2 Effektiver Jahreszins 154
3.4.3 Variabler Zinssatz 158
3.4.4 Zinsfestschreibung 161
3.4.5 Tilgungssatz 164
3.4.6 Sondertilgungen 168
3.4.7 Bewertung tilgungsfreier Zeiträume 171
3.4.8 Ermittlung der Finanzierungslaufzeit 174
3.4.9 Sollzinsbindungsfristen 176
3.5 Zinsrechnung 180
3.6 Finanzierungsangebot 185
3.6.1 Kosten- und Finanzierungsplan; Finanzierungsbausteine 185
3.6.2 Darstellung der Finanzierung im Kreditantrag 188
3.6.3 Einzureichende Unterlagen 191
3.6.4 Auszahlungsvoraussetzungen 195
3.7 Kreditwürdigkeitsprüfung 199
3.7.1 Grundlagen 199
3.7.2 Kreditfähigkeit 203
3.7.3 Kreditwürdigkeit 206
3.7.4 Bonitätsnachweis 209
3.7.5 Tragfähigkeit der Finanzierung 214
3.8 Kreditsicherung 219

3.8.1 Grundlagen 219
3.8.2 Grundschuld 224
3.8.3 Hypothek 231
3.8.4 Weitere Sicherheiten (insbesondere Abtretung, Bürgschaft) 236
3.9 Beleihungsprüfung / Bewertung von Sicherheiten 244
3.9.1 Grundlagen 244
3.9.2 Verkehrswert 251
3.9.3 Verfahren zur Ermittlung des Beleihungswertes 257
3.9.4 Beleihungsgrenzen 261
3.10 Kopplungsgeschäfte/ Nebenleistungen 265
3.11 Risiken der Finanzierung 268
3.11.1 Zinsänderungsrisiko 268
3.11.2 Änderung der persönlichen Situation 272
3.11.3 Notleidende Kredite 275
3.12 Beendigung des Kreditvertrags 281
3.12.1 Kündigungsmöglichkeiten durch Kreditgeber und Kreditnehmer 281
3.12.2 Risiken (Vorfälligkeitsentschädigung) 286
3.12.3 Kreditprolongation 290
3.12.4 Umschuldung 294
4 Quellen und weiterführende Hinweise 299

1 Kundenberatung

Das Beratungsgespräch verbindet rechtliches Wissen, eine nachvollziehbare Haushaltsrechnung und eine für den Kunden geeignete Finanzierung. Nach § 3 ImmVermV wird der praktische Prüfungsteil als Simulation eines Kundenberatungsgesprächs durchgeführt. Die folgenden eigenen Lernfälle sind Übungsmaterial dieses Buchs und keine veröffentlichten IHK-Prüfungsaufgaben.

1.1 Ein Kundenprofil erstellen

Beginnen Sie mit Anlass, Ziel und zeitlichem Rahmen: Geht es um Kauf, Bau, Modernisierung oder eine Anschlussfinanzierung? Wer soll Darlehensnehmer, Eigentümer oder Sicherungsgeber sein? Welche Beträge und Termine sind bereits verbindlich? Halten Sie gesicherte Angaben, Kundenschätzungen und noch fehlende Nachweise getrennt fest.

Erfragen Sie die persönliche und finanzielle Situation im für die angebotene Beratungsleistung erforderlichen Umfang. Dazu gehören nachhaltig verfügbare Einnahmen, Haushaltsausgaben, bestehende Verpflichtungen, Eigenmittel und deren Verfügbarkeit. Berücksichtigen Sie absehbare Veränderungen, etwa das Ende einer Befristung, Elternzeit oder den Ruhestand. Verlangen Sie keine für den konkreten Zweck unnötigen personenbezogenen Daten.

Präferenzen und Ziele betreffen unter anderem die gewünschte Planungssicherheit, tragbare Monatsbelastung, Entschuldungsziel, Sonderzahlungen und den Umgang mit Risiken. Ein Kunde kann eine niedrige Anfangsrate wünschen und zugleich möglichst schnell schuldenfrei sein wollen. Erläutern Sie den Zielkonflikt und lassen Sie die Priorität klären.

Die Pflichten bei angebotener Beratung ergeben sich insbesondere aus §§ 511 und 655a Abs. 3 BGB. Der Vermittler ersetzt dadurch nicht die gesetzliche Kreditwürdigkeitsprüfung des Darlehensgebers. Er darf eine vorläufige Modellrechnung nicht als Kreditzusage darstellen.

1.2 Bedarf und finanziellen Spielraum ermitteln

Der Kostenplan enthält Kaufpreis beziehungsweise Grundstücks- und Herstellungskosten, direkte Erwerbsnebenkosten, geplante Maßnahmen sowie angemessene Projektreserven. Finanzierungsbezogene Kosten werden gesondert berücksichtigt. Der Finanzierungsplan zeigt, wann welche Eigenmittel, Zuschüsse und Darlehensauszahlungen verfügbar sind. Erfassen Sie jede Position nur einmal.

Die Haushaltsrechnung muss zur künftigen Wohnsituation passen. Aktuelle Miete und spätere Darlehensrate können in einer Übergangszeit gleichzeitig anfallen. Nach dem Umzug entfällt die Miete möglicherweise, laufende Objektkosten, Instandhaltung und gegebenenfalls Hausgeld bleiben jedoch. Werden Nettoeinnahmen verwendet, dürfen bereits abgezogene Steuern und Sozialbeiträge nicht nochmals abgezogen werden.

Rechenannahme für einen eigenen Lernfall: Ein Haushalt erzielt nachhaltig 4.500 Euro monatliche Nettoeinnahmen. Die nach dem Einzug weiter anfallenden Ausgaben ohne Darlehensrate betragen 2.700 Euro; zusätzlich sollen 300 Euro monatlich als Reserve zurückgelegt werden. Der rechnerische Spielraum für die Kreditrate beträgt damit 1.500 Euro. Das ist eine Modellgröße und keine positive Kreditentscheidung. Ob die Ansätze vollständig und nachhaltig sind, muss im Einzelfall geprüft werden.

Rechenannahme für denselben Lernfall: Bei 300.000 Euro Darlehen, 4 % jährlichem nominalem Sollzins und 2 % anfänglicher jährlicher Tilgung ergibt die übliche anfängliche Monatsratenrechnung 300.000 × (0,04 + 0,02) / 12 = 1.500 Euro. Damit wäre der gesamte modellierte Spielraum ausgeschöpft. Ein zusätzlicher Belastungspuffer ist darin nicht enthalten. Die gewünschte Rate darf deshalb nicht ohne weitere Risiko- und Plausibilitätsprüfung als tragfähig bestätigt werden.

1.3 Geeignete Lösungen entwickeln

Vergleichen Sie Lösungen auf gleicher Grundlage: derselbe Finanzierungsbedarf, dieselben Auszahlungszeitpunkte und ein vergleichbarer Betrachtungszeitraum. Erläutern Sie Sollzins, effektiven Jahreszins, Tilgung, Restschuld, Zinsbindung, Sondertilgungsrechte und

Gesamtauszahlungen. Ein niedriger Sollzins allein beweist keine günstigere oder geeignetere Finanzierung.

Prüfen Sie bei Fördermitteln die konkrete Berechtigung, Programmbedingungen und den zulässigen Zeitpunkt der Antragstellung. Ein noch nicht bewilligter Zuschuss ist als ungesichert zu kennzeichnen. Bei Eigenleistungen sind realistische Fähigkeiten, Zeitaufwand und Materialkosten zu berücksichtigen. Eine Eigenleistung ist kein frei verfügbares Bankguthaben.

Stellen Sie die wesentlichen Risiken konkret dar. Bei einer Anschlussfinanzierung betrifft das insbesondere die verbleibende Restschuld und die mögliche Rate bei höherem Anschlusszins. Bei endfälligen Modellen muss die Ablösequelle reichen. Bei Fremdwährungsdarlehen sind Währung und Kursnotierung zu erklären. Eine Absicherung kostet gegebenenfalls Geld und beseitigt nicht automatisch andere Risiken.

Eine Empfehlung muss zu den ermittelten Bedürfnissen und zur finanziellen Situation passen. Begründen Sie, welche Eigenschaften dafür sprechen und welche Nachteile der Kunde in Kauf nimmt. Werden nur Produkte bestimmter Anbieter berücksichtigt, muss die Grundlage der Beratung zutreffend dargestellt werden. Verwenden Sie den Begriff unabhängig nicht als unbelegte Werbezusage.

1.4 Produkte verständlich darstellen

Erklären Sie Begriffe mit dem konkreten Zahlungsablauf: Was erhält der Kunde, was zahlt er regelmäßig, welche Schlusszahlung kann entstehen und wann dürfen sich Bedingungen ändern? Trennen Sie den gesetzlichen Anspruch von einer vertraglichen Zusatzoption. Sondertilgung ist beispielsweise kein allgemeiner Anspruch auf jederzeitige kostenlose Vollrückzahlung jedes festverzinslichen Immobiliardarlehens.

Überreichen und erläutern Sie die jeweils erforderlichen Informationen in der vorgeschriebenen Form und zum richtigen Zeitpunkt. Das ESIS-Merkblatt standardisiert wichtige vorvertragliche Informationen zum Immobiliar-Verbraucherdarlehen; es ersetzt keine verständliche Erläuterung. § 491a Abs. 3 BGB betrifft angemessene Erläuterungen, damit der Verbraucher die Eignung des Darlehens für Zweck und Vermögensverhältnisse beurteilen kann.

Lassen Sie den Kunden die wesentlichen Folgen mit eigenen Worten wiedergeben: Welche Rate ist zunächst vorgesehen? Welche Restschuld besteht beim Bindungsende? Welche Risiken bestehen bei geringerem Einkommen? So werden Missverständnisse sichtbar, bevor eine verbindliche Entscheidung getroffen wird.

1.5 Ein Beratungsgespräch üben

Eigener Übungsfall unter ausdrücklichen Annahmen: Ein Paar möchte in sechs Monaten eine Wohnung kaufen. Die Eigenmittel stehen teilweise auf einem täglich verfügbaren Konto und teilweise in einer Anlage, deren Verkaufserlös noch nicht feststeht. Eine Person erwartet ein Jahr Elternzeit. Ein bestehender Ratenkredit läuft noch drei Jahre. Der Verkäufer nennt einen festen Übergabetermin.

Aufgabe: Ermitteln Sie fehlende Angaben, ordnen Sie die zeitliche Verfügbarkeit der Mittel und entwerfen Sie mindestens zwei vergleichbare Finanzierungsvarianten. Sagen Sie offen, welche Angaben zunächst nur Annahmen sind. Erstellen Sie keine erfundene Förderzusage, keinen garantierten Verkaufserlös und keine angeblich bereits erfolgte Bankprüfung.

Erwartete Bearbeitung: Zunächst die gesamten Projektkosten und verlässlichen Eigenmittel erfassen. Danach Haushaltsrechnungen vor und während der Elternzeit sowie gegebenenfalls für die Übergangsphase erstellen. Den bestehenden Ratenkredit vollständig einbeziehen. Die Ablöse- und Anschlussrisiken jeder Variante erklären. Fehlende Nachweise und nächste Schritte nachvollziehbar festhalten.

Selbstkontrolle nach dem Gespräch: Sind Bedarf und Ziele geklärt? Sind Widersprüche und fehlende Nachweise benannt? Sind Zahlen nachrechenbar? Ist die Empfehlung begründet? Sind wesentliche Risiken verständlich erläutert? Wurde eine Modellrechnung klar von einer verbindlichen Zusage getrennt? Diese Fragen sind eine Lernhilfe und kein amtlicher Bewertungsbogen.

1.6 Service und Gesprächsvorbereitung

Klären Sie vor dem Termin Erwartungen, Anlass, verfügbaren Zeitrahmen und bevorzugte Kontaktwege. Nennen Sie den Umfang Ihrer Leistung, die Grundlage Ihrer Produktauswahl und die Informationen, die der Kunde vor einer Entscheidung benötigt. Versprechen Sie weder eine Bankzusage noch einen festen Förderbetrag, solange diese nicht vorliegen.

Bereiten Sie einen geordneten Unterlagenbedarf vor. Erklären Sie, welche Angaben für welchen Zweck erforderlich sind und wie sie sicher übermittelt werden können. Prüfen Sie vor dem Gespräch bekannte Fristen, Beteiligte und offene Fragen; unnötige personenbezogene Daten gehören nicht in eine pauschale Anforderungsliste.

Gesprächsübung unter Annahmen: Eine Kundin erwartet bereits beim Erstkontakt einen garantierten Zinssatz. Erläutern Sie den Unterschied zwischen einer unverbindlichen Orientierung, einem konkreten Angebot und einer verbindlichen Zusage. Vereinbaren Sie nachvollziehbare nächste Schritte und benennen Sie die noch fehlenden Voraussetzungen.

1.7 Kundenbetreuung nach dem Gespräch

Halten Sie Empfehlung, offene Nachweise, Zuständigkeiten und vereinbarte Termine nachvollziehbar fest. Bei angebotener Beratung ist die Empfehlung oder der Hinweis, dass kein Produkt empfohlen werden kann, nach §§511 und 655a Absatz 3 BGB auf dauerhaftem Datenträger bereitzustellen. Eine Gesprächsnotiz ersetzt nicht automatisch vorgeschriebene Informationen.

Begleiten Sie vereinbarte weitere Schritte bis zur Entscheidung und Auszahlung, ohne eine nicht erteilte Bankvollmacht zu unterstellen. Informieren Sie über fehlende Nachweise, zeitlich auseinanderfallende Auszahlungen und mögliche Doppelbelastungen. Änderungen von Objektkosten, Einkommen oder Eigenmitteln müssen in die weitere Prüfung einfließen.

Für spätere Kontakte sind Einwilligungs- und Werberegeln sowie Zweckbindung und Speicherfristen zu beachten. Bei Beschwerden klären Sie den Sachverhalt, erläutern den vorgesehenen Bearbeitungsweg und prüfen die tatsächlich zuständige Schlichtungsstelle. Eine bestimmte Erledigung oder Schadensübernahme darf ohne Grundlage nicht zugesagt werden.

Quellen für dieses Kapitel: ImmVermV §§ 1 und 3 sowie Anlage 1; BGB §§ 491a, 505a, 505b, 511 und 655a; Datenschutz-Grundverordnung insbesondere Art. 5 und 6. Die Modellrechnungen beruhen auf den ausdrücklich genannten Annahmen.

2 Kenntnisse für die Immobiliardarlehensvermittlung und - beratung

2.1 Allgemeine rechtliche Grundlagen

2.1.1 Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit

Die Begriffe "Rechtsfähigkeit" und "Geschäftsfähigkeit" sind zentrale Konzepte im deutschen Zivilrecht, die die Fähigkeit von natürlichen Personen betreffen, rechtliche Beziehungen einzugehen und rechtliche Handlungen vorzunehmen. Hier sind die wesentlichen Unterschiede und Merkmale dieser beiden Begriffe:

Rechtsfähigkeit

- **Definition**: Die Rechtsfähigkeit bezeichnet die Fähigkeit einer Person, Träger von Rechten und Pflichten zu sein. Sie beginnt mit der Geburt und endet mit dem Tod.
- **Beginn der Rechtsfähigkeit**: Nach § 1 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) erlangt eine Person mit der Geburt die Rechtsfähigkeit. Das bedeutet, dass ein neugeborenes Kind bereits Rechte und Pflichten haben kann, z. B. Erbrecht.
- **Ende der Rechtsfähigkeit**: Die Rechtsfähigkeit endet mit dem Tod der Person.
- Umfang: Jeder Mensch kann Träger von Rechten und Pflichten sein. Ob er selbst wirksame Verträge schließen oder einen Prozess führen kann, ist gesondert nach den Regeln über Geschäftsfähigkeit und Prozessfähigkeit zu beurteilen.

Geschäftsfähigkeit

- Definition: Geschäftsfähigkeit ist die Fähigkeit, Rechtsgeschäfte durch eigenes Handeln wirksam vorzunehmen. Sie ist von der Rechtsfähigkeit als Fähigkeit, Rechte und Pflichten zu haben, zu unterscheiden.
- **Einteilung der Geschäftsfähigkeit**:
    - Volljährigkeit: Sie beginnt mit Vollendung des 18. Lebensjahres (§ 2 BGB). Volljährige sind grundsätzlich voll geschäftsfähig; eine Geschäftsunfähigkeit nach § 104 Nr. 2 BGB kann auch bei Erwachsenen vorliegen. Gesetzliche Formvorschriften und sonstige Wirksamkeitsvoraussetzungen bleiben zu beachten.
    - Beschränkte Geschäftsfähigkeit: Minderjährige ab Vollendung des siebenten Lebensjahres sind nach §§ 106–113 BGB beschränkt geschäftsfähig. Für eine Erklärung, die nicht lediglich rechtlich vorteilhaft ist, benötigen sie grundsätzlich die Einwilligung des gesetzlichen Vertreters. § 110 BGB setzt voraus, dass die vertragsmäßige Leistung vollständig mit Mitteln bewirkt wird, die zu diesem Zweck oder zur freien Verfügung mit der erforderlichen Zustimmung überlassen wurden. Ein Ratenkauf ist nicht allein deshalb wirksam, weil Taschengeld vorhanden ist.
    - Geschäftsunfähigkeit: Nach § 104 BGB sind Kinder unter sieben Jahren sowie Personen geschäftsunfähig, die sich in einem die freie Willensbestimmung ausschließenden Zustand krankhafter Störung der Geistestätigkeit befinden, sofern dieser Zustand nicht seiner Natur nach vorübergehend ist. Ihre Willenserklärungen sind nach § 105 grundsätzlich nichtig. Sonderregeln, etwa § 105a BGB für bestimmte Alltagsgeschäfte volljähriger Geschäftsunfähiger, sind gesondert zu prüfen.

Zusammenhang zwischen Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit

- Merksatz: Rechtsfähigkeit betrifft das Haben von Rechten und Pflichten; Geschäftsfähigkeit betrifft wirksames eigenes rechtsgeschäftliches Handeln. Ein Kind kann Eigentümer sein, obwohl für den Vertragsschluss seine gesetzlichen Vertreter handeln müssen.

FRAGEN

1. Wann beginnt die Rechtsfähigkeit einer natürlichen Person?

a) Mit der Vollendung des 18. Lebensjahres
b) Mit der Anmeldung beim Standesamt
c) Mit der Einschulung
d) Mit der Geburt
e) Mit der Heirat

Antwort: d) Mit der Geburt

2. Was ist die Rechtsfähigkeit?

a) Die Fähigkeit, Träger von Rechten und Pflichten zu sein
b) Die Fähigkeit, Verträge nur mit Zustimmung der Eltern abzuschließen
c) Die Fähigkeit, vor Gericht zu klagen
d) Die Fähigkeit, rechtsverbindliche Geschäfte abzuschließen
e) Die Fähigkeit, ein Unternehmen zu gründen

Antwort: a) Die Fähigkeit, Träger von Rechten und Pflichten zu sein

3. Welche Aussage zur Geschäftsfähigkeit ist zutreffend?

a) Alle Personen zwischen sieben und siebzehn Jahren sind voll geschäftsfähig.
b) Volljährige sind grundsätzlich voll geschäftsfähig; § 104 Nr. 2 BGB kann auch bei ihnen eingreifen.
c) Personen unter sieben Jahren sind voll geschäftsfähig.
d) Jede psychische Erkrankung führt automatisch zur Geschäftsunfähigkeit.
e) Minderjährige sind stets voll geschäftsfähig.

Antwort: b) Volljährige sind grundsätzlich voll geschäftsfähig; § 104 Nr. 2 BGB kann auch bei ihnen eingreifen.

4. Welche Aussage ist richtig?

a) Geschäftsfähigkeit hängt nur vom Geschlecht ab.
b) Personen, die das 7. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, sind geschäftsunfähig.
c) Alle natürlichen Personen sind automatisch geschäftsunfähig.
d) Personen ab 7 Jahren sind immer voll geschäftsfähig.
e) Personen unter 7 Jahren sind geschäftsfähig.

Antwort: b) Personen, die das 7. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, sind geschäftsunfähig.

5. Was bedeutet "beschränkt geschäftsfähig"?

a) Volljährige sind allein wegen ihres Alters beschränkt geschäftsfähig.
b) Beschränkt geschäftsfähige Personen können ausschließlich Eigentum erwerben.
c) Beschränkte Geschäftsfähigkeit gilt nur im Ausland.
d) Minderjährige ab sieben Jahren benötigen grundsätzlich Zustimmung für nicht lediglich rechtlich vorteilhafte Erklärungen; gesetzliche Ausnahmen bleiben möglich.
e) Beschränkt geschäftsfähige Personen können keine Rechte haben.

Antwort: d) Minderjährige ab sieben Jahren benötigen grundsätzlich Zustimmung für nicht lediglich rechtlich vorteilhafte Erklärungen; gesetzliche Ausnahmen bleiben möglich.

6. Was bezeichnet Rechtsfähigkeit?

a) Die Fähigkeit, jeden Prozess ohne Vertretung zu führen.
b) Die Fähigkeit, Träger von Rechten und Pflichten zu sein.
c) Die Zustimmung der Eltern zu jedem Rechtsgeschäft.
d) Die uneingeschränkte Befugnis zum Betrieb jedes Gewerbes.
e) Die Fähigkeit, jeden Vertrag selbst wirksam abzuschließen.

Antwort: b) Die Fähigkeit, Träger von Rechten und Pflichten zu sein.

7. Welche Aussage beschreibt die Beziehung zwischen Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit?

a) Rechtsfähigkeit endet mit der Volljährigkeit.
b) Geschäftsfähigkeit beginnt mit der Geburt.
c) Jeder, der rechtsfähig ist, ist auch voll geschäftsfähig.
d) Rechtsfähigkeit betrifft das Tragen von Rechten und Pflichten; Geschäftsfähigkeit das wirksame eigene rechtsgeschäftliche Handeln.
e) Es besteht kein Zusammenhang zwischen den beiden Begriffen.

Antwort: d) Rechtsfähigkeit betrifft das Tragen von Rechten und Pflichten; Geschäftsfähigkeit das wirksame eigene rechtsgeschäftliche Handeln.

8. Was passiert mit Verträgen, die von geschäftsunfähigen Personen abgeschlossen werden?

a) Sie sind grundsätzlich nichtig.
b) Sie sind nur gültig, wenn sie vor Gericht bestätigt werden.
c) Sie sind immer gültig.
d) Sie sind nur gültig, wenn sie schriftlich sind.
e) Sie sind nur gültig, wenn die Eltern zustimmen.

Antwort: a) Sie sind grundsätzlich nichtig.

9. Welche der folgenden Aussagen ist falsch?

a) Volljährige sind grundsätzlich geschäftsfähig; § 104 Nr. 2 BGB bleibt zu prüfen.
b) Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit sind unterschiedliche rechtliche Kategorien.
c) Alle natürlichen Personen sind unabhängig von Alter und Nationalität rechtsfähig.
d) Personen unter sieben Jahren sind voll geschäftsfähig.
e) Die Rechtsfähigkeit endet mit dem Tod.

Antwort: d) Personen unter sieben Jahren sind voll geschäftsfähig.

10. Ein zweijähriges Kind erbt ein Grundstück. Welche Aussage trifft zu?

a) Das Kind ist wegen des Erbfalls voll geschäftsfähig.
b) Das Kind kann Eigentümer sein; für rechtsgeschäftliche Erklärungen müssen grundsätzlich seine gesetzlichen Vertreter handeln.
c) Eigentum ist erst ab dem siebten Geburtstag möglich.
d) Ohne eigenes Einkommen kann das Kind keine Rechte haben.
e) Eine Grundbucheintragung macht das Kind voll geschäftsfähig.

Antwort: b) Das Kind kann Eigentümer sein; für rechtsgeschäftliche Erklärungen müssen grundsätzlich seine gesetzlichen Vertreter handeln.