

Geprüfte Fachfrau/ geprüfter Fachmann für Immobiliardarlehensvermittlung IHK

Rahmenplan mit Lernzielen für die
Sachkundeprüfung



Copyright:	Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.
Hinweis:	Ist in diesem Rahmenplan von Prüfungsteilnehmern und Ausbildern u.Ä. die Rede, sind damit selbstverständlich auch Prüfungsteilnehmerinnen und Ausbilderinnen gemeint. Wir gehen davon aus, dass Sie die Verwendung nur einer Geschlechtsform nicht als Benachteiligung empfinden, sondern dass auch Sie zugunsten einer besseren Lesbarkeit diese Formulierung akzeptieren.
Herausgeber:	© DIHK Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V. Postanschrift: 11052 Berlin Besucheranschrift: Breite Straße 29 10178 Berlin-Mitte Telefon 030 20308-0 Telefax 030 20308-1000 Internet: www.dihk.de
Stand:	Juli 2016

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Vorwort	6
Der Rahmenplan in der praktischen Anwendung	8
Taxonomie der Lernziele (Anwendungstaxonomie)	9
1. Kundenberatung	10
1.1 Serviceerwartungen des Kunden	11
1.2 Besuchsvorbereitung/Kundenkontakte	11
1.3 Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze	12
1.3.1 Kundensituation	12
1.3.2 Kundenbedarf und kundengerechte Lösung	12
1.3.3 Gesprächsführung und Systematik	12
1.4 Kundenbetreuung	13
2. Kenntnisse für die Immobiliardarlehensvermittlung und -beratung	14
2.1 Allgemeine rechtliche Grundlagen	16
2.1.1 Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit	16
2.1.2 Vertragsrecht	16
2.2 Rechtliche Grundlagen des Immobilienerwerbs	16
2.2.1 Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte (Erbbaurecht; Wohnungseigentum), Rechte an Immobilien	16
2.2.2 Verpflichtungsgeschäft (notarieller Kaufvertrag)	17
2.2.3 Verfügungsgeschäft und Eintragung im Grundbuch (Vormerkung, Auflassung)	17
2.3 Aufbau und Funktionsweise von Grundbüchern	17
2.3.1 Grundlagen	17
2.3.2 Aufbau des Grundbuchs	17
2.3.3 Reihenfolge der Eintragungen; Rangfolge der Rechte	17
2.3.4 Änderungen im Grundbuch	18
2.3.5 Nicht eingetragene Lasten	18
2.4 Rechtliche Grundlagen der Immobiliardarlehensvermittlung und –beratung	18
2.4.1 Verbraucherkreditrecht	18
2.4.2 Immobilial-Verbraucherdarlehensvertrag	18
2.4.3 Rechtliche Grundlagen für die Tätigkeit, insbesondere Verhaltens- und Informationspflichten als Immobiliardarlehensvermittler	18
2.4.4 Besondere Anforderungen an die Beratung	18
2.4.5 Kreditwesengesetz	19
2.4.6 Geldwäschegesetz	19
2.5 Vermittler- und Beraterrecht	19
2.5.1 Rechtsstellung	19
2.5.2 Berufsvereinigungen/ Berufsverbände	19
2.5.3 Arbeitnehmervertretungen	19
2.6 Verbraucherschutz	19
2.6.1 Grundlagen des Verbraucherschutzes	19
2.6.2 Schlichtungsstellen	19
2.7 Unlauterer Wettbewerb	20
2.7.1 Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze	20
2.7.2 Unzulässige Werbung	20
2.8 Datenschutz	20
2.8.1 Datensicherheit	20
2.8.2 Umgang mit Informationen	20
2.8.3 Verschwiegenheit	20
2.9 Zuständigkeiten der Aufsicht	20
2.10 Europäischer Binnenmarkt: Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit	20
2.11 Finanzwirtschaftliche und wirtschaftliche Grundlagen	21

2.11.1	Markt der Immobilien – und Baufinanzierung (Kreditgeber und Kreditvermittler, Immobilienmärkte und deren Preisbildung, Kreditmärkte und deren Preisbildung)	21
2.11.2	Konjunkturzyklen und deren Wirkung auf das Kreditgeschäft	21
2.11.3	Geld- und Notenbankpolitik	21
2.11.4	Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau	21
2.11.5	Grundlagen der Verzinsung	22
2.12	Steuerliche Aspekte des Immobilienerwerbs	22
3.	Finanzierung und Kreditprodukte	23
3.1	Finanzierungsanlässe	25
3.2	Kreditprodukte	25
3.2.1	Annuitätendarlehen	25
3.2.2	Zinszahlungsdarlehen	25
3.2.3	Tilgungsdarlehen	25
3.2.4	Zwischenfinanzierungen	25
3.2.5	Anschlussdarlehen/ Forward-Darlehen	26
3.2.6	Cap-Darlehen	26
3.2.7	Festdarlehen	26
3.2.8	Policendarlehen	26
3.2.9	Bauspardarlehen und Bausparfinanzierung	26
3.2.10	Staatliche Fördermittel	26
3.3	Finanzierungsbedarf und –bestandteile	27
3.3.1	Erwerbskosten	27
3.3.2	Direkte Erwerbsnebenkosten (insbesondere Grunderwerbssteuer, Notar- und Grundbuchkosten, Maklercourtage)	27
3.3.3	Indirekte Erwerbsnebenkosten (insbesondere Bereitstellungszins, Disagio)	27
3.3.4	Eigenmittel	28
3.3.5	Fremdmittel	28
3.4	Konditionsvergleich	28
3.4.1	Zinshöhe in Abhängigkeit von der Besicherung	28
3.4.2	Effektiver Jahreszins	28
3.4.3	Variabler Zinssatz	28
3.4.4	Zinsfestschreibung	28
3.4.5	Tilgungssatz	29
3.4.6	Sondertilgungen	29
3.4.7	Bewertung tilgungsfreier Zeiträume	29
3.4.8	Ermittlung Finanzierungslaufzeit	29
3.4.9	Sollzinsbindungsfristen	29
3.5	Zinsrechnung	29
3.6	Finanzierungsangebot	30
3.6.1	Kosten- und Finanzierungsplan; Finanzierungsbausteine	30
3.6.2	Darstellung der Finanzierung im Kreditantrag	30
3.6.3	Einzureichende Unterlagen	30
3.6.4	Auszahlungsvoraussetzungen	30
3.7	Kreditwürdigkeitsprüfung	30
3.7.1	Grundlagen	30
3.7.2	Kreditfähigkeit	30
3.7.3	Kreditwürdigkeit	31
3.7.4	Bonitätsnachweise	31
3.7.5	Tragfähigkeit der Finanzierung	31
3.8	Kreditsicherung	31
3.8.1	Grundlagen	31
3.8.2	Grundschild	32
3.8.3	Hypothek	32
3.8.4	Weitere Sicherheiten (insbesondere Abtretung, Bürgschaft)	32

3.9 Beleihungsprüfung / Bewertung von Sicherheiten	33
3.9.1 Grundlagen	33
3.9.2 Verkehrswert	33
3.9.3 Verfahren zur Ermittlung des Beleihungswertes	33
3.9.4 Beleihungsgrenzen	33
3.10 Koppelungsgeschäfte/ Nebenleistungen	33
3.11 Risiken der Finanzierung	34
3.11.1 Zinsänderungsrisiko	34
3.11.2 Änderung der persönlichen Situation	34
3.11.3 Notleidende Kredite	34
3.12 Beendigung des Kreditvertrags	35
3.12.1 Kündigungsmöglichkeiten durch Kreditgeber und Kreditnehmer	35
3.12.2 Risiken (Vorfälligkeitsentschädigung)	35
3.12.3 Kreditprolongation	35
3.12.4 Umschuldung	35
 Abkürzungsverzeichnis	 36

Vorwort

Vermittler von Immobiliendarlehen müssen neue Berufsregeln beachten. Die Voraussetzungen für die Erteilung der gewerberechtlichen Erlaubnis werden mit Wirkung zum 21. März 2016 durch das „Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie“ erheblich verschärft.

Neben persönlicher Zuverlässigkeit und geordneten Vermögensverhältnissen hat der Gewerbetreibende zukünftig eine Berufshaftpflichtversicherung und Sachkunde nachzuweisen. Dafür muss der Immobiliendarlehensvermittler – soweit er nicht einen gleichgestellten Abschluss nachweisen kann – eine Prüfung als „Geprüfter Immobiliendarlehensfachmann IHK / Geprüfte Immobiliendarlehensfachfrau IHK“ erfolgreich absolvieren. Dies gilt auch für die Beschäftigten eines Gewerbetreibenden, die bei der Vermittlung oder Beratung mitwirken oder in leitender Position für diese Tätigkeit verantwortlich sind. Für die Durchführung der Sachkundeprüfung sind die Industrie- und Handelskammern zuständig.

Die Sachkundeprüfung „Geprüfter Immobiliendarlehensfachmann IHK / Geprüfte Immobiliendarlehensfachfrau IHK“ soll dazu beitragen, ein klares Anforderungsprofil für den künftigen Vermittler und Berater zu definieren. Zu ihren Kompetenzen gehören:

- Sach- und Fachkompetenz
- Kundenorientierte Beratungsqualität
- Lernbereitschaft und Anpassungsfähigkeit an geänderte Rahmenbedingungen
- Bereitschaft zum eigenverantwortlichen Handeln

Näheres zur Sachkundeprüfung ist in §§ 1 bis 3 sowie den Anlagen 1 und 2 der Immobiliendarlehensvermittlungsverordnung (ImmVermV) geregelt. In Abschnitt 1 der ImmVermV werden unter Bezugnahme auf Anlage 1 die Anforderungen der Sachkundeprüfung dargelegt.

Der Verordnungsgeber gibt keine konkreten Vorgaben zu Art und Umfang eines Vorbereitungslehrganges. Daher hat der DIHK-Rahmenplan als gemeinsame Empfehlung des Sachverständigengremiums die Aufgabe, die Vorgaben der Anlage 1 der Verordnung aufzugreifen und zu spezifizieren. Er bildet die Grundlage für die Erstellung von lernzielorientierten Prüfungsaufgaben und ist die Basis für die Gestaltung von Vorbereitungslehrgängen. Die didaktische Aufbereitung, zeitliche Abfolge und Verknüpfung der Lerninhalte obliegt den Bildungsträgern. Der Rahmenplan ist auf dem Bearbeitungsstand März 2016.

Bei der Lehrgangsplanung sollte darauf geachtet werden, dass für die zu vermittelnden Kompetenzen der knapp bemessene Stundenrahmen für den Transfer zum praxisbezogenen Handeln genutzt wird. Dies erfordert auch die Bereitschaft der Teilnehmer, die Lehrgangsinhalte eigenständig vorzubereiten und zu vertiefen.

Alle vorkommenden Abkürzungen sind gebräuchlich oder im Abkürzungsverzeichnis erklärt.

Hinsichtlich der genannten Gesetze und Verordnungen wird auf www.gesetze-im-internet.de verwiesen.

Wir danken allen Fachexperten, die an diesem Rahmenplan ehrenamtlich mitgearbeitet haben. Unser besonderer Dank gilt zudem folgenden Verbänden und Unternehmen:

- AfW (Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirtschaft) – Bundesverband Finanzdienstleistung
- Berufsbildungswerk der Bausparkassen
- Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft
- Bundesverband Deutscher Vermögensberater
- Bundesverband der Immobilienfinanzierer
- GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG
- Interhyp AG
- Jung-gesellschaft für bauen & wohnen mbH
- LBS Ost
- LBS Vertriebs-Service-Gesellschaft mbH

Den Lehrgangs- und Prüfungsteilnehmern – viel Erfolg!

*Deutscher Industrie- und Handelskammertag
Berlin im März 2016*

Der Rahmenplan in der praktischen Anwendung - Konzeption mit Stundenempfehlung -

Der Rahmenplan umfasst folgende Sachgebiete:	Zeitliche Empfehlung
1. Kundenberatung	60 UE
2. Kenntnisse für die Immobiliardarlehensvermittlung und -beratung	70 UE
3. Finanzierung und Kreditprodukte	110 UE
	240 UE

Taxonomie der Lernziele (Anwendungstaxonomie)

Die Lernziele beschreiben die angestrebten Lernergebnisse innerhalb der Sachgebiete. Den Lernzielen wurden zur Konkretisierung Lerninhalte zugeordnet. Lernziele, Lerninhalte und Taxonomiestufen helfen dem Lernenden, den Dozenten und Prüfern bei der Umsetzung der Qualifizierung. Durch die Tätigkeitswörter wird das Lernziel hinsichtlich seiner Anforderungen erkennbar gemacht.

Bei dem vorliegenden Rahmenplan handelt es sich weder um eine Ablaufplanung für den Lehrgang, noch um methodische Vorgaben für den Dozenten. Mit der Taxonomie werden die Lernziele geordnet und die Richtung des Lernens verdeutlicht.

Dem Rahmenplan wurden folgende Taxonomiestufen mit entsprechenden Tätigkeitswörtern zugrunde gelegt:

Taxonomie- stufe	Anforderungen	verwendbare Tätigkeitswörter
1 Wissen	Kenntnisse erwerben und nachweisen	aufzählen, beschreiben, nennen, schildern, kennen
2 Anwendung	Wissen herbeiziehen / Unbekanntes nach Bekanntem bearbeiten / Regeln, Methoden, Gesetze anwenden	abgrenzen, anbieten, anwenden, beachten, bearbeiten, beitragen, beraten, berechnen, berichten, berücksichtigen, bilden, durchführen, einhalten, einsetzen, ermitteln, erstellen, gestalten, handhaben, herausstellen, informieren, korrespondieren, nachbereiten, nutzen, planen, repräsentieren, vorbereiten, vornehmen, festlegen, bewerten
3 Interpretation	Wissen neu ordnen und auf Lösung ausrichten/ Auffassungen gewichten / Inhalte zusammenfassen, zuordnen	begründen, darstellen, erläutern, erklären, gegenüberstellen, auseinandersetzen, unterscheiden, vergleichen, zuordnen

Bei der Gestaltung der Ausbildung ist als Maßstab die Bedarfssituation eines Verbrauchers anzusetzen. Alter, Familienstand und finanzielle Situation des Verbrauchers werden durch den Rahmenplan nicht grundsätzlich beschränkt.

Daraus resultiert, dass in der Prüfung stets von einem Verbraucher auszugehen ist. Das gilt sowohl für den schriftlichen als auch für den praktischen Prüfungsteil.

- Die im Rahmenplan mit dem Symbol **G** gekennzeichneten Lernziele sind Grundlagen, die zum Verstehen und zur Beantwortung der prüfungsrelevanten Inhalte zielführend sind.
- Die mit dem Symbol **S** gekennzeichneten Lernziele sind nur im schriftlichen Prüfungsteil prüfungsrelevant.
- Die mit dem Symbol **P** gekennzeichneten Lernziele sind nur im praktischen Prüfungsteil prüfungsrelevant.
- Die mit dem Symbol **S+P** gekennzeichneten Lernziele sind sowohl im schriftlichen als auch im praktischen Prüfungsteil prüfungsrelevant.

1. Sachgebietsübersicht: Kundenberatung

Sachgebiet	Ziffer	Inhaltsübersicht	Zeitlicher Richtwert
1. Kundenberatung			60 UE
1.1 Serviceerwartungen des Kunden			
1.2 Besuchsvorbereitung/Kundenkontakte			
1.3 Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze	1.3.1	Kundensituation	
	1.3.2	Kundenbedarf und kundengerechte Lösung	
	1.3.3	Gesprächsführung und Systematik	
1.4 Kundenbetreuung			

1. Kundenberatung

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
1. Kundenberatung			
1.1 Serviceerwartungen des Kunden	P	Erwartungen des Kunden ermitteln und berücksichtigen: - kundenorientiertes Verhalten aller Mitarbeiter - qualifizierte Beratung - dauerhafte Betreuung - persönliche Serviceleistungen über Vertragsbestandteile hinaus	2
1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundenkontakte	G	Besuchsvorbereitung als wichtige Voraussetzung für dauerhaften Erfolg planen: - Kontaktmöglichkeiten - Adressauswahl - Terminplanung - Produkt-/ Informationsmaterialien - Objektinformationen - vorhandene Kundenunterlagen - Einstellung auf den Kunden - Gesprächsanlass	2
	G	Verschiedene Wege der Kontaktaufnahme anwenden: - Brief - Telefon/ Onlineberatung - Homepage, E-Mail, soziale Netzwerke - Messen - Räume Dritter (Bauträger) - Besuch, Objektbesichtigung	2
	P	Kundeninteresse nutzen: - persönliche Vorstellung als zuständiger Betreuer - Bestandsaktionen - Kreditprolongationen - Erweiterungsbauten, Nachfinanzierungen - neue Produkte - Angebot von Serviceleistungen - Empfehlungen	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
1.3 Kundengespräch unter Beach- tung ethischer Grundsätze			
1.3.1 Kundensituation	P	Angaben des Kunden berücksichtigen: - Fragen nach den notwendigen Kundendaten - Bestandsaufnahme bestehender Finanzierungs- bausteine - Anliegen des Kunden erfragen und berücksichti- gen - Funktion der Finanzierungsberatung als Schutz vor Überschuldung für den Kunden begreifen	2
1.3.2 Kundenbedarf und kundengerechte Lösung	P	Motive für die Aufnahme von Immobiliendarlehen unterscheiden	3
	P	Finanzierungsbedarf und Finanzierungsbausteine erläutern: - Bedarfssituation - Finanzierungsziele und -motive - Bisherige Erfahrungen - Wünsche nach Finanzierungssicherheit - Anforderungen an die Flexibilität (Tilgungsmög- lichkeiten) - Erwartungen an Laufzeit und Belastung - Einzubringende Mittel - Mögliche Eigenleistungen - Steuerliche Situation - kundenorientierte Lösung	3
1.3.3 Gesprächsführung und Systematik	P	Gesprächseröffnung situationsgerecht gestalten: - Vorstellung der eigenen Person: - Gesellschafts-, Vermittler-, Beraterstatus - Besuchsgrund/Gesprächsanlass - Servicehinweis - angenehmes Gesprächsklima	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
1.4 Kundenbetreuung	P	Kundengespräch partnerorientiert durchführen: - kundenorientierte Sprache - auf Kundensituation einstellen - Kundennutzen herausstellen - kundenbezogene Beispiele verwenden - aktiv zuhören - Verkaufshilfen gesprächsfördernd einsetzen - Visualisierungen - arbeits- und kundenorientierte Sitzposition - Kundensignale beachten	2
	G	- Möglichkeiten der Kommunikation situationsbe- zogen beachten	2
	P	Mit den Ausführungen / Einwänden / Argumenten kundenorientiert auseinandersetzen: - Verständnis zeigen, nachfragen - Hilfestellung geben - Kundenwünsche ernst nehmen	3
	P	Fragen situationsgerecht und zielführend einsetzen	2
	P	Gesprächszusammenfassung vornehmen: - Kundennutzen wiederholen/herausstellen - Übereinstimmung herstellen	2
	G	Gesprächsabschluss gestalten: - Entscheidung als mögliche Lösung bestätigen - Empfehlung einholen - Folgetermin vereinbaren (Cross- / Upselling)	2
	P	Serviceleistungen anbieten: - Informationen über Gesetzesänderungen - Erreichbarkeit - Beratung bei veränderter Bedarfssituation - Beratung bei Marktveränderungen - Information über zukünftige Betreuung	2

2. Sachgebietsübersicht: Kenntnisse für Immobiliardarlehensvermittlung und -beratung

Sachgebiet	Ziffer	Inhaltsübersicht	Zeitlicher Richtwert
2. Kenntnisse für Immobiliardarlehensvermittlung und -beratung			70 UE
2.1 Allgemeine rechtliche Grundlagen	2.1.1 2.1.2	Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit Vertragsrecht	
2.2 Rechtliche Grundlagen des Immobilienerwerbs	2.2.1 2.2.2 2.2.3	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte (Erbbaurecht; Wohnungseigentum), Rechte an Immobilien Verpflichtungsgeschäft (notarieller Kaufvertrag) Verfügungsgeschäft und Eintragung im Grundbuch (Vormerkung, Auflassung)	
2.3 Aufbau und Funktionsweise von Grundbüchern	2.3.1 2.3.2 2.3.3 2.3.4 2.3.5	Grundlagen Aufbau des Grundbuchs Reihenfolge der Eintragungen; Rangfolge der Rechte Änderungen im Grundbuch Nicht eingetragene Lasten	
2.4 Rechtliche Grundlagen der Immobiliardarlehensvermittlung und -beratung	2.4.1 2.4.2 2.4.3 2.4.4 2.4.5 2.4.6	Verbraucherkreditrecht Immobiliar-Verbraucherdarlehensvertrag Rechtliche Grundlagen für die Tätigkeit, insbesondere Verhaltens- und Informationspflichten als Immobilienkreditvermittler Besondere Anforderungen an die Beratung Kreditwesengesetz Geldwäschegesetz	
2.5 Vermittler- und Beraterrecht	2.5.1 2.5.2 2.5.3	Rechtsstellung Berufsvereinigungen/ Berufsverbände Arbeitnehmervertretungen	

Sachgebiet	Ziffer	Inhaltsübersicht	Zeitlicher Richwert
2.6 Verbraucherschutz	2.6.1 2.6.2	Grundlagen des Verbraucherschutzes Schlichtungsstellen	
2.7 Unlauterer Wettbewerb	2.7.1 2.7.2	Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze Unzulässige Werbung	
2.8 Datenschutz	2.8.1 2.8.2 2.8.3	Datensicherheit Umgang mit Informationen Verswiegenheit	
2.9 Zuständigkeiten der Aufsicht			
2.10 Europäischer Binnenmarkt: Dienstleistungs- und Niederlas- sungsfreiheit			
2.11 Finanzwirtschaftliche und wirt- schaftliche Grundlagen	2.11.1 2.11.2 2.11.3 2.11.4 2.11.5	Markt der Immobilien – und Baufinanzierung (Kreditgeber und Kreditvermittler, Immobilien- märkte und deren Preisbildung, Kreditmärkte und deren Preisbildung) Konjunkturzyklen und deren Wirkung auf das Kreditgeschäft Geld- und Notenbankpolitik Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau Grundlagen der Verzinsung	
2.12 Steuerliche Aspekte des Immobili- enerwerbs			

2. Kenntnisse für die Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2. Kenntnisse für die Immobiliardarlehensvermittlung und –beratung			
2.1 Allgemeine rechtliche Grundlagen			
2.1.1 Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit	S+P	Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit natürlicher Personen kennen	1
2.1.2 Vertragsrecht	S	Vertragsarten abgrenzen: - Zustandekommen eines Vertrages - Schuld- und Sachenrecht - Rücktritt, Widerruf und Anfechtung in Bezug auf Immobiliardarlehen - Verträge und Schuldverhältnisse bei Immobiliardarlehenvermittlungen: o Immobiliardarlehenvertrag o Werkvertrag o Dienstvertrag o Geschäftsbesorgungsvertrag	2
2.2 Rechtliche Grundlagen des Immobilienerwerbs			
2.2.1 Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte (Erbbaurecht; Wohnungseigentum), Rechte an Immobilien	S+P	Grundstücksarten abgrenzen: - Bauland, Bauerwartungsland, landwirtschaftliche Nutzung - Grundstücksbegriff: o Wesentliche Bestandteile eines Grundstücks o Zubehör und Inventar - Grundstücksgleiche Rechte: o Wohnungs-/Teileigentum o Erbbaurecht	2
	S+P	Unterschiedliche Formen des Erwerbs (z.B. Kauf, Erbschaft, Schenkung, Zwangsversteigerung) abgrenzen	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.2.2 Verpflichtungsgeschäft (notarieller Kaufvertrag)	S+P	Den Verbraucher über das Zustandekommen von Grundstückskaufverträgen informieren: - Direkterwerb (Privatkauf) - Maklerkauf - Kauf vom Bauträger - Bauherr - Formerfordernis - Aufgaben des Notars - Ablauf der notariellen Beurkundung eines Grundstückskaufs - Übergang von Besitz, Nutzen, Lasten und Gefahr - Zahlungsabwicklung	2
2.2.3 Verfügungsgeschäft und Eintragung im Grundbuch (Vormerkung, Auflassung)	S+P	Den Verbraucher über die Übertragung des Eigentums an der Immobilie informieren	2
2.3 Aufbau und Funktionsweise von Grundbüchern			
2.3.1 Grundlagen	S+P	Grundbuch und Grundakte beschreiben: - Arten von Grundbüchern (Grundbuch, Erbbaugrundbuch, Wohnunggrundbuch) - Funktion des Grundbuchs und öffentlicher Glaube	1
2.3.2 Aufbau des Grundbuchs	S+P	Bestandteile des Grundbuch beschreiben: - Aufschrift - Bestandsverzeichnis - Abteilung 1 – Eigentümer - Abteilung 2 – mögliche Lasten und Beschränkungen, insbesondere: o Vormerkungen und Widersprüche o Verfügungsbeschränkungen o Erbbaurecht o Dingliche Rechte nach BGB : ▪ Reallasten ▪ Dienstbarkeiten ▪ Vorkaufsrechte o Funktion und Auswirkung bei der Beleihung - Abteilung 3 – Grundpfandrechte	1
2.3.3 Reihenfolge der Eintragungen; Rangfolge der Rechte	S	Rangfolge der Eintragungen festlegen: - Orts- und Zeitprinzip - Rangänderung - Rangvorbehalt - Rangrücktritt	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.3.4 Änderungen im Grundbuch	S	Prozess der Änderungen im Grundbuch beschreiben: - Antrag und Bewilligung - Eintragungen im Grundbuch - Löschung	1
2.3.5 Nicht eingetragene Lasten	G	Nicht eingetragene Lasten kennen	1
2.4 Rechtliche Grundlagen der Immobilien-darlehensvermittlung und -beratung			
2.4.1 Verbraucherkreditrecht	S	Allgemein-Verbraucherdarlehen und Immobilien-Verbraucherdarlehen unterscheiden	3
2.4.2 Immobilien-Verbraucherdarlehens-vertrag	S	Merkmale eines Immobilien-Verbraucherdarlehens-vertrages erläutern: - Definition nach § 491, Abs. 3 BGB - Anforderungen an die Transparenz – Inhalt des Angebots nach § 655a, Abs. 2 BGB - Kündigung- und Rücktrittsmöglichkeiten	3
2.4.3 Rechtliche Grundlagen für die Tätigkeit, insbesondere Verhaltens- und Informationspflichten als Immobilienkreditvermittler	S+P	Informationspflichten nach § 491a, Abs. 1 BGB i.V.m. Artikel 247 §1 EGBGB anwenden: - Statusbezogene Informationspflichten nach Art. 247, §§ 13b und 18 EGBGB - Informationspflichten bezüglich der zu erbringenden Leistung - Anforderungen an den Beratungsinhalt und in Bezug auf Produktmerkmale der Finanzierungsprodukte - Übergabe des ESIS-Merkblattes - Recht auf Vermittlungsvergütung unter den Voraussetzungen der §§ 655a und 655c BGB	2
2.4.4 Besondere Anforderungen an die Beratung	S+P	Besondere Anforderungen an die Beratung auf Basis insbesondere von § 511, Absatz 1 BGB erläutern: - Berücksichtigung und Ermittlung der Kundensituation - Notwendigkeit der Bewertung der Kapitaldienstfähigkeit - Trennung von Kreditentscheidung und Objektbewertung - Beratung in Bezug auf die produktbasierten Risiken für die Dauer der Finanzierung - Beratung in Bezug auf die lebensbasierten Risiken für die Dauer der Finanzierung - Anforderungen an die Dokumentation	3

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.4.5 Kreditwesengesetz	G	Schutzbestimmungen aus dem Kreditwesengesetz kennen	1
2.4.6 Geldwäschegesetz	S+P	Identifizierungs- und Sorgfaltspflichten gem. Geldwäschegesetz beachten	2
2.5 Vermittler- und Beraterrecht			
2.5.1 Rechtsstellung	S	Pflichten nach § 34i GewO einhalten: - Erlaubnispflicht nach § 34i, Abs. 2 GewO (persönliche Eignung, geordnete Vermögensverhältnisse, Berufshaftpflichtversicherung, Sachkundennachweis) - Registrierungspflicht - Honorar-Immobiliendarlehensberater von Immobiliendarlehensvermittlern abgrenzen (§ 34i, Abs. 5 GewO und § 655a BGB)	2
2.5.2 Berufsvereinigungen/ Berufsverbände	G	Berufsverbände für angestellte Außendienstmitarbeiter, Vermittler und Berater nennen sowie wesentliche Aufgaben dieser Verbände und Vereinigungen kennen	1
2.5.3 Arbeitnehmervertretungen	G	Wesentliche Aufgaben der zuständigen Gewerkschaften nennen	1
2.6 Verbraucherschutz			
2.6.1 Grundlagen des Verbraucherschutzes	S	Gesetze, die den Verbraucherschutz regeln, nennen, z.B.: - Regelungen allgemeiner Geschäftsbedingungen - Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb - Widerrufsrechte nach BGB - Bedenkzeit nach BGB - Angaben gem. PAngV	1
	S	Grundlagen des indirekten Verbraucherschutzes nennen: - Aufsicht der BaFin über Kreditinstitute - Gewerbeaufsicht als indirekter Verbraucherschutz	1
2.6.2 Schlichtungsstellen	S	Zuständige Schlichtungsstellen und deren Aufgaben nennen	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.7 Unlauterer Wettbewerb			
2.7.1 Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze	G	Grundsätze des Wettbewerbs nennen: - Wettbewerbsfreiheit - Anspruch auf Unterlassung und Schadenersatzpflicht - Vertrauenssicherung/Wahrung guter kaufmännischer Sitten - Verbot unlauterer und irreführender geschäftlicher Handlungen - Firmenwahrheit und -klarheit - Titel- und Berufsbezeichnung	1
2.7.2 Unzulässige Werbung	S	Rahmen zulässiger Werbemaßnahmen nennen: - irreführende Werbung (UWG) - unzulässige Rechts- und Steuerberatung - Einsatz der Telekommunikation bei der Kundenansprache (unzumutbare Belästigung) - Ausnutzung fremden Ansehens - Versprechen von Geld und Sachwerten - Werbung für Verbraucherdarlehen gem. PAngV	1
2.8 Datenschutz			
2.8.1 Datensicherheit	G	Bedeutung und Methode der Sicherung von Geschäfts- und kundenbezogenen Daten kennen	1
2.8.2 Umgang mit Informationen	S+P	Bedeutung des vorsichtigen Umgangs mit sensiblen Daten im Geschäftsverkehr herausstellen	2
2.8.3 Verschwiegenheit	S+P	Bedeutung des Schutzes personenbezogener Daten vor der aktiven Weitergabe an Dritte herausstellen	2
2.9 Zuständigkeiten der Aufsicht	S	Aufsichtsbefugnisse der zuständigen Stellen kennen	1
2.10 Europäischer Binnenmarkt: Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit	G	Möglichkeiten des Tätigwerdens außerhalb Deutschlands kennen	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.11 Finanzwirtschaftliche und wirtschaftliche Grundlagen 2.11.1 Markt der Immobilien – und Baufinanzierung (Kreditgeber und Kreditvermittler, Immobilienmärkte und deren Preisbildung, Kreditmärkte und deren Preisbildung)	S	Kreditgeber und Kreditvermittler, Immobilienmärkte und deren Preisbildung, Kreditmärkte und deren Preisbildung beschreiben: - Bedeutung der Immobilienwirtschaft - Grundlage der Preisbildung in der freien Marktwirtschaft auf Basis von Angebot und Nachfrage - Besondere Einflussfaktoren der Preisbildung auf dem Immobilienmarkt: o Immobilienpreise o Mietpreise o Struktur des Immobilienmarktes - Preisbeeinflussende Akteure auf dem Immobilienmarkt: o Bauunternehmen o Architekten und Ingenieure o Immobilienfinanzierer o Vermittler o Verwalter o Vermieter - Immobilienobjekte: o Eigengenutzt o Fremdgenutzt o Gewerblich genutzt o Gemischt genutzt - Einfluss des Zinsniveaus auf Immobilienpreise: o Geldpolitik o Fiskalpolitik o Wirtschaftspolitik o Ordnungspolitik o Strukturpolitik o Prozesspolitik	1
2.11.2 Konjunkturzyklen und deren Wirkung auf das Kreditgeschäft	S	Konjunkturzyklen und die Auswirkung auf die Bereitschaft zur Kreditvergabe kennen	1
2.11.3 Geld- und Notenbankpolitik	S	Einflussfaktoren der Notenbankpolitik auf das Zinsniveau kennen	1
2.11.4 Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau	G	Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau beschreiben	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.11.5 Grundlage der Verzinsung	G	Grundlagen der Verzinsung kennen: - Tilgungsplan eines Annuitätendarlehens - Berechnung einer Rate bei gegebenem Zins- und Tilgungssatz - Berechnung des Tilgungssatzes bei gegebener Rate, gegebenem Kredit und gegebenem Zinssatz - Qualitative Erläuterung des Zusammenhangs von Tilgung, Zins und Laufzeit	1
2.12 Steuerliche Aspekte des Immobilienerwerbs	S	Steuerliche Aspekte des Immobilienerwerbs schildern: - Grunderwerbsteuer - Grundsteuer - Einkommensteuer: - o Absetzbarkeit bei eigengenutzten Immobilien - o Absetzbarkeit bei vermieteten Immobilien - o Werbungskosten - o Behandlung von Erwerbsnebenkosten - o Steuerliche Behandlung einer Immobilie bei Veräußerung	1
	G	Grundzüge des Einkommenssteuerrechtes nennen: - Bruttoeinkommen - Abzug Werbungskosten / Sonderausgaben - zu versteuerndes Einkommen - Grundfreibetrag, Progression - Eingangssteuersatz, Spitzensteuersatz - Grundtabelle, Splittingtabelle	1

3. Sachgebietsübersicht: Finanzierung und Kreditprodukte

Sachgebiet	Ziffer	Inhaltsübersicht	Zeitlicher Richwert
3. Finanzierung und Kreditprodukte			110 UE
3.1 Finanzierungsanlässe			
3.2 Kreditprodukte			
	3.2.1	Annuitätendarlehen	
	3.2.2	Zinszahlungsdarlehen	
	3.2.3	Tilgungsdarlehen	
	3.2.4	Zwischenfinanzierungen	
	3.2.5	Anschlussdarlehen/ Forward-Darlehen	
	3.2.6	Cap-Darlehen	
	3.2.7	Festdarlehen	
	3.2.8	Policendarlehen	
	3.2.9	Bauspardarlehen und Bausparfinanzierung	
	3.2.10	Staatliche Fördermittel	
3.3 Finanzierungsbedarf und –bestandteile			
	3.3.1	Erwerbskosten	
	3.3.2	Direkte Erwerbsnebenkosten (insbesondere Grunderwerbssteuer, Notar- und Grundbuchkosten, Maklercourtage)	
	3.3.3	Indirekte Erwerbsnebenkosten (insbesondere Bereitstellungszinsen, Disagio)	
		Eigenmittel	
	3.3.4	Fremdmittel	
	3.3.5		
3.4 Konditionsvergleich			
	3.4.1	Zinshöhe in Abhängigkeit von der Besicherung	
	3.4.2	Effektiver Jahreszins	
	3.4.3	Variabler Zinssatz	
	3.4.4	Zinsfestschreibung	
	3.4.5	Tilgungssatz	
	3.4.6	Sondertilgungen	
	3.4.7	Bewertung tilgungsfreier Zeiträume	
	3.4.8	Ermittlung Finanzierungslaufzeit	
	3.4.9	Sollzinsbindungsfristen	
3.5 Zinsrechnung			

3.6 Finanzierungsangebot	3.6.1	Kosten- und Finanzierungsplan; Finanzierungsbausteine	
	3.6.2	Darstellung der Finanzierung im Kreditantrag	
	3.6.3	Einzureichende Unterlagen	
	3.6.4	Auszahlungsvoraussetzungen	
3.7 Kreditwürdigkeitsprüfung	3.7.1	Grundlagen	
	3.7.2	Kreditfähigkeit	
	3.7.3	Kreditwürdigkeit	
	3.7.4	Bonitätsnachweise	
	3.7.5	Tragfähigkeit der Finanzierung	
3.8 Kreditsicherung	3.8.1	Grundlagen	
	3.8.2	Grundschild	
	3.8.3	Hypothek	
	3.8.4	Weitere Sicherheiten (insbesondere Abtretung, Bürgschaft)	
3.9 Beleihungsprüfung/ Bewertung von Sicherheiten	3.9.1	Grundlagen	
	3.9.2	Verkehrswert	
	3.9.3	Verfahren zur Ermittlung des Beleihungswertes	
	3.9.4	Beleihungsgrenzen	
3.10 Kopplungsgeschäfte/ Nebenleistungen			
3.11 Risiken der Finanzierung	3.11.1	Zinsänderungsrisiko	
	3.11.2	Änderung der persönlichen Situation	
	3.11.3	Notleidende Kredite	
3.12 Beendigung des Kreditvertrags	3.12.1	Kündigungsmöglichkeiten durch Kreditgeber und Kreditnehmer	
	3.12.2	Risiken (Vorfälligkeitsentschädigung)	
	3.12.3	Kreditprolongation	
	3.12.4	Umschuldung	

3. Finanzierung und Kreditprodukte

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3. Finanzierung und Kreditprodukte			
3.1 Finanzierungsanlässe	S+P	Gründe für eine Immobilienfinanzierung kennen: - Kauf einer Immobilie - Neubau - Erweiterungsbau/ Ausbau - Renovierung (energetische und andere Renovierungen) - Sanierungen - Umschuldung - Prolongation - Liquiditätsbeschaffung für andere Zwecke (z.B. Auszahlung nach Scheidung) - Finanzierung Ruhestand	1
3.2 Kreditprodukte			
3.2.1 Annuitätendarlehen	S+P	Wirkungsweise von Annuitätendarlehen erläutern: - Zusammenspiel von Zins, Tilgung und Laufzeit - Verwendung von Annuitätendarlehen - Restschuldverlauf - Tilgungspläne - Spezifische Vorteile und Risiken	3
3.2.2 Zinszahlungsdarlehen	S+P	Wirkungsweise von Zinszahlungsdarlehen herausstellen: - Funktionsweise - Vorfinanzierung - Einsatzbereiche - Raten - Tilgungsersatzmittel - Spezifische Vorteile und Risiken	2
3.2.3 Tilgungsdarlehen	S	Wirkungsweise von Tilgungsdarlehen kennen: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Raten - Spezifische Vorteile und Risiken	1
3.2.4 Zwischenfinanzierungen	S+P	Wirkungsweise von Zwischenfinanzierungen herausstellen: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Raten - Spezifische Vorteile und Risiken	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.2.5 Anschlussdarlehen / Forward-Darlehen	S+P	Wirkungsweise Anschlussdarlehen / Forward-Darlehen herausstellen: - Änderung von Zinsniveaus auf Rate oder Laufzeit - Funktionsweise erläutern - Einsatzbereiche erläutern - Kosten erläutern - Spezifische Vorteile und Risiken	2
3.2.6 Cap-Darlehen	S	Wirkungsweise Cap-Darlehen kennen: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Kosten - Spezifische Vorteile und Risiken	1
3.2.7 Festdarlehen	S+P	Wirkungsweise Festdarlehen herausstellen: - Konstantdarlehen - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Kosten - Spezifische Vorteile und Risiken	2
3.2.8 Policendarlehen	S+P	Wirkungsweisen Policendarlehen herausstellen: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Kosten - Spezifische Vorteile und Risiken	2
3.2.9 Bauspardarlehen und Bausparfinanzierung	S+P	Wirkungsweise Bauspardarlehen und Bausparfinanzierung erläutern: - Funktionsweise und Phasen - Konstantdarlehen - Einsatzbereiche - Kosten - Raten - Besonderheiten in Bezug auf die Besicherung - Zusammenspiel von Sparphase und Darlehensphase - Spezifische Vorteile und Risiken	3
3.2.10 Staatliche Fördermittel	S+P	Über Grundzüge staatlicher Förderungen durch die KfW informieren: - Prozess der Beantragung von KfW-Darlehen - Voraussetzungen für KfW-Darlehen - Aufgabe des durchleitenden Instituts	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.3 Finanzierungsbedarf und –bestandteile 3.3.1 Erwerbskosten 3.3.2 Direkte Erwerbsnebenkosten (insbesondere Grunderwerbs- steuer, Notar- und Grundbuch-kos- ten, Maklercourtage) 3.3.3 Indirekte Erwerbsnebenkosten (insbesondere Bereitstellungszins, Disagio)	S+P	Über Förderungen nach AVmG / Eigenheimrente informieren: - Voraussetzungen für die Förderung - Zielgruppen nennen - Art der Beantragung - Eigenbeitrag, Zulagen und steuerliche Förde- rung - Förderhöhen und Förderbedingungen im Rah- men von Immobilienfinanzierungen - Liquiditätsrisiken der Förderung in der Ruhe- standsphase	2
	S+P	Förderung durch das Wohnungsbauprämien-gesetz (WOP) kennen	1
	S+P	Förderung durch das 5. Vermögensbildungsgesetz (VWL) kennen	1
	S+P	Erwerbskosten bei Neubau bzw. bei Bestandsim- mobilen ermitteln: - Kaufpreis - Grundstücks- und Herstellungskosten - Renovierung - Sanierung und Modernisierung - Weitere Kosten	2
	S+P	Direkte Erwerbsnebenkosten berücksichtigen: - Grunderwerbsteuer - Notar- und Grundbuchkosten - Maklercourtage	2
	S+P	Indirekte Erwerbsnebenkosten berücksichtigen: - Schätzgebühren - Bauzeitinsen - Bereitstellungszinsen - Teilvalutierungszuschläge - Zwischenfinanzierungszinsen - Disagio - Honorare und Gebühren	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.3.4 Eigenmittel	S+P	Einsetzbare Eigenmittel ermitteln - Kontoguthaben - Wertpapiervermögen - Lebensversicherungen - Bausparguthaben - Eigenleistungen - Einzusetzender Grundbesitz	3
	S+P	Vor- und Nachteile des Einsatzes von Eigenmit- teln nennen	1
	S+P	Eine ausreichende Liquiditätsreserve und Alters- vorsorge berücksichtigen	2
3.3.5 Fremdmittel	S+P	verfügbare Fremdmittel bewerten: - Verwandtendarlehen - Arbeitgeberdarlehen - Förderkredite - Bauspardarlehen - Darlehen von Kreditinstituten - Darlehen von Lebensversicherungen	3
3.4 Konditionenvergleich			
3.4.1 Zinshöhe in Abhängigkeit von der Besicherung	S+P	Einfluss der Besicherung auf die Zinshöhe erläu- tern: - 1a, 1b-Darlehen und darüber hinaus - Einfluss weiterer Sicherheiten auf die Konditio- nen - Einfluss des Scorings auf die Konditionen	3
3.4.2 Effektiver Jahreszins	S+P	Berechnungsbestandteile des Effektiven Jahres- zins schildern: - Bedeutung des Effektiven Jahreszinses für den Kunden - effektiver Jahreszins im ESIS - effektiver Jahreszins in der Werbung - Anlage zu § 6 PAngV - Kostenbestandteile ohne Berücksichtigung beim Effektiven Jahreszins	1
3.4.3 Variabler Zinssatz	S+P	Variable Zinssätze anbieten: - Vorteile und Risiken variabler Zinsen - Einsatzbereich variabler Verzinsungen	2
3.4.4 Zinsfestschreibung	S+P	Zinsfestschreibungen anbieten: - Vorteile und Risiken fester Zinsen - Einsatzbereich fester Verzinsungen - Kündigungsmöglichkeiten	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.4.5 Tilgungssatz	S+P	Auswirkung unterschiedlicher Tilgungssätze be- schreiben	1
3.4.6 Sondertilgungen	S+P	Kunden über Möglichkeiten und Auswirkungen von Sondertilgungen informieren: - Senkung der monatlichen Rate oder Laufzeit - Bedeutung der Möglichkeit zur Sondertilgung - Einflüsse der Sondertilgungsmöglichkeiten auf die Konditionen	2
3.4.7 Bewertung tilgungsfreier Zeiträume	S+P	Auswirkung auf die Finanzierung beachten: - Risiken und Vorteile aus der Nutzung tilgungs- freier Zeiträume - Auswirkungen auf Liquidität und Gesamtbelas- tung - Vergleich mit Konditionen ohne tilgungsfreie Zeiten	2
3.4.8 Ermittlung der Finanzierungs-lauf- zeit	S	Gesamtlaufzeiten einer Finanzierung beachten	2
3.4.9 Sollzinsbindungsfristen	S+P	Einfluss der Zinsfestschreibung auf die Finanzie- rung beachten: - Vorteile und Risiken fester Zinsen - Einsatzbereich fester Verzinsungen - Kündigungsmöglichkeiten	2
3.5 Zinsrechnung	S	Zinsberechnungen in Verbindung mit Ratenermitt- lung durchführen: - Berechnung einer Rate bei gegebenem Zins- und Tilgungssatz - Berechnung einer Gesamtrate bei gegebenem Zinssatz und Koppelungsprodukt - Berechnung des Tilgungssatzes bei gegebener Rate, gegebenem Kredit und gegebenem Zins- satz - Qualitative Erläuterung des Zusammenhangs von Tilgung, Zins und Laufzeit	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.6 Finanzierungsangebot			
3.6.1 Kosten- und Finanzierungsplan; Fi- nanzierungsbausteine	S+P	Kosten- und Finanzierungspläne darstellen: - Gesamtkostenübersicht - Bestehende Finanzierungsbausteine - Finanzierungslücke - Bausteine zur Deckung der Finanzierungslücke	3
3.6.2 Darstellung der Finanzierung im Kreditantrag	G	Finanzierung im Rahmen des Kreditantrags be- schreiben	1
3.6.3 Einzureichende Unterlagen	S+P	Einzureichende Unterlagen benennen, z.B.: - Nachweise: Einkommen, Ausgaben, Verbind- lichkeiten, vorhandene Mittel - Grundbuchunterlagen - Objektunterlagen: Bauzeichnung, Baubeschrei- bung, Baukostenzusammenstellung, Besichti- gungsberichte, Fotos, Flurkarte, Wertgutachten - Kaufvertragsentwurf oder Kaufvertrag - Teilungserklärung bei Wohnungseigentum	1
	S+P	Stimmigkeit und Vollständigkeit der einzureichen- den Unterlagen beachten	2
3.6.4 Auszahlungsvoraussetzungen	S+P	Kunden über die Auszahlungsvoraussetzungen in- formieren bei: - Kauf von Bestandsimmobilien - Neubau von Immobilien - Renovierung, Sanierung etc. - Umschuldung von Darlehen	2
3.7 Kreditwürdigkeitsprüfung			
3.7.1 Grundlagen	G	Grundlagen für die Prüfung der Tragbarkeit des monatlichen Aufwandes kennen: - Pflicht zur Prüfung durch die Banken gemäß § 18a, Abs. 3-5 KWG - Pflicht zur Prüfung durch die Versicherungen gemäß § 15a VAG - Verfahren der Bonitätsanalyse - Automatisierte Scoringprozesse	1
3.7.2 Kreditfähigkeit	S+P	Gesetzliche Voraussetzungen des Darlehensneh- mers für eine Darlehensaufnahme kennen: - Rechtsfähigkeit - Geschäftsfähigkeit	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.7.3 Kreditwürdigkeit	S+P	Unter Berücksichtigung von § 505b BGB und § 18a KWG die Kreditwürdigkeit eines Kunden begründen: - Persönliche und materielle Kreditwürdigkeit - Haushaltsrechnung - Risiken durch eventuelle Situationsveränderungen - Beleihungsauslauf als ein Faktor der Kreditwürdigkeit	3
3.7.4 Bonitätsnachweis	S+P	Mögliche Nachweise gem. § 505b BGB und § 18a KWG berücksichtigen: - Einkommensnachweise - Auskunfteien und Schufa	2
3.7.5 Tragfähigkeit der Finanzierung	S+P	Tragfähigkeit der Finanzierung bewerten: - Verfügbares Einkommen - Laufende Kosten und Erträge aus der Immobilie - Notwendige Kreditrate - Langfristige Tragfähigkeit auch bei zu erwartenden Einkommensänderungen und bei Änderung der Zinsen bei Prolongation - Renovierungsrückstau und laufende Kosten - K.O.-Kriterien	3
3.8 Kreditsicherung			
3.8.1 Grundlagen	S+P	Kreditsicherung als Ergänzung zur Tragfähigkeitsprüfung erkennen: - Übersicht über die Möglichkeiten der Kreditbesicherung: - o Dingliche Sicherung - o Ersatzsicherheiten - o Zusatzsicherheiten - o Übergangssicherheiten - o Blanko-/Negativdarlehen - Rangfolge der Rechte - K.O.-Kriterien zum Beleihungsobjekt	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.8.2 Grundschild	S+P	Grundschild als Sicherungsinstrument erläutern: - Verfahren der Bestellung einer Grundschild - Einfache oder vollstreckbare Grundschild - Persönliche und dingliche Haftung - Zweckerklärung - Abtretung Rückgewährsansprüche - Möglichkeit der Neuvaluierung - Verzinsungssatz der Grundschild und dessen Anwendung - Übertragung der Grundschild	3
	S	Formen der Grundschild nennen: - Einzelgrundschild, Gesamtgrundschild, Eigentümergrundschild - Brief- oder Buchgrundschild	1
3.8.3 Hypothek	S	Hypothek als Sicherungsinstrument beschreiben: - Die persönliche Haftung des Grundstückseigentümers - Verfahren der Bestellung einer Hypothek - Entstehung einer Eigentümergrundschild - Verwertung/Bewertung von Vorlasten von Hypotheken	1
3.8.4 Weitere Sicherheiten (insbesondere Abtretung, Bürgschaft)	S+P	Weitere Sicherheiten erläutern: - Abtretung von Lohn und Gehalt - Abtretung von Guthaben - Abtretung von Versicherungsansprüchen - Abtretung Wertpapiere - Verwertung von Abtretungen - Bürgschaft: - o Bürgschaftsarten - o bankübliche Form der Bürgschaft - o Mögliche Bürgen für einen Kreditnehmer - o Verwertung von Bürgschaften - Verpfändung	3
	S	Blanko- Negativdarlehen in Einzelfällen beschreiben: - Definition - Negativklausel/-erklärung - Gesetzliche Höchstbeträge - Kombimöglichkeiten	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.9 Beleihungsprüfung / Bewertung von Sicherheiten			
3.9.1 Grundlagen	S+P	Ermittlung Verkehrswert als Grundlage für die Beleihungsprüfung beschreiben: - Trennung von Gutachter und Kreditentscheider und Eignung der Gutachter (§ 505c BGB, § 18a KWG) - Übersicht über die Methoden der Prüfung und Bewertung - Beleihungsbegriffe: - o Sicherungsabschlag - o Beleihungsgrenze - o Beleihungsauslauf - Wertbegriffe: - o Einheitswert - o Bodenwert - o Bodenrichtwert - o Verkehrswert - o Beleihungswert	1
3.9.2 Verkehrswert	S+P	Verfahren der Wertermittlung beschreiben: - Gutachterausschüsse (§§ 192 ff BauGB) - Verfahren der Wertermittlung - o Vergleichswertverfahren - o Sachwertverfahren - o Ertragswertverfahren - o Sonstige Verfahren (nicht gesetzlich geregelt)	1
3.9.3 Verfahren zur Ermittlung des Beleihungswertes	S+P	Zusammenhang zwischen Verkehrswert und Beleihung durch Abschlagsverfahren handhaben	2
3.9.4 Beleihungsgrenzen	S+P	Beleihungsgrenzen und Beleihungsauslauf handhaben	2
3.10 Kopplungsgeschäfte/ Nebenleistungen	S	Kopplungsgeschäfte nach § 492a BGB bewerten: - unzulässige Kopplungsgeschäfte - zulässige Kopplungsgeschäfte	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.11 Risiken der Finanzierung			
3.11.1 Zinsänderungsrisiko	S+P	Risiken, die sich aus einer Änderung des Zinssatzes nach der Zinsfestschreibung ergeben, erläutern: - Mögliche Ratenerhöhung - Mögliche Laufzeitverlängerung - Risiko der nicht-Tragfähigkeit der neuen Belastung - Entwicklung von Tilgungsersatzmitteln - Absicherungsmöglichkeiten - Wechselkursrisiken bei Fremdwährungskrediten	3
3.11.2 Änderung der persönlichen Situation	S+P	Risiken, die durch die Änderung der persönlichen Situation entstehen, berücksichtigen, insbesondere: - Verdienstaufschlag/ Arbeitslosigkeit - Wechsel des Arbeitsortes - Einkommensreduzierung - Krankheit - Berufsunfähigkeit; schwere Krankheit - Unfall/ Behinderung - Änderung der familiären Verhältnisse - Tod - Änderung der Anforderungen an die Immobilie - Unerwartete Renovierungen/ Sanierungen - Gebäudeschäden durch Feuer, Wasser, Hagel, Sturm etc. - Elementarschäden	2
3.11.3 Notleidende Kredite	S	Abläufe bei notleidenden Krediten beschreiben: - Früherkennung, Vermeidung notleidender Kredite - Rechtsfolgen fehlerhafter Beratungsprozesse nach § 505d BGB - Zusätzliche Kosten - Möglichkeiten der außergerichtlichen Einigung - Verwertung von Grundpfandrechten - o Zwangsversteigerung - o Zwangsverwaltung - Zwangsräumung - Einzug von anderen Sicherheiten (Abtretungen, Bürgschaften)	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.12. Beendigung Kreditvertrag			
3.12.1 Kündigungsmöglichkeiten durch Kreditgeber und Kreditnehmer	S+P	Kündigungsmöglichkeiten abgrenzen: - Gesetzliche Kündigungsmöglichkeiten - Vertragliche Kündigungsmöglichkeiten - Notwendigkeit der Aufklärung über Kündigungsmöglichkeiten (§ 491a, III) - Kündigungsrechte des Kreditgebers	2
3.12.2 Risiken (Vorfälligkeitsentschädigung)	S+P	Ursachen für Vorfälligkeitsentschädigungen beschreiben: - Gesetzliche Grenzen für Vorfälligkeitsentschädigungen - Pflicht zur Information über die Vorfälligkeitsentschädigung seitens des Kreditgebers (§ 493, Abs. 5 BGB) - Nichtabnahmeentschädigung	1
3.12.3 Kreditprolongation	S+P	Möglichkeiten bei Prolongation beschreiben: - Vorteile/Nachteile der Prolongation gegenüber Umschuldung	1
3.12.4 Umschuldung	S	Möglichkeiten bei einer Umschuldung beschreiben: - Vorteile / Nachteile der Umschuldung gegenüber der Prolongation	1

Abkürzungsverzeichnis

AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AO	Abgabenordnung
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BDSG	Bundesdatenschutzgesetz
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
DBA	Doppelbesteuerungsabkommen
eG	eingetragene Genossenschaft
EStG	Einkommensteuergesetz
EZB	Europäische Zentralbank
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GewO	Gewerbeordnung
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GwG	Geldwäschegesetz
HGB	Handelsgesetzbuch
ImmvermV	Immobiliardarlehensvermittlungsverordnung
KG	Kommanditgesellschaft
KWG	Kreditwesengesetz
OHG	Offene Handelsgesellschaft
UE	Unterrichtseinheit
UWG	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb