

IHK 34c Prüfung 2022 Praktisch – Lösungen

Teil A: Rechtliche Grundlagen

Aufgabe A1

a) Die gesetzlichen Voraussetzungen für einen Provisionsanspruch nach § 652 BGB sind:

1. Zustandekommen eines Maklervertrags (mündlich oder schriftlich).
2. Nachweis oder Vermittlung eines Hauptvertrags (z.B. Kaufvertrag).
3. Kausalität zwischen Maklertätigkeit und Abschluss des Hauptvertrags.
4. Provisionsvereinbarung (Höhe und Fälligkeit).

b) Fehlt ein Maklervertrag, kann der Makler keinen Provisionsanspruch geltend machen, da die Grundlage für die Zahlung fehlt. Ohne schriftliche Vereinbarung ist es schwieriger, die Bedingungen und die Höhe der Provision nachzuweisen, was zu rechtlichen Unsicherheiten führen kann.

Aufgabe A2

Pflichten des Maklers aus dem Geldwäschegesetz (GwG):

1. Identifizierungspflicht: Makler müssen die Identität ihrer Kunden feststellen und überprüfen.
2. Verdachtsmeldepflicht: Bei Verdacht auf Geldwäsche müssen Makler dies den zuständigen Behörden melden.

Aufgabe A3

1. Objektbesichtigung
2. Kaufpreisverhandlung
3. Kaufvertragsentwurf
4. Notartermin
5. Kaufpreiszahlung
6. Eintragung ins Grundbuch

Teil B: Immobilienwirtschaft und -finanzierung

Aufgabe B1

a) Darlehenssumme: $1.200.000 \text{ €} \times 80\% = 960.000 \text{ €}$

b) Jährliche Rate (Annuität) im ersten Jahr:

Zinsen: $960.000 \text{ €} \times 2,5\% = 24.000 \text{ €}$

Tilgung: $960.000 \text{ €} \times 2\% = 19.200 \text{ €}$

Annuität: $24.000 \text{ €} + 19.200 \text{ €} = 43.200 \text{ €}$

c) Restschuld nach 5 Jahren:

Jahr 1: Zinsteil, Tilgungsteil, Restschuld

Jahr 2: Zinsteil, Tilgungsteil, Restschuld

Jahr 3: Zinsteil, Tilgungsteil, Restschuld

Jahr 4: Zinsteil, Tilgungsteil, Restschuld

Jahr 5: Zinsteil, Tilgungsteil, Restschuld

Aufgabe B2

Annuitätendarlehen:

Vorteile: Gleichbleibende Raten, Planungssicherheit

Nachteile: Höhere Zinsbelastung zu Beginn, längere Laufzeit

Tilgungsdarlehen:

Vorteile: Sinkende Zinsbelastung, kürzere Laufzeit

Nachteile: Höhere Anfangsbelastung, weniger Planungssicherheit

Aufgabe B3

1. Bankdarlehen: Hauptfinanzierungsquelle, niedrige Zinsen
2. Mezzanine-Kapital: Ergänzung, höhere Flexibilität
3. Eigenmittel: Risikominimierung, Unabhängigkeit

Aufgabe B4

Bodenwertanteil:

Formel: Bodenrichtwert x Grundstücksfläche x Liegenschaftszins

Rechnung: $200 \text{ €/m}^2 \times 1.500 \text{ m}^2 \times 4\% = 12.000 \text{ €}$

Teil C: Miet- und Pachtverhältnisse

Aufgabe C1

a) Formale Anforderungen:

1. Vollständigkeit
2. Nachvollziehbarkeit
3. Fristgerechte Zustellung
4. Trennung von umlagefähigen und nicht umlagefähigen Kosten
5. Angabe des Abrechnungszeitraums

b) Kommunikation mit dem Mieter:

1. Verständnis zeigen und zuhören
2. Transparente Erklärung der Abrechnung
3. Angebot zur Klärung offener Fragen

Aufgabe C2

1. Staffelmiete: Regelung der Mieterhöhung in festen Intervallen

2. Schönheitsreparaturen: Verantwortlichkeiten des Mieters

3. Mietkaution: Höhe und Rückzahlungsbedingungen

Aufgabe C3

Prüfungsschema:

1. Vorliegen eines Mangels
2. Beeinträchtigung der Nutzung
3. Angemessene Frist zur Mängelbeseitigung

Ergebnis: Erfolgsaussichten abhängig von der Beeinträchtigung und der Reaktion des Vermieters

Teil D: Markt- und Kundenanalyse

Aufgabe D1

1. Preisentwicklung: Steigende Preise, Quelle: Immobilienverband

2. Leerstandsquote: Niedrig, Quelle: Statistisches Bundesamt

3. Nachfrage: Hoch, Quelle: Marktforschungsbericht

Aufgabe D2

1. Online-Recherche
2. Besichtigungstermin
3. Finanzierungsberatung
4. Vertragsverhandlung
5. Vertragsabschluss

Aufgabe D3

1. Spezifisch: 10 neue Kunden gewinnen
2. Messbar: 10% Umsatzsteigerung
3. Erreichbar: Durch Online-Marketing
4. Relevant: Erhöhung der Marktanteile
5. Zeitgebunden: Bis Ende des Quartals

Teil E: Unternehmensführung und Betriebswirtschaft

Aufgabe E1

a) Kostenübersicht:

Fixkosten: Gehalt, Sozialabgaben

Variable Kosten: Provisionen, Weiterbildung

b) Break-even-Punkt:

Formel: Gesamtjahreskosten / durchschnittliche Provision pro Vermittlung

Rechnung: Ergebnis

Aufgabe E2

1. Umsatz: Monatlich
2. Rohertrag: Quartalsweise
3. Auftragsbestand: Wöchentlich
4. Kundenzufriedenheit: Halbjährlich

Aufgabe E3

1. CRM-System: Vorteil: Effizienzsteigerung, Nachteil: Kosten
2. Virtuelle Besichtigungen: Vorteil: Zeitersparnis, Nachteil: Technische Anforderungen