

IHK 34c Prüfung 2022 Praktisch

Teil A: Rechtliche Grundlagen (20 Punkte)

Aufgabe A1 (8 Punkte)

Ein Immobilienmakler erhält den Auftrag, ein Einfamilienhaus zu vermitteln. Auftraggeber und Makler haben keinen schriftlichen Vertrag geschlossen.

- Nennen Sie die gesetzlichen Voraussetzungen für einen Provisionsanspruch nach § 652 BGB. (4 Punkte)
- Erklären Sie am Fallbeispiel, welche Folgen das Fehlen eines Maklervertrags haben kann. (4 Punkte)

Aufgabe A2 (6 Punkte)

Erläutern Sie stichpunktartig je zwei Pflichten des Maklers aus dem Geldwäschegesetz (GwG). (je 1,5 Punkte pro Pflicht)

Aufgabe A3 (6 Punkte)

Skizzieren Sie in einem Ablaufdiagramm (Visio- oder Handzeichnung) die wesentlichen Schritte des Immobilienkaufvertragsprozesses von der Objektbesichtigung bis zur Eintragung ins Grundbuch. Beschriften Sie mindestens sechs Stationen. (je 1 Punkt pro Station)

Teil B: Immobilienwirtschaft und -finanzierung (30 Punkte)

Aufgabe B1 (12 Punkte)

Ein Mehrfamilienhaus wird für 1 200 000 € verkauft. Eigenkapital 20 % des Kaufpreises, der Rest wird finanziert. Zinssatz 2,5 % p.a., anfängliche Tilgung 2 %. Laufzeit 10 Jahre.

- Berechnen Sie die Darlehenssumme. (2 Punkte)
- Ermitteln Sie die jährliche Rate (Annuität) im ersten Jahr. (4 Punkte)
- Stellen Sie die Restschuld nach 5 Jahren in einer Tabelle dar (Jahr, Zinsteil, Tilgungsteil, Restschuld). (6 Punkte)

Aufgabe B2 (6 Punkte)

Vergleichen Sie zwei Finanzierungsvarianten (Annuitätendarlehen vs. Tilgungsdarlehen) in einer Übersicht. Nennen Sie je zwei Vor- und Nachteile. (je Variante 3 Punkte)

Aufgabe B3 (6 Punkte)

Ein Bauträgerprojekt erfordert eine Zwischenfinanzierung von 800 000 €. Erstellen Sie einen Finanzierungsmix aus mindestens drei Finanzierungsinstrumenten (z.B. Bankdarlehen, Mezzanine, Eigenmittel) und begründen Sie Ihre Wahl kurz. (je Instrument 2 Punkte)

Aufgabe B4 (6 Punkte)

Berechnen Sie die Bodenwertanteile nach Ertragswertverfahren für ein Grundstück, wenn der Liegenschaftszins 4 % beträgt, der Bodenrichtwert 200 €/m² und die Grundstücksfläche 1 500 m². (Formel angeben und Zwischenschritte zeigen.)

Teil C: Miet- und Pachtverhältnisse (20 Punkte)

Aufgabe C1 (8 Punkte)

Ein Mieter beanstandet die Betriebskostenabrechnung.

- Nennen Sie fünf formale Anforderungen an eine ordnungsgemäße Abrechnung nach Betriebskostenverordnung (BetrKV). (je 1 Punkt)
- Erläutern Sie, wie Sie als Immobilienprofi in der Kommunikation mit dem Mieter vorgehen, wenn dieser Zweifel an einzelnen Positionen hat. (3 Punkte)

Aufgabe C2 (6 Punkte)

Erarbeiten Sie in Stichworten einen Muster-Mietvertragsauszug für ein Wohnraummietverhältnis, der folgende Punkte regelt: Staffelmiete, Schönheitsreparaturen, Mietkaution. (je Punkt 2 Punkte)

Aufgabe C3 (6 Punkte)

Fallbeispiel: Gewerbemietler verlangt Mietminderung wegen Lärmbelästigung durch Baustelle nebenan. Prüfen Sie die Rechtslage und bewerten Sie die Erfolgsaussichten. (Prüfungsschema, Ergebnis, je Teil 3 Punkte)

Teil D: Markt- und Kundenanalyse (15 Punkte)

Aufgabe D1 (6 Punkte)

Erstellen Sie ein kurzes Marktprofil für Eigentumswohnungen in einer Großstadt (z.B. Berlin), indem Sie drei relevante Marktindikatoren (z.B. Preisentwicklung, Leerstandsquote, Nachfrage) nennen und jeweils aktuelle Zahlen/Quellen anführen. (je Indikator 2 Punkte)

Aufgabe D2 (5 Punkte)

Skizzieren Sie in einer Grafik (Handzeichnung oder Excel-Diagramm) die Kundenreise („Customer Journey“) eines Wohnungssuchenden von der ersten Online-Recherche bis zum Vertragsabschluss. Markieren Sie fünf Touchpoints. (je Touchpoint 1 Punkt)

Aufgabe D3 (4 Punkte)

Formulieren Sie vier SMART-Ziele für die Neukundengewinnung im kommenden Quartal. (je Ziel 1 Punkt)

Teil E: Unternehmensführung und Betriebswirtschaft (15 Punkte)

Aufgabe E1 (6 Punkte)

Ein Maklerbüro plant die Neueinstellung eines Bürokaufmanns.

- Erstellen Sie eine Kostenübersicht (Fixkosten und variable Kosten) für die Einstellung eines Mitarbeiters. (Tabelle, je Kostenart 3 Punkte)
- Berechnen Sie den Break-even-Punkt in Provisionen (Gesamtjahreskosten / durchschnittliche Provision pro Vermittlung = Anzahl Vermittlungen). (Formel + rechnerisches Ergebnis, 3 Punkte)

Aufgabe E2 (5 Punkte)

Entwickeln Sie ein kurzes Controlling-Reporting mit mindestens vier Kennzahlen (z.B. Umsatz, Rohertrag, Auftragsbestand, Kundenzufriedenheit) und geben Sie an, wie häufig die Werte erhoben werden sollten. (je Kennzahl 1 Punkt)

Aufgabe E3 (4 Punkte)

Beschreiben Sie zwei Maßnahmen zur Digitalisierung im Makleralltag (z.B. CRM-System, virtuelle Besichtigungen) und bewerten Sie je eine Vorteil/Nachteil. (je Maßnahme 2 Punkte)

Gesamtpunktzahl: 100 Punkte

Bearbeitungszeit: 180 Minuten

Hilfsmittel: Taschenrechner, Gesetzestexte Gewerbeordnung, Musterverträge, BMF-Tabellen.