

IHK 34c Prüfung 2024 Praktisch – Lösungen

Teil A: Immobilienwirtschaft und Marketing (20 Punkte)

A1 Marktanalyse Wohngebiet (10 P)

- a) Skizze: Die Lagebeziehung sollte die Entfernung zum Stadtzentrum, die Nähe zu ÖPNV-Haltestellen und die Erreichbarkeit von Nahversorgern darstellen. Eine ideale Antwort zeigt eine klare, maßstabsfreie Darstellung mit markierten Punkten für die genannten Elemente. (3 P)
- b) Zielgruppen: Drei mögliche Zielgruppen könnten junge Familien, Berufspendler und Senioren sein. Begründungen sollten auf den Vorteilen der Lage, wie z.B. Nähe zu Schulen, Arbeitsplätzen oder ruhiger Umgebung, basieren. (3 P)
- c) Alleinstellungsmerkmale: Beispiele könnten sein: ruhige Lage, gute Verkehrsanbindung, moderne Infrastruktur, und Nähe zu Erholungsgebieten. Jede USP sollte kurz erläutert werden, z.B. warum die ruhige Lage attraktiv ist. (4 P)

A2 Online-Marketing-Maßnahmen (10 P)

1. Maßnahme: Social Media Kampagne
- Kanal: Facebook/Instagram
 - Ziel: Erhöhung der Bekanntheit
 - Kostenrahmen: 500 €
 - Erfolgskriterium: Anzahl der Interaktionen (Likes, Shares)
2. Maßnahme: Google Ads
- Kanal: Google
 - Ziel: Generierung von Leads
 - Kostenrahmen: 1000 €
 - Erfolgskriterium: Klickrate
3. Maßnahme: E-Mail-Marketing
- Kanal: Newsletter
 - Ziel: Kundenbindung
 - Kostenrahmen: 200 €
 - Erfolgskriterium: Öffnungsrate
4. Maßnahme: Virtuelle Besichtigungstouren
- Kanal: Website
 - Ziel: Interessentenanwerbung
 - Kostenrahmen: 800 €
 - Erfolgskriterium: Anzahl der Tour-Teilnahmen

Teil B: Rechtliche Grundlagen der Maklertätigkeit (30 Punkte)

B1 Wirksamkeit Maklervertrag (15 P)

1. Provisionsanspruch: Nach § 652 BGB ist der Provisionsanspruch wirksam, wenn der Makler die Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages nachweist. Beide Makler haben einen Anspruch, wenn sie unabhängig voneinander tätig werden. (5 P)
2. Provisionspflicht: V wird gegenüber dem Makler provisionspflichtig, der den Vertragsschluss herbeiführt. Wenn beide Makler unabhängig einen Käufer vorführen, ist derjenige provisionsberechtigt, dessen Käufer den Vertrag abschließt. (5 P)
3. Schriftform- und Belehrungspflichten: Nach MaBV muss M den Auftrag schriftlich bestätigen und über die Provisionshöhe belehren. Dies dient der Transparenz und dem Schutz des Auftraggebers. (5 P)

B2 Provisionsberechnung (15 P)

- a) Gesamtprovision: $380.000 \text{ €} \times 3,57 \% = 13.566 \text{ €}$
Teilprovision: $13.566 \text{ €} / 2 = 6.783 \text{ €}$ (je Verkäufer- und Käufermakler) (6 P)
- b) Neue Berechnung: Käufer 60 % = 8.139,60 €, Verkäufer 40 % = 5.426,40 € (4 P)
- c) Zahlungsplan: Fälligkeit der Provision bei Abschluss des Kaufvertrages, spätestens bei Eigentumsübergang. (5 P)

Teil C: Marktwertermittlung und Finanzierung (30 Punkte)

C1 Vergleichswertverfahren (12 P)

- a) Gewichteter mittlerer Preis:
 $(110 \text{ m}^2 \times 2.300 \text{ €} + 95 \text{ m}^2 \times 2.450 \text{ €} + 120 \text{ m}^2 \times 2.200 \text{ €}) / (110 + 95 + 120) \text{ m}^2 = 2.315,38 \text{ €/m}^2$ (6 P)
- b) Verkehrswert: $105 \text{ m}^2 \times 2.315,38 \text{ €/m}^2 = 243.114,90 \text{ €}$ (6 P)

C2 Annuitätenfinanzierung (18 P)

- a) Jährliche Annuität: $A = K \cdot (i \cdot (1 + i)^n) / ((1 + i)^n - 1)$
 $A = 300.000 \text{ €} \cdot (0,028 \cdot (1 + 0,028)^{20}) / ((1 + 0,028)^{20} - 1) = 19.793,28 \text{ €}$ (6 P)
- b) Tilgungsplan:
- | | |
|---------|---|
| Jahr 1: | Zinsanteil = 8.400 €, Tilgungsanteil = 11.393,28 €, Restschuld = 288.606,72 € |
| Jahr 2: | Zinsanteil = 8.080,99 €, Tilgungsanteil = 11.712,29 €, Restschuld = 276.894,43 € |
| Jahr 3: | Zinsanteil = 7.753,04 €, Tilgungsanteil = 12.040,24 €, Restschuld = 264.854,19 € (12 P) |

Teil D: Wirtschafts- und Sozialkunde (20 Punkte)

D1 Sozialversicherungsrecht Makler (10 P)

1. Unterschied: Freiberufliche Tätigkeit ist selbstständig und nicht sozialversicherungspflichtig, während eine versicherungspflichtige Beschäftigung ein abhängiges Arbeitsverhältnis mit Sozialversicherungspflicht darstellt. (4 P)
2. Versicherungen: Krankenversicherung (SGB V), Rentenversicherung (SGB VI), Arbeitslosenversicherung (SGB III), Unfallversicherung (SGB VII). (6 P)

D2 Betriebswirtschaftliche Kennzahlen (10 P)

- a) Deckungsbeitrag: Absolut = $120.000 \text{ €} - 48.000 \text{ €} = 72.000 \text{ €}$
Prozentual = $(72.000 \text{ €} / 120.000 \text{ €}) \cdot 100 = 60 \%$ (4 P)
- b) Break-Even-Point: Fixkosten / Deckungsbeitrag pro Einheit = $35.000 \text{ €} / 0,6 = 58.333,33 \text{ €}$ (3 P)
- c) Umsatzrentabilität: $(\text{Gewinn} / \text{Umsatz}) \cdot 100 = (12.000 \text{ €} / 120.000 \text{ €}) \cdot 100 = 10 \%$ (3 P)