

IHK 34d Prüfung 2021 Praktisch

Teil A – Rechts- und Geschäftskunde (20 Punkte)

1. Vertragsarten im Maklergeschäft (6 P)
 - a) Beschreiben Sie die wesentlichen Merkmale eines einfachen Maklervertrags nach § 652 BGB. (3 P)
 - b) Abgrenzung: Nennen Sie drei Unterschiede zwischen Alleinauftrag und einfacher Maklertätigkeit. (3 P)
2. Datenschutz-Grundverordnung (6 P)
 - a) Nennen Sie vier Pflichtinformationen, die Sie einem Interessenten gem. Art. 13 DSGVO beim Ersteinsatz mitteilen müssen. (2 P)
 - b) Erklären Sie anhand eines Beispiels, wie Sie bei Umsatzstrecke und Datenweitergabe an Dienstleister die Betroffenenrechte sicherstellen. (4 P)
3. Haftung und Versicherung (4 P)
 - a) Erläutern Sie die Bedeutung des Vermögensschadenshaftpflichtversicherungsschutzes für Makler. (2 P)
 - b) Nennen Sie zwei typische Haftungsfälle im Zusammenhang mit fehlerhaften Objektangaben und beschreiben Sie kurz die Rechtsfolgen. (2 P)
4. Gebührenordnung und Provisionsabrechnung (4 P)

Ein Makler erhebt bei einem Kaufpreis von 450 000 € eine Gesamtprovision von 5,95 % inklusive USt.

 - a) Berechnen Sie die Netto-Provision (3 P).
 - b) Listen Sie fünf Pflichtangaben in der Provisionsabrechnung auf. (1 P)

Teil B – Immobilienmarkt, Finanzierung und Bewertung (25 Punkte)

5. Marktentwicklung und Standortanalyse (5 P)
 - a) Stellen Sie grafisch (Skizze) die Preisentwicklung von Eigentumswohnungen in Ballungsraum A über die letzten fünf Jahre dar (Achsen beschriften). (3 P)
 - b) Nennen Sie zwei Indikatoren zur Bewertung der Mikrostandortqualitäten. (2 P)
6. Investitionsrechnung (10 P)

Ein Kunde plant den Kauf einer Renditeimmobilie für 300 000 €; jährliche Nettomieten: 18 000 €, laufende Kosten: 3 600 € p. a., Restwert nach 10 J.: 200 000 €, Kalkulationszins 5 %.

 - a) Berechnen Sie den Kapitalwert (KW) der Investition (6 P).
 - b) Bestimmen Sie den internen Zinsfuß (IRR) näherungsweise. (4 P)
7. Verkehrswertermittlung (10 P)
 - a) Führen Sie das Vergleichswertverfahren für eine Doppelhaushälfte mit folgenden Daten in tabellarischer Form durch: Vergleichspreis pro m² 3 500 €, Fläche 120 m², Lageanpassungsfaktor 1,1. (5 P)
 - b) Skizzieren Sie das Ertragswertverfahren und erklären Sie, wie der Liegenschaftszins in den Rechenweg integriert wird. (5 P)

Teil C – Vermittlung von Immobilien (30 Punkte)

8. Exposé-Erstellung (10 P)

Ein Kunde wünscht ein Exposé für eine 80 m²-Wohnung mit Balkon, 2.OG, Baujahr 1995 in Stadtrandlage.

 - a) Formulieren Sie vier prägnante und rechtskonforme Objektbeschreibungen (4 P).
 - b) Erstellen Sie eine grobe Skizze des Grundrisses (Maßstab 1:200) mit Beschriftung der Räume. (4 P)
 - c) Nennen Sie zwei Pflichtangaben im Exposé und zwei empfehlenswerte Zusatzinformationen. (2 P)
9. Besichtigungsgespräch (10 P)
 - a) Entwickeln Sie ein Protokollformular (Tabellenüberschrift und Spalten) für eine Muster-Besichtigung. (4 P)
 - b) Simulieren Sie in Stichworten (max. 10 Zeilen) ein Kunden-Makler-Gespräch zum Thema Energieausweis. (3 P)
 - c) Formulieren Sie eine schriftliche Terminbestätigung per E-Mail (Betreff, Floskel, Text; max. 7 Zeilen). (3 P)
10. Verhandlung und Vertragsabschluss (10 P)

Ein Käufer bietet 440 000 € bei 95 % Finanzierungszusage, der Verkäufer fordert 455 000 €.

 - a) Erstellen Sie eine Pro- und Contra-Liste für den Verkäufer zur Entscheidungsvorbereitung (max. 6 Punkte pro Liste). (5 P)
 - b) Entwerfen Sie zwei zentrale Klauseln für einen Vorvertrag (Zahlungsmodalitäten, Rücktrittsrecht). (5 P)

Teil D – Fallstudie (25 Punkte)

Situation: Familie Schmidt möchte ihr im Stadtzentrum gelegenes Mehrfamilienhaus (5 Einheiten, Baujahr 1960) verkaufen. Aktueller jährlicher Rohertrag: 75 000 €, Bewirtschaftungskosten: 20 000 €. Stichtag 01.01.2021.

Aufgaben:

- 1) Marktanalyse (8 P)
 - a) Definieren Sie drei Zielgruppen für den Verkauf dieses Objekts.
 - b) Beschreiben Sie kurz das aktuelle Marktumfeld und mögliche Preisentwicklungen.
- 2) Marketingkonzept (9 P)
 - a) Erarbeiten Sie einen Zeitplan (Tabellenform, 6 Schritte) für die Markteinführung.
 - b) Stellen Sie ein Budget mit mindestens vier Posten (Print, Online, Besichtigung, Sonstiges) dar.
- 3) Provisionsermittlung und Abrechnung (8 P)
 - a) Berechnen Sie bei einem erzielten Kaufpreis von 1 250 000 € die Provision des Maklers (3,57 % inkl. USt).
 - b) Erstellen Sie in Listenform eine vollständige Abrechnung an den Auftraggeber (netto, USt, Brutto).