

IHK Immobilienkaufmann Prüfung 2021 Praktisch – Lösungen

Teil 1: Immobilienbewertung

Aufgabe 1.1 Ertragswertverfahren

a) Jahresreinertrag berechnen:

Jahresrohertrag - Bewirtschaftungskosten = 50.000 € - (20% von 50.000 €) = 40.000 €.

b) Bodenwertanteil im Ertragswert:

Bodenwert * Liegenschaftszinssatz = 100.000 € * 5% = 5.000 €.

c) Reinertragswert (Kapitalisierung):

(Jahresreinertrag - Bodenwertanteil) / Liegenschaftszinssatz = (40.000 € - 5.000 €) / 5% = 700.000 €.

d) Gesamtertragswert:

Reinertragswert + Bodenwert = 700.000 € + 100.000 € = 800.000 €.

Aufgabe 1.2 Vergleichswertverfahren

a) Flächenbezogene Basispreise:

Objekt A: 300.000 € / 100 m² = 3.000 €/m².

Objekt B: 320.000 € / 110 m² = 2.909,09 €/m².

Objekt C: 280.000 € / 95 m² = 2.947,37 €/m².

b) Anpassung auf Zielobjekt:

Objekt A: 3.000 €/m² * 1,05 = 3.150 €/m².

Objekt B: 2.909,09 €/m² * 1,00 = 2.909,09 €/m².

Objekt C: 2.947,37 €/m² * 0,95 = 2.799 €/m².

Mittlerer Preis pro m² = (3.150 + 2.909,09 + 2.799) / 3 = 2.952,03 €/m².

c) Gesamtvergleichswert:

Mittlerer Preis pro m² * Zielobjektfläche = 2.952,03 €/m² * 120 m² = 354.243,60 €.

Aufgabe 1.3 Sachwertverfahren

a) Bodenwert:

Bodenfläche * Bodenrichtwert = 800 m² * 120 €/m² = 96.000 €.

b) Herstellungswert des Gebäudes:

Herstellungskosten * umbauter Raum = 800 €/m³ * 1.200 m³ = 960.000 €.

c) Gebäudesachwert nach Alterswertminderung:

Herstellungswert - Alterswertminderung = 960.000 € - (20% von 960.000 €) = 768.000 €.

d) Gesamtsachwert:

Bodenwert + Gebäudesachwert = 96.000 € + 768.000 € = 864.000 €.

Teil 2: Finanzierung und BWL

Aufgabe 2.1 Annuitätendarlehen

a) Monatliche Annuität:

Annuität = Darlehensbetrag * (Sollzins / (1 - (1 + Sollzins)^{-Laufzeit}))

= 200.000 € * (0,03 / (1 - (1 + 0,03)⁻³⁰)) = 10.118,67 € jährlich / 12 = 843,22 € monatlich.

b) Zins- und Tilgungsanteil der ersten Rate:

Zinsanteil = Darlehensbetrag * Sollzins / 12 = 200.000 € * 0,03 / 12 = 500 €.

Tilgungsanteil = Monatliche Annuität - Zinsanteil = 843,22 € - 500 € = 343,22 €.

Aufgabe 2.2 Break-Even-Analyse

a) Break-Even-Menge:

Fixkosten / (Verkaufspreis - variable Kosten) = 120.000 € / (1.500 € - 800 €) = 171,43 Einheiten.

b) Break-Even-Umsatz:

Break-Even-Menge * Verkaufspreis = 171,43 * 1.500 € = 257.145 €.

Aufgabe 2.3 Liquiditätsplanung

Monatliche Einnahmen - Ausgaben:

15.000 € - (3.000 € + 2.000 € + 5.000 € + 1.500 €) = 3.500 € Saldo pro Monat.

Für sechs Monate: 3.500 € * 6 = 21.000 €.

Teil 3: Immobilienrecht

Aufgabe 3.1 Teilungserklärung

Wesentliche Inhaltsbestandteile:

- Beschreibung der Wohnanlage und der einzelnen Einheiten.
- Regelungen zu Gemeinschaftseigentum und Sondereigentum.
- Bestimmungen zu Sondernutzungsrechten, z.B. Gartenanteile, Stellplätze.
- Verwaltung und Instandhaltung.
- Kostenverteilung und Hausgeldregelungen.

Aufgabe 3.2 Mietvertragsklausel

Zulässigkeit prüfen:

Nach Betriebskostenverordnung und BGB ist eine pauschale Abrechnung für Gartenpflege zulässig, wenn sie im Mietvertrag klar geregelt und als Betriebskosten umlegbar ist.

Aufgabe 3.3 Grundbuch

Aufbau:

- Abteilung I: Eigentümerverhältnisse.
- Abteilung II: Lasten und Beschränkungen.
- Abteilung III: Grundpfandrechte.

Wirkung: Eintragungen im Grundbuch haben öffentlichen Glauben und sind für Dritte verbindlich.

Teil 4: Vermietung & Verwaltung

Aufgabe 4.1 Mängelprotokoll

Protokoll:

Datum: [aktuelles Datum]

Sachverhalt: Schimmelbildung im Schlafzimmer festgestellt.

Fotoskizze: [Beschreibung der Fotos].

Fristsetzung: Beseitigung bis [Datum in 14 Tagen].

Aufgabe 4.2 Nebenkostenabrechnung

Gesamtkosten: 2.000 € + 3.000 € + 12.000 € = 17.000 €.

Kosten pro m²: 17.000 € / 100 m² = 170 €/m².

Gesamtkosten für Mieter: 170 €/m² * 100 m² = 17.000 €.

Nachforderung: 17.000 € - 14.000 € Vorauszahlungen = 3.000 €.

Teil 5: Marketing & Vertrieb

Aufgabe 5.1 Vertriebskonzept Neubau

Zielgruppen: Familien, junge Paare, Investoren.

Vertriebskanäle: Online-Plattformen, lokale Immobilienmakler, Messen.

Zeitplan: 6 Monate vor Fertigstellung beginnen, 3 Monate intensive Vermarktung.

Aufgabe 5.2 Online-Marketing

Maßnahmen:

- SEO: 20% des Budgets für Optimierung der Website.
- SEA: 40% für gezielte Anzeigenkampagnen.
- Social Media: 40% für Kampagnen auf Facebook, Instagram.