

IHK Immobilienmakler Prüfung 2023 Praktisch – Lösungen

I. Teil A – Marktanalyse und Marktteilnehmer (20 Punkte)

1. Marktphasen eines Immobilienzyklus:

- Aufschwung: Steigende Nachfrage, steigende Preise, vermehrte Bautätigkeit.
- Boom: Hohe Nachfrage, stark steigende Preise, Überangebot droht.
- Abschwung: Nachlassende Nachfrage, stagnierende oder fallende Preise, Überangebot.
- Depression: Geringe Nachfrage, fallende Preise, wenig Bautätigkeit.

2. Wesentliche Marktteilnehmer:

- Investoren: Gewinnmaximierung, langfristige Wertsteigerung.
- Entwickler: Projektentwicklung, Verkauf oder Vermietung.
- Makler: Vermittlung von Immobilien, Provisionserzielung.
- Mieter: Günstige Mietkonditionen, langfristige Mietverträge.

3. Vergleich Primär- und Sekundärmarkt:

- Primärmarkt: Erstausgabe von Immobilien, direkte Transaktionen.
- Sekundärmarkt: Weiterverkauf bestehender Immobilien, indirekte Transaktionen.
- Liquidität: Höher im Sekundärmarkt.
- Preisbildung: Direkt im Primärmarkt, durch Angebot und Nachfrage im Sekundärmarkt.
- Risiko: Höher im Primärmarkt.

II. Teil B – Rechtliche Grundlagen (25 Punkte)

A) Grundstücks- und Baurecht (13 Punkte)

4. Beurteilung Bebauungsplan:

- Zulässigkeit prüfen anhand § 2, 9 BauGB und BauO.
- Zweigeschossigkeit und Flachdach im Plan zulässig?
- Begründung: Planvorgaben, Bauvorschriften.

5. Grunddienstbarkeit (Wegerecht):

- Voraussetzungen: Belastetes Grundstück, Berechtigtes Grundstück.
- Wirkung: Nutzungsrecht für Berechtigten.
- Eintragung: Grundbuch, Zustimmung Eigentümer.

B) Miet- und Pachtrecht (12 Punkte)

6. Fall-Sachverhalt:

- Schreiben: Mangelanzeige, Fristsetzung zur Beseitigung.
- Rechte Mieter: Mietminderung, Schadensersatz, Selbstvornahme.
- Umsatzsteuerkorrektur: Ab Mangelanzeige, Anpassung nach § 19 UStG.

III. Teil C – Wertermittlung und Marktanalyse (25 Punkte)

7. Ertragswertverfahren:

- Bodenwert: $1.500 \text{ m}^2 \times 200 \text{ EUR/m}^2 = 300.000 \text{ EUR}$.
- Rohertrag: 45.000 EUR, Bewirtschaftungskosten: 11.250 EUR, Reinertrag: 33.750 EUR, Ertragswert: 675.000 EUR.

8. Vergleichswertverfahren:

- Mittelwert: $(320.000/800 + 204.000/600 + 400.000/1000) / 3 = 400 \text{ EUR/m}^2$.

9. Angebotsnachfrage-Graphik:

- Angebotsüberschuss: Angebot > Nachfrage.
- Nachfrageüberschuss: Nachfrage > Angebot.
- Gleichgewichtspunkt: Angebot = Nachfrage.

IV. Teil D – Vermittlung, Marketing und Verkauf (15 Punkte)

10. Exposé:

- Angaben: Lage, Größe, Preis, Ausstattung, Energieausweis, Kontakt.

11. Verhandlungsstrategie:

- Argumente: Qualität, Lage, Wertsteigerungspotential.
- Vermeidung Preisnachlass: Betonung Alleinstellungsmerkmale.

12. Kennzahlen:

- Abschlussquote, Vermittlungsdauer, Kundenzufriedenheit.

V. Teil E – Finanzierung und Wirtschaftlichkeit (15 Punkte)

13. Annuitätendarlehen:

- Annuität: $200.000 \text{ EUR} \times (3\% + 2\%) = 10.000 \text{ EUR}$.
- Tilgungsplan: Jahr 1-3, Zinsanteil, Tilgungsanteil, Restschuld.

14. Wirtschaftlichkeitsberechnung:

- Cashflow: $32.000 \text{ EUR} - 6.400 \text{ EUR} = 25.600 \text{ EUR}$.
- Gesamtkapitalrentabilität: $(32.000 - 6.400 - 6.000) / 400.000 = 4,4\%$.