

## IHK Immobilienmakler Prüfung 2025 Praktisch

Prüfungsdauer: 180 Minuten  
Gesamtpunktzahl: 100

Teil A – Rechtliche und steuerliche Grundlagen (30 Punkte)

**Aufgabe A1 (10 Punkte)**

Ein Verkäufer und ein Kaufinteressent schließen einen Maklervertrag auf Basis eines Formularvertrags. Beschreiben Sie unter

- Angabe der zutreffenden Paragrafen des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) und der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)
- den Entstehungszeitpunkt der Maklerprovision,
  - Pflichtinhalte des Maklervertrags,
  - Voraussetzungen für eine verbindliche Provisionserhebung.

**Aufgabe A2 (10 Punkte)**

Ein Unternehmen vermietet gewerblich Büroflächen in Berlin. Erläutern Sie

- die umsatzsteuerlichen Besonderheiten bei Grundstücksvermietung und die Möglichkeit zum Vorsteuerabzug,
- die Meldepflichten nach dem Geldwäschegesetz für Immobilienmakler,
- steuerliche Konsequenzen bei privater Verkaufsvorbereitung über Inseratskosten und Renovierungsmaßnahmen.

**Aufgabe A3 (10 Punkte)**

Ein Vermieter kündigt einem Mieter wegen Eigenbedarfs.

- Nennen Sie die formalen Voraussetzungen der Eigenbedarfskündigung und Fristen nach BGB.
- Erklären Sie anhand eines kurzen Ablaufplans (Skizze) das Widerspruchsrecht des Mieters inklusive Frist und Folgen.

Teil B – Finanzierung, Bewertung und Marketing (30 Punkte)

**Aufgabe B1 (12 Punkte)**

Berechnen Sie bei folgender Finanzierungsstruktur eines Einfamilienhauses (Kaufpreis 450.000 EUR):

- Eigenkapital 20 %
  - Annuitätendarlehen 80 % mit 2,5 % Sollzins p.a., 25-jährige Laufzeit
- jährliche Annuität (Formel angeben),
  - Restschuld nach 5 Jahren (kurze Zwischenschritte),
  - notwendige Liquiditätsreserve bei 3 Monatsraten.

**Aufgabe B2 (10 Punkte)**

Ein Anlageobjekt erzielt Jahresnettokaltmiete 48.000 EUR. Die laufenden Bewirtschaftungskosten betragen 25 % der Miete.

- Ermitteln Sie die Nettorendite und die Bruttorendite,
- bewerten Sie, ob die Immobilie bei einem Kaufpreis von 650.000 EUR und einer Eigenkapitalrendite von mindestens 5 % wirtschaftlich ist.

**Aufgabe B3 (8 Punkte)**

Erstellen Sie ein grobes Marketingkonzept für die oben berechnete Immobilie mit folgenden Punkten:

- Zielgruppenanalyse (Stichworte)
- Werbemittel (2 Sketches in Stichworten)
- Ablaufplan Besichtigung (Tabellenformat)

Teil C – Fallstudie: Verkauf eines Mehrfamilienhauses (40 Punkte)

**Ausgangssituation**

Ein 6-Wohnungen-Haus in Leipzig, Baujahr 1995, Gesamtmiete netto 72.000 EUR p.a., Leerstand 1 Wohnung (Miete 6.000 EUR). Betriebskostenumlage netto 12 000 EUR p.a. Der Kaufinteressent möchte anhand Ihrer Unterlagen entscheiden.

**Aufgabe C1 – Wertermittlung (15 Punkte)**

- Ermitteln Sie mit dem Ertragswertverfahren den Verkehrswert. Gehen Sie von einem Liegenschaftszinssatz 5,2 % aus und berücksichtigen Sie angemessenen Instandhaltungsaufwand 8 EUR/m<sup>2</sup> (Wohnfläche gesamt 480 m<sup>2</sup>).
- Skizzieren Sie in Kurzform die Schritte des Ertragswertverfahrens.

**Aufgabe C2 – Finanzierungsvorschlag (10 Punkte)**

Der Käufer plant 25 % Eigenkapital, 75 % Fremdfinanzierung. Formulieren Sie in tabellarischer Form

- Finanzierungsstruktur (Beträge),
- Tilgung und Zinsanforderung (3 Jahre Festzins),
- notwendige Nebenkosten (Notar, Grundbuch, Grunderwerbsteuer 5 %, Provision 3,0 % inkl. MwSt.).

**Aufgabe C3 – Gesprächsleitfaden und Verkaufsstrategie (8 Punkte)**

Entwickeln Sie einen Leitfaden für das Verkaufsgespräch mit dem Eigentümer:

- 6 Stichpunkte für Vorbereitungsfragen,
- 6 Stichpunkte für Präsentation der Bewertungsergebnisse,
- 4 Einwandbehandlungsstrategien (stichwortartig).

**Aufgabe C4 – Risikobetrachtung und Empfehlung (7 Punkte)**

Analysieren Sie drei wesentliche Risiken für den Käufer (z. B. Mietausfall, Zinsänderungsrisiko, Instandhaltungsrückstand) und geben Sie jeweils eine konkrete Empfehlung zur Risikominderung.

Ende der Prüfung – bitte alle Antworten sauber nummeriert und bepunktet abgeben. Viel Erfolg!