

aktuell



Typische Vertragspartner beim Hausbau

Der Traum vom eigenen Haus steht bei vielen Familien sehr hoch im Kurs. Fragt man nach den Gründen für die Wahl des Baupartners, so sind es vor allem das „schlüsselfertige Angebot aus einer Hand“ und der „günstige Festpreis“. Typische Vertragspartner privater Bauherren sind nach einer Umfrage des BSB heute mit rund 53 Prozent Generalunternehmer und Generalübernehmer und mit 37 Prozent Bauträger. Während in der Vergangenheit das individuelle Planen und Bauen mit dem Architekten des Vertrauens einen großen Stellenwert hatte, ist heute der Architekt nur noch mit einem Anteil von etwa 10 Prozent Vertragspartner beim Hausneubau. Wer ein eigenes Grundstück besitzt, baut „auf eigenem Grund und Boden“ und in der Regel mit einem Generalunternehmer oder Generalübernehmer. Andere, die über kein geeignetes freies Grundstück verfügen, kaufen Grundstück und Haus vom Bauträger aus einer Hand.

Was unterscheidet Generalunternehmer, Generalübernehmer und Bauträger?

Ein Generalunternehmer bietet vertraglich komplett alle Leistungen zur Errichtung des Hauses an. Allerdings erbringt er nur einen Teil der Bauleistungen selbst und vergibt zahlreiche Gewerke an Nachunternehmer. Häufig errichtet der Generalunternehmer zum Beispiel den Rohbau in eigener Regie, lässt aber alle anderen Gewerke wie Tiefbauarbeiten, Putzarbeiten, Estrich und Fußbodenbelag, Dacheindeckung, Tischlerarbeiten sowie die gesamte Installation der Haustechnik durch Nachunternehmer ausführen. Im Unterschied zum Generalunternehmer erbringt der Generalübernehmer selbst keine Bauleistungen, sondern vergibt sämtliche Leistungen an Nachunternehmer. Er sieht seine Rolle lediglich in der Koordinierung.

Wichtig ist: Stets ist der Generalunternehmer beziehungsweise der Generalübernehmer Vertragspartner des privaten Bauherren und nicht die Nachunternehmer. Bei den Planungsleistungen werden in der Regel externe Planungsbüros einbezogen. Gegenüber dem Bauherrn haften bei Mängeln sowohl der Generalunternehmer als auch der Generalübernehmer und nicht die von ihnen einbezogenen Nachunternehmer. Der Bauherr ist Eigentümer des Baugrundstücks und tritt auch als Bauherr gegenüber den Behörden auf. Beim Abschluss eines Vertrages mit einem Bauträger zum Erwerb eines Bauträgerobjekts ist der Verbraucher kein Bauherr, sondern Käufer. Der Bauträger ist Eigentümer des Grundstücks, verkauft das Grundstück mit einer Bauverpflichtung zur Errichtung eines Hausobjektes, ist Vertragspartner der Baufirmen und tritt selbst bei den Behörden als Bauherr auf. Bauträgerverträge sind notariell zu beurkunden. Die rechtliche Grundlage für den Abschluss eines Bauträgervertrages bildet das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) und die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV).

Gleich mit wem man baut: Es ist für jeden Bauherren notwendig, sich ein konkretes Bild über seinen künftigen Vertragspartner zu verschaffen – über seine Seriosität, seine Fachkompetenz und seine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Hausanbieter können sich in Ihrer Größe, ihrer Unternehmensstruktur und in der Rechtsform deutlich unterscheiden.

Wie findet man den richtigen Baupartner?

Bauinteressenten suchen auf Messen, in Musterhausausstellungen und im Internet nach einem geeigneten Hausanbieter, wälzen Hauskataloge und Immobilienseiten in Zeitungen oder folgen der Empfehlung von Verwandten und Arbeitskollegen. Die Entscheidung für den Vertrags-

partner kann den Bauherren jedoch niemand abnehmen. Bevor sich die künftigen Bauherren auf die Suche nach einem Baupartner machen, sollten sie sich zuerst über einige grundlegende Kriterien Gedanken machen, die das Haus erfüllen soll. Dazu gehört die Hausgröße, die man etwa benötigt. Geklärt werden sollte z. B. auch, ob die Immobilie einen bestimmten energetischen Standard erreichen soll oder ob spezielle Wünsche an Barrierefreiheit bestehen. Auch über die Lage des Hauses, der gewünschte Einzugstermin und natürlich der maximal tragbare Kostenrahmen sollten sich Bauherren Gedanken machen. Auf Basis dieses persönlichen Anforderungskatalogs kann man nun zielgerichtet Angebote einholen.

Firma und Hausangebot sollten gründlich ohne Zeitdruck geprüft werden, bevor man sich vertraglich bindet. Empfehlenswert ist, mehrere Hausanbieter einzubeziehen. Von der Qualität des Angebots und der Fachkompetenz der Beratung kann man bereits viel über die Seriosität der Firma ablesen.

Gibt es eine Referenzliste und können Referenzobjekte besichtigt werden? Ist die Preiskalkulation nachvollziehbar und marktgerecht? Wer ist der einbezogene bauvorlageberechtigte Architekt? Verfügen die Firmeninhaber über notwendige Fachkompetenz und ausreichende Erfahrungen? Auf solche und andere Fragen sollte der Bauherr konkrete Antworten verlangen. Der Bauherren-Schutzbund e.V. bietet seinen Vereinsmitgliedern Hilfe bei der Angebotsauswahl, unter anderem durch einen Firmen-Check mit Wirtschaftsauskunft an.

Was gehört zu einem Hausangebot?

Ein bunter Werbeprospekt ersetzt kein Hausangebot, enthält nur allgemeine Informationen, und es gibt keine gesetzliche Prospekthaftung. Zu einem Hausangebot gehören ein detailliertes Preisangebot mit den Mehrkosten für gewünschte Sonderleistungen und den Gutschriften für Eigenleistungen – aufgeschlüsselt nach Material- und Lohnanteil. Bauherren sollten unbedingt die komplette Bau- und Leistungsbeschreibung, den Vertrag mit Zahlungsplan sowie die Grundrisse mit Bemaßung und Angaben zur Wohnfläche anfordern. Die gleichen Unterlagen benötigt auch die Bank zur Prüfung der Finanzierung.

Wie verhandelt man erfolgreich?

Vor allem, in dem man stets bedenkt, dass man nicht als „Bettler“ auftritt, sondern dem Hausanbieter ein Geschäft anbietet. Anders ausgedrückt: Der Bauherr gibt sein gutes Geld – gleich ob aus der eigenen Tasche oder von der Bank – und will dafür ein solides mängelfreies Haus zum

vereinbarten Preis. Nach unseren Erfahrungen verhandeln jene Bauherren besonders erfolgreich, die nach der Prüfung des Bauvertrages, der Bau- und Leistungsbeschreibung, der Preiskalkulation und der Informationen über den Baupartner sich gründlich auf die Vertragsverhandlungen vorbereiten.

Es bewährt sich, dem künftigen Vertragspartner nach Auswertung des Angebots schriftlich Fragen und Verhandlungswünsche zu übermitteln und dazu verbindliche Stellungnahmen anzufordern. Preisangebote erfordern eine detaillierte Verhandlung, um zu gewährleisten, dass alle vereinbarten Leistungen im Leistungsumfang und damit im Vertragspreis enthalten sind.

Eine unabhängige Beratung vor Vertragsabschluss ist also ratsam. Im eigenen Interesse sollten Bauverträge erst unterschrieben werden, wenn alle Fragen zufriedenstellend geklärt, die Bau- und Leistungsbeschreibung durch einen Bauherrenberater kontrolliert, der Vertrag durch einen Vertrauensanwalt geprüft und die Finanzierung sichergestellt ist.

Checkliste zum Hausangebot

- Detailliertes Preisangebot mit Berücksichtigung gewünschter Sonderleistungen und Gutschriften für Eigenleistungen
- Grundrissvorschläge mit Angaben zu Maßen und Wohnfläche
- Eventuell Alternativangebot eines Typenhauses
- Vollständige Bau- und Leistungsbeschreibung nach § 650I BGB und Artikel 249 Absatz 2 EGBGB
- Angaben zur voraussichtlichen Bauzeit
- Mustervertrag mit allen Zusatzvereinbarungen
- Zahlungsplan
- Referenzliste mit konkreten Referenzobjekten
- Informationen zur Firma
- Bindefrist des Angebots