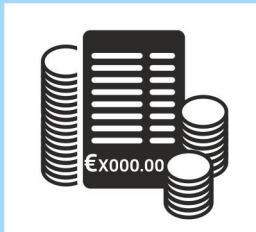


Stephan Merkel

Wir wollen bauen!



Finanzierung



Baukosten



Verträge



Risiken

Informiert rangehen
Richtig entscheiden
Entspannt einziehen

Ein Ratgeber für Bauwillige

Wir wollen bauen!

Informiert rangehen, richtig entscheiden,
entspannt einziehen

Stephan Merkel

Dieses Buch wird verkauft, unter
<http://leanpub.com/wirwollenbauen>

Diese Version wurde veröffentlicht am 2016-01-13



Leanpub

Das ist ein [Leanpub](#)-Buch. Leanpub bietet Autoren und Verlagen mit Hilfe des Lean-Publishing-Prozesses ganz neue Möglichkeiten des Publizierens. [Lean Publishing](#) bedeutet die permanente, iterative Veröffentlichung neuer Beta-Versionen eines E-Books unter der Zuhilfenahme schlanker Werkzeuge. Das Feedback der Erstleser hilft dem Autor bei der Finalisierung und der anschließenden Vermarktung des Buches. Lean Publishing unterstützt den Autor darin ein Buch zu schreiben, das auch gelesen wird.

© 2014 - 2016 Stephan Merkel

Twitter dieses Buch!

Bitte unterstütz Stephan Merkel, indem du über dieses Buch auf [Twitter](#) weiterempfehlst!

Hier ein Vorschlag für einen Tweet:

Gerade von Leanpub runtergeladen: Wir wollen bauen! von @schoerlock.

Vorschlag: Verwende den folgenden Hashtag, wenn du über dieses Buch twitterst: [#wirwollenbauen](#).

Was sagen Andere über dieses Buch? Klick hier, um nach diesem Hashtag auf Twitter zu suchen:

<https://twitter.com/search?q=#wirwollenbauen>

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	i
-------------------	---

Für Eilige: Was Sie am meisten interessieren könnte	iii
---	-----

I Die persönliche Situation verstehen	1
--	----------

1. Bauen mit Trotzdem-Faktor	2
1.1 Für wen ist dieses Buch?	2
1.2 “Trotzdem” bauen	4
1.3 Wie dieses Buch aufgebaut ist	6
1.4 Was dieses Buch nicht enthält	7
1.5 Warum ist ein Bauvorhaben riskant?	11
1.6 Trotzdem bauen?	25
1.7 Welcher Typ Bauherr sind Sie?	26
1.8 Naturgesetze im Baugewerbe	36
2. So gelingt das Bauen mit Trotzdem-Faktor	38

II	Happy End	39
III	Anhang	41
	Weitere Bücher für Bauwillige und Bauherren	42
	Gesamtvorhaben und Haus	42
	Finanzierung	47
	Fallen und Faustregeln, kurz und bündig	50
	Fallen	50
	Faustregeln	57

Vorwort

Warum dieses Buch? Alle Bücher, die ich für mein Bauvorhaben gelesen hatte, hielten im Rückblick nicht stand. Nicht nur der Trotzdem-Faktor und die Bauherren-Typen fehlten, auch auf die Frage, warum Bauen für so viele zum Alptraum wird, und was man effektiv dagegen tun kann, fand ich keine guten Antworten. Ich möchte mit diesem Buch vermitteln, was das Besondere an einem Bauvorhaben ist, und zwar so, dass Sie auch im Rückblick zustimmen. Meinen vielen Testlesern, die mich darin bestärkt haben, gilt an dieser Stelle mein großer Dank.

Als ich mit dem Schreiben begann, gab es noch viel weniger Ratgeber dieser Art. Seither ist die Anzahl explodiert. Trotzdem bin ich sicher, dass es dieses Buch noch geben sollte. Auf der einen Seite gibt es noch keines, das das Bauvorhaben so richtig als Projekt versteht, das Bauprojektparadox aufgreift und mögliche Strategien für die Bauherren aufzeigt. Auf der anderen Seite weichen alle Bücher ein paar Fragen aus, behandeln sie unzureichend oder sogar unzutreffend, zum Beispiel:

- Was kostet das Gesamtvorhaben? Wer kann einem bei der Schätzung helfen?
- Brauche ich einen Architekten?
- Warum ist es ein Naturgesetz, dass die Baukosten überschritten werden?
- Wann soll ich das Darlehen aufnehmen, wenn mein Geld nicht für den Kauf des Grundstücks reicht?
- Wie ist der Zusammenhang zwischen Rang der Grundschuld und 1a- bzw. 1b-Hypothek?

- Wann kann ich mein Baudarlehen kündigen?
- Was ist der Unterschied zwischen Erschließung und Hausanschluss?

Nach der ursprünglichen Idee, nur über das Bauprojektparadox, Trotzdem-Faktor, Bauherrentypen und geeignete Strategien zu schreiben, ist deshalb nun doch einiges an Sachinformation enthalten, für deren Klärung ich einen Architekten und Bauherrenberater des Bauherrenschutzbundes e.V. und eine Richterin an meiner Seite hatte. Den beiden danke ich von Herzen. Wenn auch Sie Feedback für mich haben, höre ich gern von Ihnen. Nutzen Sie Twitter wie oben erwähnt oder <http://leanpub.com/wirwollenbauen>.

Nur für den Fall, dass Sie im Verlauf der Lektüre denken, ich hätte wirtschaftliche Interessen an der Empfehlung des Bauherrenschutzbunds e.V. (BSB): Dem ist nicht so. Freunde von uns hatten das Glück, über den BSB für Ihren Bau Andreas May als Betreuer zu engagieren, und ich hatte das Glück, ihn für dieses Buch zu gewinnen. Sowohl von Herrn Mays Arbeit als auch vom BSB bin ich einfach überzeugt. Vor allem Sie als Leser profitieren von der Expertise.

Aber nun los, denn Sie haben es eilig!

Für Eilige: Was Sie am meisten interessieren könnte



Was geht?

Wir träumen vom eigenen Haus, sind aber unsicher, ob wir uns das überhaupt irgendwie leisten könnten. Kann man das herausfinden?

Zunächst herzlichen Glückwunsch, dass Sie zu diesem Buch gegriffen haben. Sie haben ja noch genug Zeit, es vollständig zu lesen. Nach der Lektüre sollten Sie Ihre Situation einschätzen können. Wenn nicht, hätte das Buch sein Ziel verfehlt.



Was ist der “Trotzdem-Faktor”?

Ich habe von diesem Buch und dem “Trotzdem-Faktor” gehört. Betrifft mich das?

Der “Trotzdem-Faktor” ist ein Maß für die Widrigkeit der Umstände, unter denen Sie bauen wollen. Lesen Sie das Kapitel [Bauen mit Trotzdem-Faktor](#). Wenn Sie mindestens drei der sechs wesentlichen Aussagen mit “Nein” beantwortet haben und noch nicht mitten in Ihrem Vorhaben stecken, haben Sie einen Ratgeber in der Hand, der genau auf Ihre Situation zugeschnitten ist.



Leidvolle Erfahrungen unvermeidlich?

Ich kenne viele, die gebaut haben, aber niemanden, der es noch einmal tun möchte. Gehören die leidvollen Erfahrungen wirklich unvermeidlich dazu?

Ja und nein. Der häufigste Fehler von allen, die Blindheit für die Kosten für das Gesamtvorhaben, ist absolut vermeidbar. Dieses Buch soll dabei helfen. Ein anderes Thema ist das Gefühl, es beim Auftragnehmer mit einem störrischen Esel zu tun zu haben. Hier gilt es, das Für und Wider der möglichen Partner für sich persönlich abzuwägen. Auch dabei hilft dieses Buch. Schließlich investieren viele Bauherren zu wenig in die Vermeidung von Schwierigkeiten von Anfang an. Wenn Sie es besser machen wollen, finden Sie Tipps im Kapitel [Risiken vorbeugen, Rückschläge vermeiden](#).

Es gibt aber zugegebenermaßen kein Vorhaben ohne Enttäuschungen und Lektionen, was man beim nächsten Mal anders oder besser machen würde. Vielleicht haben Sie schon einmal die goldene Regel gehört, man solle das erste Haus niemals für sich selbst bauen. Nun bleibt Ihnen aber wahrscheinlich nichts anderes übrig. Wenn Sie dieses Buch gelesen haben, möglichst viel Erfahrung anderer beherzigen und sich intensiv mit Ihrem Vorhaben beschäftigen, sollten Sie wissen, worauf Sie sich einlassen. Die *richtige Dimensionierung von Anfang an* ist das Allerwichtigste. Ein wenig Glück kann nicht schaden, aber Sie haben sehr wohl in der Hand, dass Sie am Ende mit Verlauf und Ergebnis zufrieden sind. Sehr *anstrengend* wird das Ganze in jedem Fall, das kann ich Ihnen garantieren.



Grundstückskauf ratsam?

Ich habe ein Grundstück in Aussicht, auf dem ich bauen könnte, möchte jetzt aber nichts überstürzen. Wie finde ich heraus, ob der Kauf ratsam ist?

Ist klar, *wie* genau das Grundstück bebaut werden darf? Liegt z. B. ein Bebauungsplan vor? Klären Sie zunächst, ob Sie so bauen dürfen wie Sie wollen bzw. ob Ihnen ausreicht, was Sie dürfen. Verlassen Sie sich dabei nicht auf die Aussagen eines Maklers, die können Sie nirgends geltend machen. Eine gute erste Anlaufstelle ist die zuständige Gemeinde. Vielleicht können Sie auch im Bekanntenkreis oder in der Nachbarschaft fragen, wer die neueren Häuser in der Gegend geplant hat, und Kontakt zu einem ortskundigen Planer aufnehmen. Das muss übrigens nicht unbedingt ein Architekt sein.

Das Grundstück hat sehr großen Einfluss auf das Gesamtvorhaben. Lesen Sie deshalb zunächst [Den Einfluss des Grundstücks beachten](#) im Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#). Wenn sich das Grundstück tatsächlich für Ihr Vorhaben eignet, lesen Sie vor allem die erste Hälfte des Buches und stellen Sie die beschriebenen Kalkulationen auf. Fragen Sie ausgehend davon Finanzierungen an. Sie werden dann wissen, ob Ihr Vorhaben darstellbar ist.



Hauskauf ratsam?

Ich bin an einem Angebot für ein Grundstück mit Neubau interessiert, möchte jetzt aber nichts überstürzen. Wie finde ich heraus, ob der Kauf ratsam ist?

Die Frage klingt sehr ähnlich wie die vorhergehende. Es ist aber ein fundamentaler Unterschied, ob man, wie eben im vorhergehenden Fall beschrieben, ein unbebautes Grundstück erwirbt, oder eine *fertige Immobilie* von einem Bauträger. Oder ob man gar ein Grundstück *gekoppelt* an einen Bauvertrag erwirbt. Von einem Bauträger kauft man ein Haus, das noch gebaut wird. Lesen Sie im Kapitel [Die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#) die Abschnitte [Der Bauträger](#) und [Kopplungsgeschäfte](#), wenn Sie den Unterschied zwischen Bauträger und Bauunternehmer noch nicht kennen.

In diesem Fall sind vor allem zwei Dinge wichtig: Was *nicht* im Vertrag steht und was an [Kosten für die Fertigstellung nach der Fertigstellung](#) auf Sie zukommt. Die Berechnungen zur Finanzierung, wie sie im gleichnamigen Kapitel beschrieben sind, müssen Sie anstellen. Daneben sind die Kapitel [Bauen mit Trotzdem-Faktor](#) und vor allem [Risiken vorbeugen, Rückschläge vermeiden](#) interessant. Für Bauträger gilt: Die Seriosität ist alles. Wenn die stimmt, müssen Sie nur die monatliche Belastung stemmen – und zwar unter der Voraussetzung, dass Sie vorsichtig mit Ihrem einzigen Trumpf, Ihrem Eigenkapital, umgehen.



Bauvertrag unterschreiben?

Der Bauvertrag liegt unterschiftsreif auf dem Tisch. Für uns sieht alles gut aus, aber wir zögern noch. Sollen wir noch einmal jemanden darüberschauen lassen?

Unbedingt! Lesen Sie den Abschnitt [Gesamthafte Vergabe](#) im Kapitel [Die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#) und

den Abschnitt [Verträge mit Bedacht schließen, auf unabhängige Beurteilung vertrauen](#) im Kapitel [Risiken vorbeugen, Rückschläge vermeiden](#), wenn Sie noch nicht überzeugt sind. Oder stöbern Sie auf den Webseiten der Bauherrenverbände. Lassen Sie den Vertrag prüfen. Wirklich. Tun Sie es. Jetzt gleich.



Kaum Eigenkapital – keine Chance?

Ich habe nur sehr wenig Eigenkapital, weniger als 20% der Kosten für Grundstück und Haus. Kommt Bauen für mich überhaupt in Frage?

Zunächst die Gegenfrage: Wie viel macht Ihr Eigenkapital aus im Verhältnis zu den *Gesamtkosten* des Vorhabens? Darauf kommt es nämlich letztlich an. Wenn Sie sich nicht vorstellen können, was alles dazu gehört und wie viel dabei zusammenkommt, lesen Sie das Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#). Wenn Sie dann noch Puffer einplanen und Ihre Eigenkapitalquote auf dieser Grundlage ausrechnen, sieht es wahrscheinlich nicht gut aus. Sie werden im Kapitel [Die Finanzierung](#) sehen, dass nur ca. 70% der Gesamtkosten über einen Realkredit finanzierbar sind.

Vielleicht haben Sie schon einmal von “100% fremdfinanzierten” Vorhaben gehört. Damit kann zweierlei gemeint sein: Zum Einen eine Finanzierung, bei der einem beträchtlichen Teil des Darlehens (Größenordnung 20% der Gesamtkosten) keine dingliche Sicherheit gegenüber steht. Dies ist nur bei bester Bonität denkbar, und der “Blanko-Anteil” des Darlehens ist teuer. Zum Anderen könnte etwas anderes als die zu errichtende Immobilie als Sicherheit dienen.

Wenn Sie keine Wohnung oder das Haus Ihrer Eltern belasten können, wird es schwierig. Das Eigenkapital ist der wichtigste Trumpf des Bauherrn. **Ein Viertel Eigenkapital ist Bronze, ein Drittel ist Silber, die Hälfte ist Gold** (siehe Kapitel [Die Finanzierung](#), Abschnitt [Beleihungsauslauf und Darlehensklassen](#)). Dennoch ist Ihr Vorhaben unter Umständen realisierbar, wenn Sie eine Bank finden, die von Ihrem Vorhaben überzeugt ist. Lesen Sie [das erste Kapitel](#), machen Sie sich Ihren Trotzdem-Faktor klar und welcher Bauherrentyp Sie sind. Wenn Sie Bauherrentyp W sind, können Sie womöglich erheblich Eigenleistung einbringen. Eine andere Möglichkeit, die Sie sorgfältig ausloten sollten, sind öffentliche Fördermittel. Bei historisch niedrigem Zinsniveau könnte es schließlich sein, dass die Belastung aus einer 100% Finanzierung in etwa Ihrer aktuellen Miete entspricht.

Wenn das aber gerade nicht zutrifft und Sie weder öffentliche Förderung erhalten noch Bauherrentyp W sind, lautet mein Rat: Stellen Sie ihr Vorhaben zurück und sparen Sie auf eine höhere Eigenkapitalquote.



Niedrige Zinsen sichern?

Die Zinsen sind gerade sehr niedrig. Soll ich die Finanzierung jetzt klar machen?

Den richtigen Zeitpunkt, um eine Finanzierung abzuschließen, erkennt man an drei Dingen: Die Gesamtkosten für das Vorhaben einschließlich Puffer sind kalkuliert, das Vorhaben ist insgesamt darstellbar und der Umsetzung steht auch sonst nichts im Wege. Mindestens die beiden Kapitel [Die Finanzierung](#) und [Die Kosten eines Bauvorhabens](#) sollten Sie gelesen und Ihr Vorhaben durch-

gerechnet haben. Sie sollten auch die Risiken realistisch einschätzen können und eine Vorstellung davon haben, mit welcher Art von Partner für Planung und Ausführung Sie bauen wollen (Kapitel [Die richtigen Partner für die Planung und Ausführung](#)).

Vom aktuellen Zinsniveau allein sollte man sich nicht zu sehr beeinflussen lassen. Ein Vorhaben, das auf soliden Füßen steht, scheitert nicht daran, dass die Zinsen leicht anziehen. Das ist zwar ärgerlich, aber viel schlimmer ist ein grober Fehler in der Gesamtkalkulation. Außerdem nutzen die Finanzierer fast jede Zinssituation um den Zeitpunkt besonders günstig erscheinen zu lassen; dass Sie noch warten, ist nicht in deren Interesse.



Haus zum Schnäppchenpreis?

Ich möchte neu bauen. Wie finde ich ein Haus, das ich mir leisten kann? Wie bekommt man möglichst viel Haus für möglichst wenig Geld? Was ist von Fertighäusern zu halten?

Die ist eine typische Frage, die Bauwillige mit kleinem Budget bewegt, aber sie ist eigentlich falsch gestellt. Denn ob man sich das Vorhaben leisten kann, hängt nicht so sehr vom Haus ab. Die wichtigsten Antworten zu dieser Frage liefert das Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#). Interessant ist sicher auch das Kapitel [Die richtigen Partner für die Planung und Ausführung](#).

Eine allgemein anerkannte Definition von "Fertighaus" gibt es übrigens nicht. Der Grad der Vorfertigung reicht vom offenen Rohbau bis zum fast bezugsfertigen Haus. Eine allgemeine Antwort auf die Frage, was von Fertighäusern zu halten ist, ist deshalb nicht möglich. Ein hohes Maß der Vorfertigung ist

für Bauherren mit Trotzdem-Faktor, vor allem Typ F, jedenfalls durchaus interessant. Nach dem Einstiegskapitel [Bauen mit Trotzdem-Faktor](#), in dem der Trotzdem-Faktor und die Bauherrentypen erklärt werden, helfen vor allem die Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#) und [Die richtigen Partner für die Planung und Ausführung](#) Orientierung in dieser Frage zu bekommen.



Grünes Licht von der Bank – gut, oder?

Das Grundstück steht schon fest. Wir wissen auch schon, wie wir bauen möchten, und haben eine Vorstellung, wie teuer das wird. Für die Bank war alles plausibel, Finanzierung wäre kein Problem. Unserem Vorhaben steht nichts im Wege, oder?

Man ist geneigt zu denken, wenn man die Bank überzeugt hat, ist man auf dem richtigen Weg. Leider ist eher das Gegenteil der Fall. Wie kann das sein?

Wenn man – mit Verlaub – naiv an die Sache herangeht, sind zwei Fehler typisch: Erstens wird das gesamte Eigenkapital offenbart, zweitens werden die Gesamtkosten zu niedrig angesetzt. Für die Darlehensgeber ist beides vorteilhaft, weil der Beleihungsauslauf jeweils niedriger ausfällt (siehe [Beleihungsauslauf und Darlehensklassen](#)). Das Interesse an einem geringen Risiko ist größer als das Interesse an einer höheren Darlehenssumme. Das ist ja auch gut so, wenn man an die Finanzkrise von 2008 zurückdenkt. Es bedeutet aber auch, dass Sie vielleicht absehbar zwischen 50.000 € und 100.000 € mehr brauchen, die Bank es Ihnen aber nicht sagen wird. Das hängt natürlich stark von der Strategie der Bank ab: Geht es um den schnellen Abschluss oder

die langfristige vertrauensvolle Kundenbeziehung?

Prüfen Sie deshalb, ob Sie eine ausreichende finanzielle Reserve für höhere Baukosten haben und die Faustregel **Plus ein Drittel für alles Andere** einhalten. Lesen Sie die Kapitel **Die Finanzierung** und **Die Kosten eines Bauvorhabens**, bevor Sie die Finanzierung abschließen.



Punktlandung mit den Kosten unmöglich?

Okay, Bauen kostet mehr als Grundstück und Gebäude. Aber der ganze Rest ist so unübersichtlich und so schwer zu beziffern. Eine Punktlandung mit den Kosten beim verfügbaren Budget ist doch eh nicht möglich. Oder?

Es stimmt, eine Punktlandung ist beim Bauen nicht möglich. Deshalb muss man anders an die Sache herangehen.

Als Bauherr mit Trotzdem-Faktor muss man es schaffen, dass alles “fertig genug” ist, bevor das Geld ausgeht. Und das ist durchaus möglich. Man kann das Gesamtvorhaben durchrechnen und sich mit so viel Geld ausstatten, dass man in ein fertiges Haus zieht, sämtliche Nachzüglerrechnungen begleicht und sogar mit sauberen Schuhen vom Auto zum Haus kommt. Wenn man ein bisschen in die Vermeidung von Schwierigkeiten investiert, klappt das. Für die “Fertigstellung nach der Fertigstellung” (siehe **Kapitel über die Kosten**) gibt man dann nur noch so viel aus, wie übrig ist.

Bei den schwer bezifferbaren Kosten muss man in der Planung mit Unsicherheiten leben. Die Wahrheit erfährt man, wenn einem die Rechnungen vorliegen. Es gibt aber Faustregeln. Lesen

Sie vor allem die Kapitel [Die Finanzierung](#) und [Die Kosten eines Bauvorhabens](#).



Straffer Zeitplan

Wenn wir erst den Kredit aufgenommen haben, muss alles möglichst schnell gehen. Wie setzen wir unseren straffen Zeitplan am besten um?

Ein straffer Zeitplan ist einer der häufigsten Trotzdem-Faktoren, wenn nicht der häufigste. Natürlich denkt man bei möglichst kurzer Bauzeit sofort an ein Fertighaus. Wie Sie es im Kapitel [Bauen mit Trotzdem-Faktor](#) erklärt finden, gefährden aber Planungsrisiken, Ausführungsrisiken und Pech Ihren Zeitplan, egal, mit welcher Variante Sie Ihr Vorhaben umsetzen. Vertraglich vereinbarte Termine sind nicht so viel wert, wie Sie vielleicht denken. Ein paar Monate Verzögerung sollten Sie deshalb keinesfalls gleich ruinieren. Wege zum Risiken vorbeugen, Rückschläge vermeiden finden Sie im gleichnamigen Kapitel.



Sparen mit Eigenleistung?

Ich bin handwerklich nicht unbegabt. Wie viel kann ich mit Eigenleistung sparen?

Prüfen Sie bitte ehrlich, welcher Bauherrentyp Sie sind. Lesen Sie dazu [das erste Kapitel](#). Wenn Sie Bauherrentyp W sind, macht Ihre Muskelhypothek das Vorhaben vielleicht erst möglich. Wenn nicht, sollten Sie die Eigenleistung keinesfalls als Trumpf zum Schließen der Finanzierungslücke einplanen. Lesen

Sie dazu auch das Kapitel über [die Finanzierung](#) und den Abschnitt [Selber bauen](#) im Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#).



Mit oder ohne Architekt?

Wann brauche ich einen Architekten? Brauche ich ihn überhaupt?

Lesen Sie das Kapitel [Die richtigen Partner für die Planung und Ausführung](#). Kurz gesagt: Man muss nicht mit Architekt bauen, aber man braucht einen fähigen Partner in der Rolle des Architekten, auch wenn er nicht die Berufsbezeichnung "Architekt" führt.

Ein Dilemma des typischen Bauherrn mit Trotzdem-Faktor ist, dass er Beratungsleistungen eines Architekten oder Bauingenieurs nicht in Anspruch nehmen möchte, wenn sich das Vorhaben am Ende als nicht realisierbar erweist. Das Geld war dann ja verschwendet. Die Ratgeber der Architekten weisen als Ausweg, sich den kompetenten Beistand trotz dieser Gefahr zu sichern. Das ist aus deren Sicht nachvollziehbar und richtig, aber das Dilemma bleibt. Es geht um vierstellige Beträge!

Es gibt viel hilfreichen Lesestoff für Bauwillige. Natürlich, so hoffe ich, neben vielen anderen Büchern dieses Buch, aber auch Informationsangebote im Internet von gemeinnützigen Organisationen und Ministerien. Die gemeinnützigen Organisationen, vor allem die Bauherrenverbände, sind auch gute Anlaufstellen zur Vermittlung eines Beraters. Fehlinvestitionen in Beraterhonorar sind vermeidbar, wenn man sich gut informiert hat. Unabhängiger Beistand ist hingegen unverzichtbar. Mit den Kapiteln über [die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#) und über die [Vermeidung von Rückschlägen](#) bekommen Sie ein

Gefühl dafür, wofür Sie einen unabhängigen Sachverständigen wohl dosiert einbinden können und sollten.



Buch lesen?

Im Internet findet man doch alle Informationen. Wer liest schon ein Buch über das Bauen allgemein?

Schön, dass *Sie* bis hierher gekommen sind. Auch wenn ich jetzt zu einem Bekehrten predige, muss ich das hier einfach loswerden: Das Internet ersetzt die Bücher nicht. Das Internet ist eine fantastische Informationsquelle, die auch ich unzählige Male angezapft habe. Aber es beantwortet nur die Fragen, die man stellt (und auch die nicht immer zuverlässig). Bücher leisten mehr. Vielleicht kann ich Sie mit den Probekapiteln davon überzeugen. Vielleicht auch nicht, aber dafür trifft eines der Bücher, die ich im [Anhang](#) empfehle, Ihren Geschmack. Alle Autoren wollen etwas gegen die Informationsasymmetrie beim Bauen tun, gegen den Informationsvorsprung, den die Bauunternehmen haben und der dieses Gefühl der Machtlosigkeit erzeugt. Die Bauherrenverbände wollen das auch. Wir wollen, dass Sie *informiert* an die Sache rangehen, um richtig zu entscheiden. Wir sind Ihre **Freunde** :)

I Die persönliche Situation verstehen

1. Bauen mit Trotzdem-Faktor

1.1 Für wen ist dieses Buch?

Aus meiner eigenen Erfahrung und der Erfahrung aller privaten Bauherren, die ich kenne, weiß ich, dass Folgendes schwer zu begreifen ist, wenn man das erste Mal baut:

- Niemand weiß genau, wie teuer es wird. Die Kosten können nur grob beziffert werden. Ich brauche sie aber *genau*. Was ist daran so schwierig?
- Man kann nur wenig von anderen lernen, die gebaut haben. Was für den einen taktisch klug ist, ist für den anderen völlig falsch. Was zeichnet mich als Bauherren aus? Woran kann ich mich taktisch orientieren?
- Kein Vertrag kann garantieren, dass man bekommt, was man sich wünscht. Kein Vertrag kann vor Rückschlägen schützen, deren Folgen man selbst zu tragen hat. Man braucht aber Sicherheit. Wie vermeide ich Katastrophen und Enttäuschungen?

Dieser Ratgeber richtet sich an unerfahrene Bauwillige, die genau das beschäftigt, also an Menschen, die zum ersten und sehr wahrscheinlich auch zum letzten Mal ein Haus bauen und selbst bewohnen möchten, und die dabei ein erhebliches Risiko eingehen. Die typische Situation ist: Sie wohnen zur Miete oder in einer finanzierten Eigentumswohnung und wollen den

Traum vom eigenen Haus für die Familie verwirklichen. Da Sie früher oder später in das neu erbaute Eigenheim umziehen müssen, stehen Sie unter Zeitdruck, sobald der Darlehensvertrag abgeschlossen ist.

Es gibt eine große Anzahl von Ratgebern für unerfahrene Bauwillige, und es ist ratsam, möglichst viele davon zu lesen. Das Besondere an diesem Ratgeber ist, dass er vor allem beim *Projekt* Hausbau ansetzt, und Projekte bergen Risiken. Bauen unter Zeitdruck bedeutet ein Risiko, das in der Katastrophe enden kann: Der Traum platzt, Sie müssen Ihre Immobilie aufgeben. Irgendwo in Deutschland wird jetzt gerade der unfreiwillige Verkauf eines Einfamilienhauses eingeleitet. Höchstwahrscheinlich haben die Bauherren ihre persönliche Situation ausgeblendet, das Vorhaben ist erst zu groß und dann wegen ganz normaler Probleme in Schieflage geraten. Aber selbst wenn nur wenige der vielen Risiken bei Ihnen relevant sind, kann Ihnen dieses Buch sicher bei einigen richtungsweisenden Entscheidungen helfen.

Ich vermute, dass die unterschiedlichen und widersprüchlichen Erwartungen an das Projekt und das Ergebnis für viele Bauherren schwer auszuhalten sind. Ein Bauvorhaben ist eine aufregende und tolle Sache, und es ist eine zwar nicht mehr aufregende, aber wirklich tolle Sache, im eigenen Haus zu wohnen. Vielleicht fällt es Ihnen jetzt schwer, es negativ zu sehen und sich jetzt mit all dem zu beschäftigen, was schief gehen kann. Sicher kennen Sie viele andere, bei denen am Ende doch noch alles gut ging. Warum also nicht bei Ihnen?

Ich will Ihnen natürlich nicht den Spaß verderben. Es geht vor allem darum, ein paar Kardinalfehler zu vermeiden. Sie würden auch nicht zu einem Hochsee-Segeltörn auslaufen, ohne sich mit den Gefahren und dem richtigen Verhalten bei einem Sturm beschäftigt zu haben. Und Sie werden merken: Wenn Sie

dem Sturm fest ins Auge sehen, ist es leichter, von ihm Abstand zu halten; sollte Ihnen doch einmal rauer Wind ins Gesicht blasen, halten Sie es viel besser aus. Vermeiden Sie den Alptraum. Verwirklichen Sie stattdessen Ihren Traum!

1.2 “Trotzdem” bauen

Also: Sie wollen es wagen ein Haus zu bauen. Sie werden Ihr gesamtes Vermögen aufs Spiel setzen, weil man nicht klein anfangen und sich dann steigern kann. Die Größe des Vorhabens wird zu Beginn entschieden und ist nicht revidierbar. Ein Scheitern wäre katastrophal.

Eine zentrale These dieses Buches ist, dass Sie “trotzdem” bauen, also obwohl eigentlich Vieles dagegen spricht. Überprüfen Sie die folgenden Aussagen. Jede, die Sie für sich mit Nein beantworten, verstärkt Ihren “Trotzdem”-Faktor. Ein “geht so” zählt halb.

- Sie können sich ein großzügiges Grundstück in bester Lage leisten oder haben es schon.
- Sie schaffen großzügig Wohnfläche gemessen an Ihrem Bedarf.
- Der Einzugstermin ab Baubeginn ist eher unwichtig. Es soll lieber perfekt sein als schnell fertig zu werden.
- Das Eigenkapital, das Sie in das Vorhaben einbringen, deckt mindestens 50% der voraussichtlichen Gesamtkosten.
- Sie kennen sich aus, konnten schon aus Erfahrung lernen und/oder sind in der Baubranche gut vernetzt. Sie haben zum Beispiel schon mindestens ein Mal so ähnlich gebaut, für sich oder für jemand anderen – und das ist nicht lange

her. Oder Sie haben in jüngerer Zeit von Ihren Eltern und anderer Verwandtschaft (Architekt, Bauingenieur, Handwerker, ...) gelernt.

- Es ist gut möglich, dass es nicht Ihr letztes Vorhaben dieser Art ist. Das Haus sollte sich gut wieder verkaufen lassen.

Sind Sie auf mindestens 3x Nein gekommen? (Mein eigener Trotzdem-Faktor war übrigens 5,5.) Es ist vollkommen in Ordnung, "trotzdem" zu bauen, es bedarf überhaupt keiner Rechtfertigung. Sie müssen sich nur darüber im Klaren sein, dass Sie um so mehr Widerstand zu überwinden haben, je höher der Trotzdem-Faktor ist.

Das beginnt schon bei der Bank (allgemeiner: beim Finanzierungsinstitut). Die Bank berechnet für Ihr Vorhaben das Verwertungsrisiko und den Beleihungsauslauf sowie ggf. den Blanko-Anteil der Finanzierung. Alle Trotzdem-Faktoren außer der mangelnden Erfahrung wirken sich darauf nachteilig aus. Mehr dazu im Kapitel über die Finanzierung. Oder denken Sie an den Bauunternehmer: Je unseriöser, desto mehr wird er falsche Erwartungen wecken und so Ihre fehlende Erfahrung ausnutzen. Mehr dazu im Kapitel [Die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#).

Wie Sie mit Ihrem Trotzdem-Faktor umgehen und wie Sie Ihren Traum mit möglichst hoher Erfolgswahrscheinlichkeit "trotzdem" verwirklichen, finden Sie mit diesem Buch heraus. Der Name des Kapitels deutet schon an, was ich das Bauprojektparadox nenne:

Als Bauherr mit Trotzdem-Faktor lebt man später umso sorgenfreier, je mehr man sich auf dem Weg um mögliche Probleme sorgt.

Womöglich fragen Sie sich, ob ein gewisser "Trotzdem"-

Faktor nicht eher die Regel ist als die Ausnahme. Das stimmt schon, Trotzdem-Faktor 0 trifft sicher auch nur bei den wenigsten zu. Es hat aber auch seine Gründe, dass die Wohneigentumsquote in Deutschland im europäischen Vergleich niedrig ist:

- Bauland, Arbeit und Energie sind bei uns *teuer*.
- Deutschland ist *reguliert* – was die Gesetze, Vorschriften und Normen für das Bauen betrifft, wahrscheinlich sogar Weltspitze. Deutschland ist außerdem reguliert, was die Versorgung mit Energie und Wasser, die Entwässerung und die Müllbeseitigung betrifft.
- Deutschland ist ein durch und durch *hoch entwickeltes* Land, in dem sogar Notunterkünfte einen unglaublich hohen Standard haben. Man baut hier keine Häuser mit Plumpsklo.
- Deutsche Familien ziehen nicht gerne um.
- Das eigene Haus gilt uns Deutschen als Altersvorsorge und soll vererbt werden.

Die Folge davon ist, dass man in Deutschland für Generationen baut. Man baut technisch *modern*. Man baut für Wertbeständigkeit. Man investiert in niedrigen Energiebedarf. Man baut *ein Mal*, und dafür richtig.

1.3 Wie dieses Buch aufgebaut ist

Ich bin überzeugt, dass man als Bauherr mit Trotzdem-Faktor die folgende Reihenfolge einhalten muss, um erfolgreich zu sein.

1. Den persönlichen Trotzdem-Faktor verstehen, einstufen, welcher Bauherrentyp man ist, und sich das Bauprojekt-paradox zu eigen machen

2. Das Vorhaben richtig dimensionieren
3. Ein konkretes Objekt ins Auge fassen
4. Partner für Planung und Ausführung auswählen
5. Zeit und Geld in die Vermeidung von Problemen investieren

Diesem Verständnis folgt die Reihenfolge der Kapitel. Man kann auch noch in dieser Reihenfolge vorgehen, wenn man schon ein Grundstück hat.



Leseanleitung für die Beispiele

Das Buch enthält Beispiele, die zum Verständnis beitragen sollen. Viele davon sind fiktiv, um eine Regel oder eine Berechnung zu illustrieren. Andere beruhen auf Erfahrungsberichten und eigenen Erlebnissen. Sie erkennen die fiktiven Beispiele daran, dass die Menschen ausgeschriebene Namen wie "Familie Mustermann" haben. Wenn echte Menschen dahinter stehen, sind sie mit dem Anfangsbuchstaben abgekürzt.

1.4 Was dieses Buch nicht enthält

Dieses Buch soll Ihnen in erster Linie helfen zu verstehen, worauf Sie sich beim Neubau eines Hauses für sich und Ihre Familie einlassen und wie Sie vor dem ersten Spatenstich möglichst günstige Voraussetzungen schaffen. Es stellt keinen allumfassenden Ratgeber dar. Viele Fragen, die sich fast allen Bauherren stellen, werden unbeantwortet bleiben, zum Beispiel:

- Wie finde ich ein Grundstück?
- Was ist besser, ein gemauertes Haus oder ein Holzhaus?
- Welche Gewerke gehören überhaupt zu einem Hausbau?
- Wie viel soll ich in Wärmedämmung, Solarenergie usw. investieren?
- Wofür kann ich Fördermittel in Anspruch nehmen und wie viel? Lohnt sich das?
- Wie baut man nachhaltig?
- Wie baut man ein Mehrgenerationenhaus?
- Wie beugt man der Schimmelbildung vor?
- Wie vermeidet man Bauschäden?
- Welche Vor- und Nachteile hat es, ein Haus im Bestand zu kaufen statt zu bauen?
- Wie plant man Sanierung, Modernisierung oder Umbau eines gekauften Hauses mit kleinem Budget?
- Welches Finanzierungsinstrument eignet sich für mich am besten?
- Ist Wohneigentum selbst dann sinnvoll, wenn die Kreditzinsen höher sind als die aktuelle Kaltmiete?

Für alle diese Fragen gibt es bereits gute Bücher oder sie werden ausgiebig im Internet behandelt, wobei ich inzwischen sehr genau hinschaue, wer worüber schreibt. Im Internet wird zu viel abgeschrieben, so dass sich immer wieder auch falsche oder irreführende Informationen verbreiten. Was die Bücher betrifft, kann man ein Bauvorhaben durch verschiedene Brillen sehen, und jedes Buch ist geprägt von der Brille, mit der es geschrieben wurde.

Der private Bauherr

sieht das aufregende Vorhaben, den Traum vom Haus

mit Garten, Baukosten, die folgenreichen Entscheidungen, die bevorstehende neue Wohnqualität, den Stolz auf die Eigenleistung, die abschreckenden Erfahrungsberichte, mögliche Druckmittel, das Darlehen, Förderung, Energiekosten, gesundes Wohnklima, die sichere Geldanlage für das Alter und die Erben, was sich andere leisten können.

Der Architekt

sieht Bebauungspläne und die besonderen örtlichen Gegebenheiten, funktionelle und ästhetische Ziele, Gewerke und Handwerker, Kostenschätzungen, Erwartungen / Wünsche / Möglichkeiten der Bauwilligen, das Honorar, bewährte Ausführungen, Ausschreibungen, Energiestandards, Langlebigkeit, Baurecht, Berufsrecht, Stand der Technik, Normen und Standards, seinen Ruf.

Der Sachverständige

sieht Pfusch, hilflose Handwerker, hilflose oder überhebliche Bauherren, falsche Sparsamkeit, Mindestanforderungen, Kurz- oder Langlebigkeit.

Der Bauunternehmer

sieht die Bauleistungsbeschreibung, Kosten der Gewerke, Preise und Zahlungen, Fristen, seine Auftragslage, unbeglichene Rechnungen, die Bilanz, die Marge, die Tricks, seinen Ruf. (Bücher mit der Brille des Bauunternehmers sind rar.)

Der Energieberater

sieht Gebäudehüllen, Dämmwerte, Wärmebrücken, Wärmeverlust, Wärmeeintrag, Haustechnik, Umweltwärme,

Wärmeerzeuger, Koeffizienten, Amortisation von Investitionen, Förderung, Umweltbilanzen.

Der Jurist

sieht Verträge, rechtswirksame Handlungen, Nachweise, Baurecht, Rechtsmittel von Bauherren / Behörden / Nachbarn, Gewährleistung, Haftung, Streitgegenstände, Urteile, Erfolgsaussichten von Klagen.

Der Journalist

sieht, dass Bauen durch jede Brille betrachtet spannend ist und man darüber schreiben sollte.

Dies ist ein Buch aus der Brille des Bauherrn. Damit auch Architekt/Sachverständiger und Jurist nichts auszusetzen haben, gab es zwei fachliche Lektoren. Meines Erachtens brauchen Sie daneben auch jeweils ein gutes Buch aus den Brillen Architekt, Sachverständiger, Energieberater und Jurist. Paare können sich die Fachgebiete aufteilen, oft ergibt sich die Zuständigkeit von selbst. Buchempfehlungen finden Sie im Anhang.

Und noch etwas: Wenn Sie dieses Buch gelesen haben, sind Sie hoffentlich gut gerüstet und obendrein sehr motiviert, Ihr Vorhaben ohne Rechtsstreit zu einem guten Ende zu bringen. Im Fall der Fälle sollten Sie die Erfolgsaussichten eines Rechtsstreits aber realistisch beurteilen. Deshalb ist dem Thema ein kleines Kapitel im Zusammenhang mit den Risiken gewidmet. Einen fähigen Rechtsbeistand kann das natürlich nicht ersetzen.

1.5 Warum ist ein Bauvorhaben riskant?

Jedes Haus ist ein Prototyp. Die Verhältnisse vor Ort, die Wünsche der Bauherren und der Faktor Mensch bei der Ausführung haben immer entscheidenden Einfluss. Es gibt die Serienfertigung von Bauteilen, aber nicht von Gebäuden.

Kleines Gruselkabinett

Wenn Sie sich noch gar nicht mit den möglichen Gründen für einen unerwünschten Verlauf beschäftigt haben, finden Sie im Folgenden ein paar Beispiele.

Stellen Sie sich vor, ...

... der Boden auf Ihrem Grundstück ist so schlecht, dass Sie nur mit besonderen Rückhalte- und Gründungsmaßnahmen den Keller errichten können. Zum Beispiel fällt der Rand der Baugrube ein, es müssen Spundwände gesetzt werden. Der Grund der Baugrube muss mit Pfählen verstärkt werden. Die Baukosten sind 20.000 € höher als geplant.

... der Grundwasserstand ist höher als angenommen oder Sie bekommen Probleme mit aufstauendem Sickerwasser, weil der Planer oder Bauunternehmer nicht ortskundig war und versäumt hat, ein Bodengutachten anfertigen zu lassen. Der Rohbau kann nachträglich nur aufwändig oder überhaupt nicht ausreichend abgedichtet werden. Der Keller ist ständig feucht.

... nach Fertigstellung des Rohbaus zeigt sich, dass Wasser in den Keller eindringt. Da Sie den Bauunternehmer auf die Bodenverhältnisse hingewiesen haben, sehen Sie ihn in der Pflicht zur kostenlosen Nachbesserung. Der Bauunternehmer weist den Mangel von sich und fordert die nächste fällige Rate gemäß

Bautenstand. Da Sie nicht bezahlen, stellt der Unternehmer die Bauarbeiten ein, woraufhin Sie ihn verklagen. Der Verfahren dauert über zwei Jahre und endet mit einem Vergleich. Sie sind am Ende. Selbst wenn Sie ein Urteil erreicht und gewonnen hätten, würde das auch nicht mehr viel ändern.

... Ihre Gebäude sind zu ca. 70% fertig gestellt, da stellt der Bauunternehmer die Bauarbeiten ein. Wenige Wochen später verstehen Sie, was los ist: Insolvenz! Zum Glück haben Sie die Rate für den zuletzt fertig gestellten Bauabschnitt nicht bezahlt. Deshalb hoffen Sie, dass die Bauruine mehr wert ist, als Sie ausgegeben haben. Alle anderen Bauunternehmen verlangen trotzdem viel mehr als Ihr Restbudget für die Fertigstellung.

... kurz nach Bezug des fertigen Hauses stellen Sie bei einer Begehung des Kriechbodens im Dachgebälk großflächigen Schimmelbefall fest. Vermutliche Ursache: Nach Fertigstellung des Dachstuhls wurde das Dach nicht gleich gedeckt. Stattdessen blieb es wochenlang offen. In der Folge wurde das Holz zu feucht. Das hat Ihnen von Anfang an Sorgen bereitet, aber die Zimmerleute ließen sich trotz aller Ermahnung einfach nicht mehr auf der Baustelle blicken.

... etwa ein Jahr nach Bezug sind im Dachgeschoss immer wieder Tropfen vom Dach her zu beobachten. Die Untersuchung ergibt, dass sich zwischen zwei Schichten der Dachhaut Kondenswasser bildet, das jedoch nicht sofort austritt, sondern erst, wenn es schon mehrere Liter sind. Der Schaden ist sehr schwer zu reparieren, aber es bleibt Ihnen nichts anderes übrig. Es erweist sich als unmöglich einen Unternehmer zu finden, der dafür haftet.

... für die Erschließung des Grundstücks muss eine öffentliche Straße gebaut werden, deren Kosten auf die Anrainer umgelegt werden. Ihr Anteil fällt vielfach höher aus, als Sie

angenommen hatten. Zudem fallen Gebühren an, mit denen Sie gar nicht gerechnet haben. Insgesamt zahlen Sie fast 20.000 € statt, wie ursprünglich angenommen, knapp 5.000 €.

... Sie warten ohne erkennbaren Grund Monate auf die Baugenehmigung oder einen anderen Behördenbescheid. Entsprechend verzögert sich der Baubeginn.

... die Gemeinde weigert sich, den Wasseranschluss Ihres Hauses auszuführen wie im Plan vorgesehen. Die Leitungen führten zu nah an den Lichtschächten vorbei, die Frostsicherheit sei nicht gegeben. Die Bauarbeiten müssen für Monate unterbrochen werden, weil die Baugrube so lange nicht hinterfüllt werden kann. Schließlich ist die geplante Ausführung doch möglich. Eine vernünftige Erklärung, warum es nun doch frostsicher ist, erhalten Sie nie.

... das Wetter während der Errichtung des Rohbaus ist sehr schlecht. Die Arbeiten verzögern sich dadurch etwas, aber noch schlimmer ist, dass der Rohbau nun sehr feucht ist. Die Trocknungszeiten der Gewerke Putz und Estrich sind deshalb scheinbar endlos und werfen Ihren Zeitplan endgültig über den Haufen. Mit Ihrem Bauunternehmen hatten Sie zwar verbindlich 7 Monate Bauzeit vereinbart, aber keine Verzugsfolge.

... auf Ihrer Baustelle ereignet sich ein Unfall. *Zum Beispiel so:* Ein Arbeiter auf Ihrer Baustelle steigt mit einem großen, flachen Bauteil auf das Dach. Ein Windstoß erfasst ihn und er stürzt in die Tiefe. Die Bauaufsicht schließt daraufhin Ihre Baustelle, bis die Untersuchungen abgeschlossen sind. *Oder so:* Das Gerüst für Ihr Haus ist an einer Seite um einen halben Meter zu kurz. Für die kleine Lücke ein weiteres Segment anzubauen lohne sich nicht und sei auch nicht nötig, meint Ihr Bauunternehmer. Genau an dieser Stelle fällt ein Handwerker vom Gerüst. Auch in diesem Fall wird die Baustelle von der Bauaufsicht geschlossen

und Sie müssen sich gegen den Verdacht wehren, dies billigend in Kauf genommen oder sogar angeordnet zu haben.

... die planmäßige Inbetriebnahme Ihres Wärmeerzeugers scheitert daran, dass der Stromversorger Ihren Stromzähler im Haus noch nicht gesetzt hat. Sie müssen rechtzeitig vor Wintereinbruch und zur Beschleunigung der Trocknung auf einen provisorischen Wärmeerzeuger umrüsten, der mit Baustrom betrieben wird. Der Baustrom kostet Sie deshalb am Ende über 4.000 €. Der Elektriker hat den Schaden zwar in Ihren Augen verschuldet, aber er haftet nicht dafür.

... ein Fehler des Installateurs bei der Inbetriebnahme Ihrer Pelletheizung führt dazu, dass die Anlage in Brand gerät. Das Feuer richtet beträchtliche Schäden an. Zwar sind Sie gegen die Schäden versichert, aber Ihr Zeitplan ist natürlich hinfällig. Außerdem bezweifeln Sie, dass die Rohre Ihrer Lüftungsanlage wirklich komplett von Ruß befreit werden konnten. Sie müssen fortan ständig die Rußimmission der Lüftungsanlage in das Haus überwachen.

... ein kleiner Mangel verdirbt Ihnen die Freude, weil etwas nicht nagelneu und einwandfrei ist. *Zum Beispiel so:* Wenige Wochen nach Bezug wirft sich das Parkett auf. Vermutliche Ursache: Der Estrich war trotz vorheriger Messung der Restfeuchte an manchen Stellen noch zu feucht. Der Bodenlegerbetrieb repariert einige Stellen im Rahmen der Gewährleistung. Sie müssen dafür nichts bezahlen, aber man sieht und spürt es einfach. Und nach zwei Monaten beginnt das Schlamassel von vorne.

... Sie haben den Anteil überschätzt, den Sie in Eigenleistung erbringen können. Typische Gründe: Sie selbst oder Ihre Helfer können nicht so viel Zeit erübrigen wie geplant, Sie haben den Wert Ihrer Arbeitsstunden in Selbsthilfe überschätzt, oder Sie können die Arbeiten nicht wie geplant ausführen, weil Sie Ihre

Fähigkeiten oder die Ihrer Helfer überschätzt haben, oder weil Sie sich zu wenig Gedanken über das nötige Werkzeug gemacht haben. Bis Sie sich das eingestehen und Hilfe von Handwerkern bekommen, vergehen Wochen. Der zusätzliche Handwerkerlohn strapaziert zudem Ihr Budget.

... nach Bezug Ihrer Doppelhaushälfte hören Sie die Bewohner der anderen Hälfte so laut, als wären sie im Zimmer nebenan. Sie beschweren sich bei Ihrem Bauträger, der natürlich sagt, das könne nicht am Haus liegen. Was nun?

... nach Fertigstellung Ihrer Doppelhaushälfte oder Ihres Reihenhauses macht der Bauunternehmer des noch zu errichtenden angrenzenden Hauses den Bauherren, also Ihren künftigen Nachbar, darauf aufmerksam, dass die Höhe in seinem Plan nicht mit der Höhe Ihres Teiles übereinstimmt. Tatsächlich wurde Ihr Haus 30 cm zu hoch gebaut. Ihr künftiger Nachbar fragt daraufhin bei der Genehmigungsbehörde an, ob er ebenfalls höher bauen darf, und begründet sein Anliegen mit der Höhe Ihres Hauses. Die Behörde bescheidet Ihnen daraufhin, die Höhen seien einzuhalten, und Sie seien zum Rückbau verpflichtet.

Die Beispiele geben einen kleinen Vorgeschmack auf all das, was Ihnen als Bauherr passieren kann. Keines davon ist frei erfunden, fast alle beruhen auf persönlichen Erfahrungsberichten. Unzählige Beispiele für Pfusch am Bau finden Sie auch, wenn Sie im Internet stöbern.

Ich möchte damit verdeutlichen: Sie haben einen einzigen Versuch und müssen alles richtig machen. Je mehr Energie Sie in die *Vermeidung* von Problemen stecken, desto weniger davon werden Sie später bekämpfen. Eine Seite, die diesen Rat untermauert und deren Besuch ich deshalb sehr empfehle, ist die

des [Bauherrenschutzbundes e.V.](http://www.bsb-ev.de/)¹

Zum Glück treffen selten mehrere Katastrophen zusammen. Aber ein Bauvorhaben ganz ohne Schockerlebnis gab es noch nie. Wenn Sie auf alles vorbereitet sind, wird es jedoch auch immer einen Ausweg geben, und im Rückblick, spätestens nach ein paar Jahren, sind die kleinen Katastrophen meist vergeben und vergessen.

Unvermeidliche Risiken beim Bauen

Systematisch gesehen lassen sich die Risiken beim Bauen unterscheiden in

- Planungsrisiken
- Ausführungsrisiken
- Vertragsrisiken
- Pech
- Ausstattungsinflation

Ein Planungsrisiko

liegt vor, wenn die Planung auf falschen Annahmen beruht oder etwas nicht richtig durchdacht ist. An den vorangehenden Beispielen können Sie sehen: Ein prominentes Planungsrisiko birgt der Boden. Andere Planungsrisiken entstehen aus der Werkplanung, die u. U. in manchen Details so nicht ausführbar ist, oder aus der vermeintlichen Dauer bis zur Erteilung von Genehmigungen. Besondere Bedeutung kommen dem Wetter und der Termineinhaltung der Handwerker zu. Obwohl Sie das Wetter in keiner Planung ausdrücklich berücksichtigen, treffen Sie doch

¹<http://www.bsb-ev.de/>

Annahmen, die Ihr Vorhaben empfindlich beeinträchtigen können, wenn sie nicht eintreffen. Zum Beispiel werden Sie annehmen, dass ein Rohbau, der im Mai fertig gestellt wird, in den Sommermonaten gut genug austrocknet. Dafür gibt es aber keine Garantie.² Bei den Handwerkern geht man allgemein davon aus, dass sie einen höchstens eine oder zwei Wochen hinhalten. Zu jedem Bauvorhaben gehört aber mindestens eine Firma, die in dieser Hinsicht enttäuscht. Das ist ein [Naturgesetz](#).

Die Ausführungsrisiken

sind die von Mensch und Material bedingten Risiken, dass die Ausführung einer Arbeit nachgebessert werden muss. Oder sie muss sogar rückgängig gemacht und wiederholt werden, weil Nachbesserung nicht möglich ist. Wenn Sie nicht schon genug Geschichten darüber gehört haben, fragen Sie einfach irgendjemanden, der schon gebaut hat oder noch besser jemanden, der ständig mit Handwerkern zu tun hat. Es ist faszinierend, wie viel man falsch machen kann. Oft scheint es als wäre der Fehler vermeidbar gewesen, wenn man nur fünf Minuten nachgedacht hätte. Es wäre aber unangebracht, für die unumgänglichen Ausführungsfehler nur die Handwerker zu schelten. Ein Teil des Problems ist auch die Unmöglichkeit, die Vorstellungen des Bauherrn dem Ausführenden vollständig und unmissverständlich zu übermitteln. Pläne und Beschreibungen sind dafür ein sehr schwaches Medium, ein fähiger und

²Gebäude trocknen umso schlechter, je wärmer es draußen ist. Denn dann kühlt sich die eingebrachte Außenluft darin ab und die relative Feuchtigkeit steigt an. Besonders davon betroffen ist der Keller. Im Winter hingegen ist die Luft auch im unbeheizten Gebäude immer wärmer als draußen. Das gilt sogar beim offenen Rohbau. Auch wenn es nur 1 bis 2 Grad Unterschied sind, beeinflusst es die Trocknung positiv.

stets präsenter Bauleiter dagegen immer noch der beste Garant für wenig Ärger. Nicht zuletzt entstehen Ausführungsrisiken aber auch dadurch, dass auf jeder Baustelle experimentiert wird. Darauf haben Sie oft auch gar keinen Einfluss, wenn zum Beispiel ein neues Verbrauchsmaterial zum Einsatz kommt wie der neueste Zement, Gips oder Kleber. Sie können sich folgenden Merksatz einprägen:



Kein Bauvorhaben ohne Gewährleistungsfall!

Die dritte Kategorie der Risiken sind die

Vertragsrisiken

Vertragsrisiken sind vereinfacht gesagt alles, was Sie nicht (zumindest theoretisch) als vertraglich zugesichert einklagen können, wenn die Leistung nicht Ihren Vorstellungen entspricht. Das größte Risiko ist ganz einfach das, was nicht im Vertrag steht. Das sieht aber nur der Profi. Man neigt außerdem im Allgemeinen dazu, die Ausführungsrisiken mit entsprechenden vertraglichen Vereinbarungen bekämpfen zu wollen. Auch das stellen sich viele Unerfahrene allerdings zu leicht vor. Mehr darüber erfahren Sie in den Kapiteln [Die richtigen Partner für die Planung und Ausführung](#) und [Risiken vorbeugen, Rückschläge vermeiden](#).

Pech

sind Unfälle und Naturkatastrophen, aber auch ungewöhnlich schlechtes Wetter und ganz besonders die Insolvenz

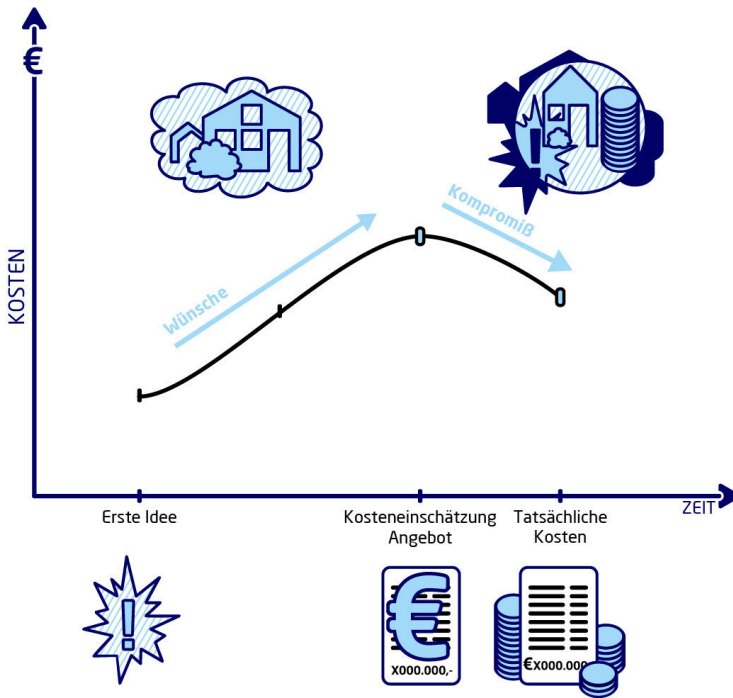
eines Auftragnehmers. Gegen die unmittelbaren finanziellen Folgen von Pech kann man sich weitgehend versichern, aber nie gegen den entstehenden Zeitverlust und die damit verbundenen mittelbaren finanziellen Folgen.

Das Problem der Ausstattungsinflation

resultiert allein aus Ihren mit der Zeit unaufhaltsam wachsenden Ansprüchen. Die Abbildung [Typische Baukosten-“Karriere”](#) zeigt den Kostenverlauf, wie ihn ein Architekt oft erlebt. Je mehr Sie sich mit jedem Ausführungsdetail beschäftigen, desto weniger werden Sie mit der billigsten Ausführung zufrieden sein. Je mehr Sie entscheiden dürfen, desto öfter wird eine Entscheidung das Vorhaben verteuern. Das ist einerseits nicht verkehrt, denn es wäre schade, sich mit einem Kompromiss zufrieden geben zu müssen, wenn Sie für einen relativ kleinen Aufpreis etwas aus Ihrer Sicht viel Besseres bekommen können. Typisch ist zum Beispiel eine viel längere Haltbarkeit des Materials für Mehrkosten von wenigen Prozent. Oder jetzt etwas mehr investieren und dafür nachher an den laufenden Kosten sparen. Andererseits sind der Budgetüberschreitung durch Eintritt dieses Risikos keine Grenzen gesetzt. Schon mancher Bauherr hat hier in der Ausführungsphase die Kontrolle verloren. Die Ausstattungsinflation ist der Gegenpol zum “Goldstaub sammeln”, siehe auch [Einfacher bauen](#). Streng genommen handelt es sich um eine Mischung der ersten drei Risiken, denn Sie könnten sie theoretisch vermeiden mit genauester Planung, penibler vertraglicher Festlegung aller Details und der Auswahl von Unternehmen, die für ihre hochwertige Ausführung bekannt sind. So läuft in der Realität jedoch kein Vorha-

ben.

Ich sollte vielleicht noch erwähnen, dass Ihnen das Wort “Ausstattungs-inflation” unter Umständen im Verlauf des Vorhabens überhaupt nicht angemessen erscheinen wird, weil Sie bei vielen Ausführungs-details Ihrer Meinung nach nichts Besonderes wollen, sondern nur einen akzeptablen Standard oder eine kaum verzichtbare Ergänzung. Dass Sie dafür mit einem Aufpreis konfrontiert werden, werden Sie kaum glauben wollen. Dies gilt vor allem, wenn Sie alles aus einer Hand erhalten, also wenn Sie mit Bau-träger oder General-übernehmer bauen. Für viele Bauherren ist es ernüchternd, wie schlicht oder minderwertig die Ausführung ist, die im Angebot inbegriffen ist. Mehr dazu im Kapitel [Die richtigen Partner für die Planung und Ausführung](#).



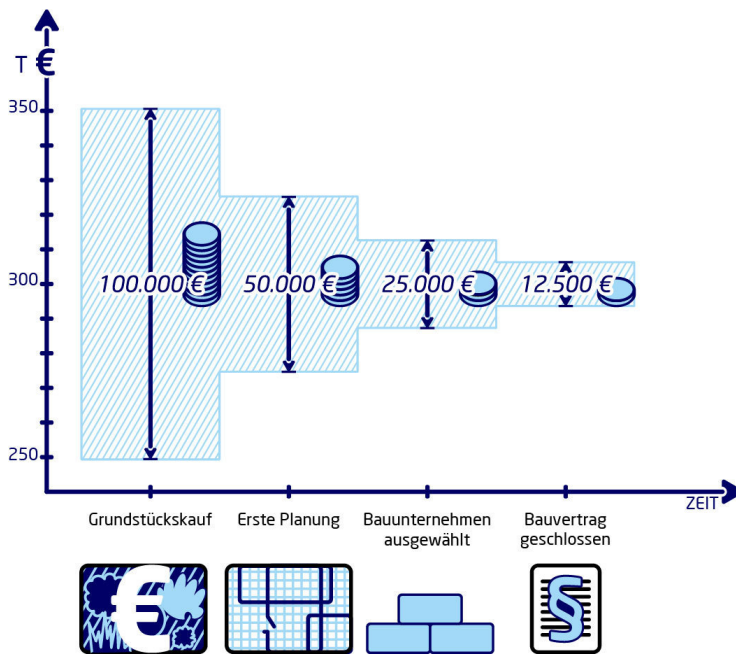
Typische Baukosten-“Karriere”

Kein Aussteigen auf freier Strecke

In der Regel ist schon lange vor dem Spatenstich entschieden, wie viel Geld Sie für Ihr Vorhaben mindestens ausgeben werden. Wie Sie im Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#) sehen werden, haben Sie nach Abschluss der Planung nur noch sehr wenige Möglichkeiten, eine Budgetabweichung durch Streichung oder Abstriche in der Ausführung wieder aufzufangen (außer vielleicht als Bauherrentyp W, siehe unten). Sie werden eher das

Gegenteil erleben, und zwar die oben erwähnte Ausstattungsinflation. Selbst wenn Sie diese in den Griff bekommen: Mit 10% weniger Budget als ursprünglich geplant wird Ihr Eigenheim in aller Regel nicht bezugsfertig. Auch wenn das Geld schon zur Neige geht, *müssen* Sie weiter Geld ausgeben. Sie haben einfach keine andere Wahl als die Fertigstellung. Und das bedeutet, dass alle Arbeiten im geplanten Umfang ausgeführt werden müssen. Kein Gewerk, keine Maßnahme ist verzichtbar oder lässt sich halbieren. Sie werden alles in Ihrer Macht stehende tun, um nicht auf eine Baustelle zu ziehen – und das ist richtig so. Sie können sich das vorstellen wie einen Zug, der losgefahren ist. Selbst wenn er auf freier Strecke bremst oder gar anhält – ein Aussteigen ist nicht möglich. Sie müssen die Fahrt fortsetzen, bis Sie den nächsten Bahnhof erreichen.

Die effektiven Strategien zur Kostenreduktion setzen deshalb bei Planung und Vergabe an. Die [folgende Abbildung](#) zeigt schematisch, wann Sie noch wie viel Einfluss auf die Kosten haben, nachdem Sie ein unbebautes Grundstück erworben haben.



Einfluss auf die Baukosten nach Phasen (schematisch)



Herr May, an welches Bauvorhaben erinnern Sie sich wegen der prekären Situation besonders gut?

Ich habe einmal eine junge Familie betreut, die von den Eltern das Grundstück in der Gegend des Starnberger Sees geerbt hatte. Sie wohnte zusammen mit den Geschwistern im Elternhaus. Die Geschwister hatten sich geeinigt, das Grundstück zu teilen, das Elternhaus abzubrechen und zwei Einfamilienhäuser zu bauen. Als ich dazu kam, hatten sie bereits einen Generalunternehmer mit dem Bau eines Holzhauses beauftragt. Der Keller war jedoch nicht enthalten. Da begannen die Probleme schon an der Schnittstelle zwischen Keller und Holzhaus. Wie sollten die Bauherren sicherstellen, dass die vom GU geforderten Voraussetzungen erfüllt sind? Aber der Schock kam, als der GU erklärte, er stehe kurz vor der Insolvenz und der Holzlieferant wolle ihn deshalb nicht beliefern. Da musste die Familie in Vorleistung treten und dem Holzlieferant das Holz bezahlen.



Das lässt Böses ahnen. Wie ging es weiter?

Das Haus konnte aufgestellt werden. Aber der GU war einfach überfordert. Die Familie hatte sich ausgerechnet, die Bauzeit von Herbst bis Frühling in einer Ferienwohnung zu überbrücken. Im Winter gibt es da wenig Nachfrage, deshalb war das nicht so teuer. Als aber der Innenausbau sich hinzog, kam die Urlaubssaison und sie mussten in einen Wohnwagen auf der Baustelle übersiedeln. Und das mit zwei kleinen Kindern.



Gab es ein Happy End?

Ich empfahl schließlich, einige überfällige Restarbeiten nicht mehr vom GU, sondern von anderen Firmen ausführen zu lassen. Das hat es nicht billiger gemacht, aber das Haus wurde wenigstens fertig. Wie die Familie das zusätzliche Geld aufgebracht hat, weiß ich nicht, da habe ich als Bauherrenberater keinen Einblick.



Was können andere daraus lernen?

Bauherren sollten vor der Auftragsvergabe die Leistungsfähigkeit der Firma prüfen (lassen) und einen Bauzeitenplan vereinbaren. Fest vereinbarte Termine erleichtern die Kündigung bei Verzug. Denn auch unauffällige Firmen können insolvent werden, und dann muss man raus aus dem Vertrag. Insolvenz allein ist kein Kündigungsgrund! Zugleich sollten zeitliche und finanzielle Puffer eingeplant werden.

1.6 Trotzdem bauen?

Inzwischen haben Sie genug Abschreckendes gelesen um sich zu fragen, ob Bauen vielleicht nur etwas für Wahnsinnige ist. Nein, natürlich nicht. Wenn Sie jetzt grübeln, ob Sie nicht lieber etwas kaufen oder zur Miete wohnen bleiben wollen, ist das durchaus berechtigt. Aber natürlich können Sie mit Ihrem Bauvorhaben erfolgreich sein und einen Traum verwirklichen, der nur so zu verwirklichen ist. Ein bisschen Mut gehört schon dazu. Wenn

Sie die Risiken ernst nehmen, handeln Sie immerhin nicht leichtsinnig. Es gibt auch Erfolgsgeschichten, siehe das gleichnamige Kapitel weiter unten.

Also, wenn Sie das Buch ganz gelesen haben, die Finanzierung stemmen können und sich die Sache insgesamt zutrauen – warum nicht?

1.7 Welcher Typ Bauherr sind Sie?

Der Trotzdem-Faktor wird in den üblichen Ratgebern wie gesagt nicht ausdrücklich erwähnt, oder schlimmer noch, er spielt überhaupt keine Rolle. Es gibt dem gegenüber auch einige günstige Faktoren, die Sie ermutigen sollten. Um dies zum Ausgangspunkt aller weiteren Überlegungen zu machen und eine einfache Kategorisierung zu haben, bediene ich mich der Urlaubsanalogie.

Die Urlaubsanalogie

Vergleichen Sie einmal, wie unterschiedlich Menschen Urlaub machen. Da wäre der typische Familienurlaub: Zu Ferienbeginn fährt die ganze Familie mit dem voll bepackten PKW an den Urlaubsort. Dann das typische Doppelverdiener-Paar, das außerhalb der Ferien mit wenig Gepäck irgendwohin fliegt oder fährt, wo es ihm gefällt. Oder der Wanderurlauber, der tagelang, nur mit einem großen Rucksack bepackt, durch die Berge wandert, nur mit dem Nötigsten ausgestattet und ohne Eile.

Ähnlich verhält es sich mit Ihrer Situation als Bauherr. Das wird aber allgemein überhaupt nicht beachtet. Während niemand auf die Idee käme, Ihnen zu erzählen: “Ach, ihr wollt auch Urlaub machen? Da kann ich euch gute Tipps geben, denn ich habe auch schon Urlaub gemacht”, werden Sie etwas wie

“Was, ihr wollt auch bauen? Wir haben ja auch gebaut, und wir geben euch folgenden Rat: ...” sehr wohl von Verwandten oder Bekannten hören.

Zu wissen, welcher Typ Bauherr man ist, ist essentiell dafür, welche Ratschläge man beachten sollte. Leider wird das nie dazu gesagt, deshalb müssen Sie jeden guten Rat unter diesem Gesichtspunkt prüfen.

Die Analogie zum Urlaub eignet sich gut zur Orientierung. Im Wesentlichen geht es nämlich um die Frage, welche Freiheitsgrade Sie haben. Davon gibt es am Ende nur zwei: Zeit und Geld.

Typ F (wie “Familienurlauber”)

Ihre Freiheitsgrade sind sehr eingeschränkt. Vor allem die finanziellen Mittel sind begrenzt. Typisch ist, dass die Finanzierungsraten an die Stelle der Miete treten. Sie dürfen meist etwas höher ausfallen, weil man bereit ist auf Konsum zu verzichten, aber das Doppelte wird Sie in der Regel überfordern. Weil Sie finanziell nur einen gewissen Spielraum haben, haben Sie auch nur begrenzt Zeit. Sobald Sie einen Darlehensvertrag abgeschlossen haben, tickt die Uhr. Zwei Jahre später einzuziehen als geplant würde Sie ruinieren. Die kennzeichnenden Merkmale sind (in Klammern die Urlaubsanalogie):

- Ihr begrenzter Finanzierungsspielraum setzt Ihnen auch zeitlich enge Grenzen. (Sie müssen in den Ferien fahren und vor dem Ferienende wieder zurück sein.)
- Sie müssen die Handwerksleistungen überwiegend oder komplett an Firmen vergeben. (Sie sind auf den PKW angewiesen.)
- Sie müssen herausfinden, wie viel Haus Sie sich leisten können, und interessieren sich vorrangig für rationelle

Bauweisen. (Sie geben sich Mühe, unter all den unverschämten Angeboten der Hotels, Campingplätze und Ferienwohnungen, die Ihre Situation ausnützen, ein akzeptables zu finden.)

- Das Wetter muss während der Bauzeit einfach mitspielen. (Schlechtes Wetter vermiest Ihnen den Urlaub.)

Alles in allem haben Sie einen hohen Trotzdem-Faktor, spüren das auch irgendwie und sind relativ kompromissbereit. Vor allem für Sie ist dieses Buch geschrieben.

Typ W (wie “Wanderer”)

Sie verfügen über das größte Luxusgut, das es bei einem Bauvorhaben gibt: Zeit. Sie haben vielleicht nicht viel Geld, aber Ihre Beharrlichkeit wird Sie am Ende ans Ziel bringen. Der typische “Wanderer” Bauherr erbringt sehr viel Eigenleistung, bis hin zur Errichtung des Rohbaus. (Es wird Sie nicht wundern, dass dieser Bauherrentyp unter Handwerkern sehr verbreitet ist.) Bei schlechtem Wetter legt er eben eine Pause ein. Auch wenn er anderweitig verhindert ist, macht es eigentlich nichts. Die kennzeichnenden Merkmale sind (in Klammern die Urlaubsanalogie):

- Sie brauchen kein Geld von der Bank, oder Sie zahlen keine bzw. nur eine lächerlich kleine Miete. (Sie brechen auf und kommen an, wann es Ihnen passt.)
- Sie erbringen viel Eigenleistung. (Sie gehen zu Fuß und sind weitgehend Selbstversorger.)
- Sie können in Ruhe Angebote vergleichen und orientieren sich vor allem am Materialpreis. (Eine bewirtschaftete Hütte oder gar ein Hotel leisten Sie sich nur, wenn Sie einen guten Grund dazu sehen.)

- Sie haben kein Problem damit, die Arbeiten bei schlechtem Wetter zu unterbrechen oder Trocknungszeiten abzuwarten. (Sie richten sich einfach nach dem Wetter.)
- Sie sind gut in der Branche vernetzt. (Sie sind unterwegs zu Hause.)

Alles in Allem sind Sie auch kompromissbereit, aber auf andere Art als der Familienurlauber. Vor allem sind Sie zäher. Ihre Geduld und Ihre Muskelhypothek sind mächtige Verbündete gegen den Trotzdem-Faktor. Sie werden am Ende auch ohne dieses Buch erfolgreich sein, aber vielleicht finden auch Sie einige hilfreiche Hinweise.

Typ D (wie "Doppelverdiener ohne Kinder")

Sie sind in jeder Hinsicht flexibel, aber sehr anspruchsvoll. In der Urlaubsanalogie gesprochen:

- Sie wollen Ihr Traumhaus bauen und verfügen über die nötigen finanziellen Spielräume. (Sie sind relativ ungebunden und legen vor allem Wert darauf, sich zu erholen und etwas zu erleben.)
- Sie beauftragen einen Generalunternehmer oder einen fähigen Architekten. (Das Verkehrsmittel wählen Sie nach Bedarf: Ruckzuck mit dem Flieger oder entspannt im Cabrio.)
- Hochwertige Ausführung geht vor Schnäppchenpreis. (Sie legen Wert auf Komfort.)
- Sie schrecken nicht vor teuren Beschleunigungsmaßnahmen wie Bautrocknung, Schnellzement u. ä. zurück. (Bei schlechtem Wetter disponieren Sie schon mal kurzfristig um.)

Alles in Allem machen Sie nicht gerne Kompromisse und haben es auch nicht wirklich nötig (geringer Trotzdem-Faktor). Auch Sie können sich natürlich verheben. Vor allem überschätzen Sie womöglich, wie viel Zeit Sie sich mit Ihrem Geld kaufen können. Aber mit Verlaub, Risikomanagement als oberste Maxime ist bei Ihnen wirklich fehl am Platz.

Einen Typ möchte ich noch erwähnen, der aber im Folgenden keine Rolle mehr spielen wird:

Typ R (wie "Reiseveranstalter")

Ein Bauherr dieses Typs baut gar nicht für sich selbst. Er investiert und möchte eine Rendite erwirtschaften. In der Analogie gesprochen, geht es nicht um den eigenen Urlaub, sondern darum, Urlaub *zu verkaufen*. Für Bauherren dieses Typs gelten gänzlich andere Spielregeln und sie lesen dieses Buch auch gar nicht. Ich erwähne diesen Bauherrentyp hier nur, um den tatsächlichen Lesern den Unterschied vor Augen zu halten, denn Bauträger und Generalübernehmer können etwas in einer Art tun, von der die anderen Bauherrentypen nur träumen können: Verhandeln. Ich habe den Eindruck, dass manche Autoren von Bauherren-Ratgebern Erfahrungen einfließen lassen, die sie mit Bauherren vom Typ R gesammelt haben. Die Verhandlungsmacht, die dem privaten Bauherrn damit vorgegaukelt wird, entspricht aber nicht der Realität.

Es gibt natürlich auch etwas dazwischen. Die Charakterisierung ist bewusst prototypisch, damit Sie die qualitativen Unterschiede zu fassen bekommen. Es gibt zum Beispiel den Fall, dass man schon ein Grundstück hat und die Entwurfsplanung aus Eigenkapital finanzieren kann. So lange ist man Typ W, erst später wird man eher Typ F.

Sehr beliebt bei Bauherren von Typ F mit Tendenz zu D ist der Kauf von einem Bauträger (siehe Kapitel [Die richtigen Partner für die Planung und Ausführung](#)). Dabei kaufen³ Sie eine Immobilie, die noch gar nicht gebaut wurde, und dürfen entsprechend viel beim Bau mitreden. Rechtlich gesehen sind nicht Sie der Bauherr, sondern der Bauträger. Vieles erleben Sie aber ganz so, als ob Sie der Bauherr wären. Deshalb richtet sich dieser Ratgeber auch an Sie.

Haben Sie sich in einem der Bauherren-Typen wiedergefunden? Welcher Typ kommt Ihrer Situation am nächsten? (Bitte überlegen Sie jetzt nicht, wie Sie *Urlaub* machen. Das wäre ein Missverständnis. Es geht nur darum, sich die eigene Situation als Bauherr über eine Metapher vor Augen zu führen.)

Wenn Sie nun also der häufig anzutreffende Bauherrentyp F sind oder wesentliche Merkmale des Bauherrentyps F oder W aufweisen, müssen Sie sich das bei Ihrer Strategie und bei der Wahl Ihrer Partner für Ihr Vorhaben stets vergegenwärtigen. Das werden Sie in den folgenden Kapiteln sehen.

Reales Beispiel 1

Der Ort, in der das Ehepaar R. wohnt, liegt in einer ländlichen Gegend, ca. 50 km von der nächsten Großstadt entfernt, in der beide als Angestellte arbeiten. Das Paar plant, ein Haus zu bauen und eine Familie zu gründen, am besten in dieser Reihenfolge. Auf dem freien Markt wurde bisher kein Grundstück angeboten, auf dem das Ehepaar seinen Wunsch hätte realisieren können, nicht in der Nähe

³Entscheidend ist, ob der Bauvertrag notariell beurkundet wird. Siehe Abschnitt [Der Bauträger](#) im Kapitel [Die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#).

des Wohnorts und noch viel weniger in der Großstadt. Die Gemeinde erschließt jedoch nun im Nachbarort ein Areal von über 20.000 m² als Bauland. Mit dem Bau von öffentlichen Erschließungsstraßen und Versorgungsleitungen wurde bereits begonnen, ein qualifizierter Bebauungsplan liegt beschlussreif vor. Herr und Frau R. haben sich um eine Parzelle von ca. 500 m² für ein frei stehendes Einfamilienhaus beworben. Bei dem von der Gemeinde festgesetzten Preis von 180 €/m² läge der Kaufpreis für die Parzelle bei ca. 90.000 €. Die Käufer sollen zudem mit ca. 20 €/m² an den allgemeinen Erschließungskosten beteiligt werden; dieser Wert beruht auf der letzten Kostenberechnung für die Erschließungsmaßnahmen (ca. 400.000 €).

Herr und Frau R. wohnen aktuell zur Miete und verfügen über Ersparnisse von gut 30.000 €. Nach ihrer Familienplanung werden sie in fünf bis zehn Jahren zwei Kinder haben. Das Haus soll deshalb zwei Kinderzimmer bei ca. 130 m² Wohnfläche haben. Das laufende Einkommen der Doppelverdiener und der kostenbewusste Lebensstil erlauben es dem Ehepaar aktuell, monatlich einen Betrag in Höhe von ca. einer Monatsmiete anzusparen.

Ehepaar R. hat den maximalen Trotzdem-Faktor, denn

- das Grundstück ist nicht großzügig, die Lage ist allenfalls bei Einheimischen begehrt
- die geplante Wohnfläche liegt an der Untergrenze des Bedarfs für eine vierköpfige Familie
- wegen des hohen Fremdkapitalbedarfs wird die monatliche Belastung durch das Darlehen höher ausfallen als die aktuelle Wohnungsmiete, deshalb wird das Paar die Wohnung nach Baubeginn nur noch wenige Monate halten können

- das Eigenkapital macht voraussichtlich nicht einmal 10% der Kosten für das Gesamtvorhaben aus
- das Paar ist im Bauen völlig unerfahren
- die beiden gehen davon aus, dass sie bis in hohe Alter in ihrem Haus wohnen werden, deshalb orientieren sie sich am persönlichen Bedarf, nicht an der Wiederverkäuflichkeit

Das Paar ist ein Paradebeispiel für Bauherrentyp F. Es **ist darauf angewiesen, schnell und günstig zu bauen**, sofern es den Zuschlag für ein Grundstück erhält. Der Grundstückskauf muss bereits fremdfinanziert werden. Da es nicht ratsam ist, zunächst den Grundstückskauf zu finanzieren und später weiteres Fremdkapital für die Baumaßnahmen aufzunehmen, muss die Planung schon weit genug fortgeschritten sein, um die Kosten für das Gesamtvorhaben abschätzen zu können, wenn der Kauf besiegelt wird. Ein schlechter Verlauf der Baumaßnahmen und Pech mit dem Wetter können das Vorhaben schnell in Schieflage bringen.

Reales Beispiel 2

Familie K. erhält von Frau K.s Eltern einen 500 m² großen Teil des über 1500 m² großen Grundstücks in einem beliebten Wohngebiet in einer Großstadt, auf dem die Eltern in einer Stadtvilla wohnen. Die Veräußerung solcher Flächen ist so selten, dass es keine Vergleichswerte gibt. Gemessen an den Preisen, die in anderen Vierteln der Stadt

erzielt werden, kann der Wert der Fläche auf 500.000 € bis 600.000 € taxiert werden.

Die Familie plant dort den Bau eines Einfamilienhauses mit Einliegerwohnung mit insgesamt ca. 200 m² Wohnfläche. Die junge Familie hat Ersparnisse von 40.000 €. Herr K. arbeitet als Ingenieur, Frau K. ist in Elternzeit. Das Gehalt von Herrn K. reicht der Familie, die aktuell zur Miete wohnt, gut zum Leben.

Die Familie hat einen mittleren Trotzdem-Faktor, denn einerseits ist Folgendes ungünstig:

- Wegen des hohen Fremdkapitalbedarfs wird die monatliche Belastung durch das Darlehen etwa gleich hoch ausfallen wie die aktuelle Wohnungsmiete, deshalb wird das Paar die Wohnung nach Baubeginn vielleicht noch ein Jahr halten können, länger nicht
- das Paar ist im Bauen völlig unerfahren
- die Eltern gehen davon aus, dass sie bis in hohe Alter in ihrem Haus wohnen werden, ein Verkauf würde die familiäre Situation sicher schwer belasten. Deshalb orientieren sie sich ausschließlich am persönlichen Bedarf, nicht an der Wiederverkäuflichkeit.

Andererseits ist aber Folgendes sehr günstig:

- das Grundstück ist im Vergleich zu üblichen Flächen für Doppelhaushälften und Reihenhäuser großzügig, die Lage ist extrem begehrt

- die geplante Wohnfläche ist angemessen für eine fünfköpfige Familie, die Einliegerwohnung kommt noch hinzu
- das Eigenkapital, im Wesentlichen das Grundstück, macht voraussichtlich über 50% des Immobilienwertes aus

Herr und Frau K. sind grundsätzlich Bauherrentyp F, denn die Gesamtkosten müssen in einem festen Finanzierungsrahmen bleiben und die Verschiebung des Bezugstermins in der Größenordnung eines Jahres wäre ein Problem. Dank des hohen Eigenkapitalanteils ist es aber möglich, die Ersparnisse vollständig als Puffer zu reservieren. Außerdem macht die Einliegerwohnung die Familie ein Stück weit zum Investor, weil sie nach Fertigstellung vermietet werden soll. Während also für den Bau einige typische Merkmale des Bauherrentypen F vorliegen, hat die Familie bei der Finanzierung eher die Voraussetzungen von Bauherrentyp D.

Der Rettungsschirm

Abgesehen von der Bestimmung des Bauherrentyps gibt es eine weitere Dimension, die alles relativiert: Ihr persönlicher Rettungsschirm. Wer kann einspringen, wenn Ihr Vorhaben gründlich daneben geht? In welcher Höhe?

Der häufigste Rettungsschirm sind die Kapitalreserven der Eltern. Ohne ihn würde sich die Quote der Zwangsverkäufe sicher vervielfachen.

Sind Sie mit einem komfortablen Rettungsschirm ausgestat-

tet, können Sie als Bauherr nicht wirklich vom Typ F sein, denn der Rettungsschirm entschärft den Trotzdem-Faktor ganz erheblich. Womöglich wollen Sie aber immerhin alles in Ihrer Macht stehende tun, um nicht unter den Schirm schlüpfen zu müssen. Ich hoffe, die Ratschläge in diesem Buch helfen Ihnen dabei.

Ein weniger komfortabler Rettungsschirm, der seinen Namen deshalb auch kaum verdient, ist eine Nachfinanzierung bei Ihrem Darlehensgeber. Zwar gilt fast immer, dass die Bank lieber das Darlehen erhöht als ein unfertiges Objekt zu verwerten, vor allem für den Bauherrentyp F. Aber ohne fremde Hilfe wird das Problem meistens nur vertagt. Das Thema wird im Kapitel [Die Finanzierung](#) noch ausführlicher zur Sprache kommen.

1.8 Naturgesetze im Baugewerbe

“Naturgesetze” nenne ich Erfahrungen, die sich bei jedem Vorhaben so unausweichlich wiederholen wie das Fallen des Apfels zu Boden bei Newtons berühmtem Experiment zur Erforschung der Schwerkraft.

- I. Es wird teurer als geplant. (Das hängt mit dem zweiten Gesetz zusammen.)
- II. Kostendämpfung ist nach der Grundsteinlegung nicht mehr möglich.
- III. Es wird später fertig als geplant.
- IV. Etwas auf der Baustelle misslingt.
- V. Es gibt mindestens eine Firma, die nicht kommt, wenn man sie braucht, oder in anderer Hinsicht enttäuscht.
- VI. Für irgendetwas verpufft Geld. Baugrube auspumpen, Strom für die Bautrocknung, verworfene Planung, eine sinnlose

behördliche Auflage, Fehler bei der Ausführung in Eigenleistung – irgendetwas gibt es immer, für das man ungeplant Geld ausgegeben hat, aber kein bisschen besser wohnt. Wenn es in der Größenordnung von 1% der Gesamtkosten bleibt, darf man sich nicht beschweren.

- VII. Egal bei wie vielen Merkmalen man schon geklärt hat, welche Ausführung angemessen und bezahlbar ist – die Fenster, die Haustür, die Fassade, die Dämmung, die Bäder, die Bodenbeläge, das Raumklima, der Sonnenschutz, die Sicherheit, der Garten usw. – es ist immer noch eines übrig, dem man zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt hat.
- VIII. Vieles wird anders, als man es sich vorgestellt hat: Es sieht anders aus, fühlt sich anders an, hört sich anders an, ist zu groß oder zu klein oder zu unpraktisch, oder es funktioniert nicht wie erwartet. Beim nächsten Mal würde man es anders machen.
- IX. Ist ein Gewerk endgültig missraten oder eine Zusage endgültig nicht eingehalten worden, geht der Streit darüber nie zu 100% zu Gunsten des Bauherrn aus. Man kann bestenfalls einen Teilerfolg erzielen.

2. So gelingt das Bauen mit Trotzdem-Faktor

Sie haben nun genug darüber gelesen, warum es mutig ist, wenn Sie bauen wollen. Aber als Bauherrentyp F mit hohem Trotzdem-Faktor erfolgreich sein, das geht! Zum Bauprojektparadox gehört es, bei aller Konzentration auf die Vermeidung von Problemen sich die Vorfreude zu erhalten und fest an den Erfolg zu glauben.

Wenn die üblichen Gründe für die Schieflage eines Bauvorhabens sind, dass

- das Geld ausgeht, weil die Brutto-Brutto-Kosten verkannt wurden
- ein Auftragnehmer enttäuscht
- die Beseitigung von Mängeln (zu) teuer wird, weil sie zu spät entdeckt wurden

dann ist auch klar, was Sie für beste Erfolgsaussichten tun können:

- Brutto-Brutto-Kosten und verfügbares Kapital schon *in der Planung* in Deckung bringen
- Den oder die Auftragnehmer mit Bedacht auswählen
- Maßnahmen zur frühzeitigen Erkennung von Mängeln ergreifen

Genau darum geht es in Teilen II und III des Buches.

II Happy End

Vielleicht nehmen Sie dieses Buch noch einmal zur Hand, wenn Sie in Ihr schönes neues Zuhause eingezogen sind. Hat das Geld gereicht? Haben Sie alle Ausgaben vorhergesehen? Waren Sie gut gerüstet für den Ärger? Was würden Sie das nächste Mal wieder so machen, und was anders? Welche Überraschungen waren keine, weil Sie vorgewarnt waren, und welche gab es trotzdem? In welcher Hinsicht war Ihre Situation ungewöhnlich? Welche Naturgesetze und Faustregeln konnten Sie außer Kraft setzen? Womit hatten Sie besonderes Glück, und womit hatten Sie Pech? Lässt Ihnen die monatliche Belastung noch Luft zum Atmen?

Ein Haus ist eine Spardose, sagt man. Es wird nie ganz fertig. Aber man kann seinen Frieden haben und mit der neuen Wohnung zufrieden sein statt sich mit den Firmen zu streiten. Ich hoffe, das Bauprojektparadox hat für Sie funktioniert. Über jeden persönlichen Erfahrungsbericht, ob er mir Recht gibt oder nicht, freue ich mich.

Nun bricht die Zeit der Gewährleistung an. Einen Buchtipp für einen guten Begleiter in dieser Phase finden Sie im Anhang. Wenn Sie in den nächsten vier oder fünf Jahren nur zwei oder drei Gewährleistungsfälle haben, dürfen Sie sich nicht beschweren. Wenn die dann auch noch schnell und unkompliziert nachgebessert werden, kann man Sie zum Erfolg Ihres Vorhabens

beglückwünschen. Ich drücke Ihnen die Daumen!

III Anhang

Weitere Bücher für Bauwillige und Bauherren

Die Bücher mit Stern (*) bilden das Startpaket, das ich neben meinem Buch jedem Bauwilligen empfehlen würde.

Gesamtvorhaben und Haus

Unser Bauherren-Handbuch

von Haas, Krisch, Siepe, Steeger. Stiftung Warentest, 2012, 386 Seiten, 34,90 €.

Dieses Buch spricht alles an, was Bauwillige bewegt, gibt auch konkret anwendbare Tipps, bleibt aber teilweise oberflächlich, z. B. bei der Abschätzung des Mittelbedarfs und bei der Beurteilung des Bauvertrags. Keine Hilfe für den Fall, dass die geforderten Voraussetzungen nicht erfüllt sind, und keine Unterstützung bei der Wahl der persönlichen Strategie.

Unverzeihlich finde ich, dass als einzige Möglichkeit, sich unabhängigen Beistand zu sichern, propagiert wird, einen Architekten zu beauftragen. Das ist völlig realitätsfremd. Ebenfalls irreführend ist die Betonung der Rechte aus dem Bauvertrag, wenn man keine Vorstellung davon hat, was ein guter oder ein schlechter Vertrag ist. Immerhin ist das Kapitel "Die Vertragspartner beim Bau" insgesamt informativ und hilfreich, nur leider an der falschen Stelle, nämlich vor "Den Bau planen".

Das Kapitel "Grundstücks- und Haussuche" enthält keinen einzigen nützlichen Tipp, wie man auf die Suche geht. Es wird

immer so getan, als müsse man über ein bereits vorliegendes Angebot entscheiden. Das Kapitel "Von Baubeginn bis Bauabnahme" hält überhaupt nicht, was es verspricht. Es ist offensichtlich von einem Juristen geschrieben, gerade einmal 10 Seiten lang, teils redundant, teils widersprüchlich zum viel besseren Kapitel "Die Vertragspartner beim Bau". Alles dreht sich nur um die Pflichten des Architekten. Das, worauf es ankommt – auf der Baustelle sein, eng mit dem Bauleiter zusammenarbeiten, tausende kleine Entscheidungen treffen, Fehler so früh wie möglich erkennen – fällt unter den Tisch.

Dennoch finde ich das Buch insgesamt empfehlenswert. Erstens, weil es das relativ gute Buch von Werner Siepe über die Finanzierung enthält, zweitens, weil die Autoren immerhin Experten auf ihren Gebieten sind und drittens, weil es in ansprechender Weise hilft zu klären, was man eigentlich will und vom neuen Heim erwartet.

(K)ein Pfusch am Bau: Wie ein Bausachverständiger (s)ein Haus richtig und dennoch kostengünstig bauen würde
von Günther Nussbaum-Sekora. Linde, Wien, 2012, 288 Seiten, 19,90 €. (*)

Sehr lesenswerte Erfahrungen und Tipps eines Österreichers, der 30 Jahre in der Baubranche gearbeitet hat. Nicht alles gilt auch für Deutschland, aber das meiste. Das Buch haut in dieselbe Kerbe wie viele Ratgeber von Architekten: Mit einer etwas höheren Investition in die Substanz und die Haustechnik die Folgekosten für Energie, Renovierung und Sanierung dramatisch senken. Das ist mir, vor allem was die Nutzung von Umweltwärme betrifft, etwas zu einseitig. Die Gegenüberstellung von Alternativen in einem konkreten Rechenbeispiel, zum Beispiel Haus mit

oder ohne Solarthermie, wäre schon angebracht. Dennoch: Die Lektionen, die man über mögliche Fehler lernt, sind einmalig. Im Sinne meines ersten Kapitels ist es das Große Gruselkabinett und die Untermauerung der Empfehlung, als Laie nicht auf eigene Faust erfolgreich sein zu wollen. Nach jeder Gruselgeschichte kommt die Empfehlung des Autors, ganz im Sinne des Titels. Wenn Sie noch nicht so genau wissen, ob es ein Ziegelhaus oder ein Holzhaus werden soll, Keller ja oder nein und wenn ja, wie – die Lektüre wird Ihnen die Entscheidung erleichtern. Aber wie gesagt: Billiger wird das Haus dadurch nicht.

Ratgeber energiesparendes Bauen

von Thomas Königstein. Blottner, 5. Auflage 2011, 206 Seiten, 24,90 €. (*)

Alles, was man wissen muss, um bei der wichtigen Frage nach dem Energiestandard und der Wärmeerzeugung richtig entscheiden zu können. Besonders gut für Physiker und Ingenieure, die gerne selbst nachrechnen. Das Buch gilt auch unter Energieberatern als Standardwerk.

Bauherren-Handbuch

von Bernhard Metzger. Haufe-Lexware, 540 Seiten, 34,95 €. (*)

Wenn ich ein Buch für diejenigen empfehlen kann, der sich mit jedem Gewerk beschäftigen möchte, dann dieses. Die ca. 150 Seiten von Kapitel 9 rüsten einen gut für die Gespräche mit Planern und Handwerkern. Auch die ersten 100 Seiten über die Erwerbsmöglichkeiten, das Grundstück, die Gesamtkosten, die Finanzierung und Eigenleistung sowie die Kapitel über Energie,

Bauphysik und Sicherheit sind sehr lesenswert. Das Buch verzichtet auf bunte Bilder, bietet dafür wertvolles Material zum Download. Ideal für jeden, der in Einzelvergabe baut, aber auch für jeden anderen ein gutes Kompendium.

Baupfusch – Erkennen, Reklamieren, Sanieren

von Christian Eigner. Stiftung Warentest, 2013, 239 Seiten, 24,90 €. (*)

Eine sehr empfehlenswerte Ergänzung und Vertiefung zu Teil 3 dieses Buches und ein guter Begleiter für die Zeit danach. Anders als der Titel es vermuten lässt, ist die Lektüre schon lange, bevor es losgeht, sinnvoll. Sehr gut gefallen mir das Kapitel über die Gewährleistung und die Interviews mit Vertretern verschiedener Verbraucher-Organisationen wie Institut privater Bauherren e.V. und Bauherrenschutzbund e.V.

Schlüsselfertig bauen

von Burk, Weizenhöfer. Fraunhofer IRB Verlag, 2. Auflage 2011, 161 Seiten, 19,00 €.

Ggf. sinnvolle Vertiefung, wenn man entschieden hat, mit Generalübernehmer, Generalunternehmer oder Fertighausanbieter zu bauen. Manches finde ich misslungen, zum Beispiel das Kapitel über die Gesamtkosten: Demnach ist Bauen überall in Deutschland gleich teuer und der Generalübernehmer soll einem sagen, was die Kostengruppen 200, 500 und 700 kosten werden. Das wird nicht funktionieren. Auch das Beispiel für eine Bauleistungsbeschreibung ist nicht unbedingt vorbildlich. Wenn ich auch nicht zustimme, dass man unbedingt einen Anwalt braucht, so wird dem Leser immerhin ein unabhängiger Baubetreuer ans Herz gelegt. Bedingt empfehlenswert.

Attraktiv bauen mit kleinem Budget

von Achim Linhardt. Deutsche Verlags-Anstalt, 2011, 160 Seiten, 24,99 €.

Bauen mit Architekt für Bauherren mit Trotzdem-Faktor, mit vielen Bildern. Hervorragend, um die Gewerke und masseabhängigen Kosten beim Hausbau kennen zu lernen. Inzwischen etwas in die Jahre gekommen, vor allem Energiestandards und Nutzung von Umweltwärme kommen – trotz aktueller Auflage – zu kurz.

Kaufen vom Bauträger – ohne böse Überraschungen

von Michael Scheuch. Campus Verlag, 2010, 218 Seiten, 19,90 €.

Das Buch behandelt einige Themen, die angehende Käufer interessieren, die hier aber ausgeklammert werden, zum Beispiel die Bedarfsermittlung, ein bisschen Bau- und Energiesparkunde und den Kaufvertrag. Ein lesenswerter Einstieg in die Vertiefung des Themas Kauf vom Bauträger, dessen Tipps oft ähnlich lauten wie meine, aber erkennbar aus der Feder eines Journalisten stammen. Besonders gut gefallen mir die Fallbeispiele.

Kostenfallen beim Immobilienkauf

von Peter Burk. Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, 2012, 236 Seiten, 12,90 €.

Anders als der Titel vermuten lässt, ist dieses Buch hervorragend geeignet, wenn Sie sich die Mühe machen wollen, selbst eine Gesamtkostenaufstellung für Ihr Neubauvorhaben zu erstellen. Was ich nur anreißen konnte, wird dort umfassend behandelt. Es ist das einzige mir bekannte Buch, das alle Positionen

erwähnt und Anhaltspunkte für die Schätzung liefert. Alle Werte waren für mich plausibel und, so weit ich die Positionen von den mir bekannten Vorhaben beurteilen kann, zutreffend. Das Buch schließt damit eine schmerzliche Lücke.

Die Musterbaubeschreibung

von Uta Maria Schmidt, Christian Michaelis, Horst Frank.
Verbraucherzentrale Bundesverband, 2013, 240 Seiten, 19,90 €.

Das Buch erläutert im ersten Teil, welche Angaben eine Baubeschreibung enthalten sollte, und vermittelt sehr gut, was den Mindeststandard von der empfehlenswerten Ausführung unterscheidet. Ich kenne kein anderes Buch, das das Thema in dieser Vollständigkeit behandelt. Der zweite Teil ist eine 90 A4-Seiten langer Fragenkatalog, mit dem eine vorliegende Baubeschreibung überprüft werden kann. Die Idee ist, diesen Fragenkatalog vom Anbieter ausfüllen zu lassen oder ihn gemeinsam auszufüllen, und das Ergebnis zum Vertragsbestandteil zu machen. Die Idee ist, aber ich weiß nicht, wie sie sich in der Praxis bewährt. Jedenfalls kann das Buch, wie die Autoren auch selbst schreiben, die Überprüfung durch einen Fachmann nicht ersetzen. Bei gesamthafter Vergabe aber in jedem Fall empfehlenswert, vollständiger und weniger emotional als das Buch von Günther Nussbaum-Sekora.

Finanzierung

Die perfekte Immobilienfinanzierung

von Erich Herrling. dtv, 2011, 213 Seiten, 14,90 €.

Gehört, wie ich finde, zu den besten Büchern, vor allem, weil Vieles mit Beispielen illustriert ist. Für die gängigen Fra-

gestellungen dürfte es ausreichen. Die Bankenregeln für die Immobilienfinanzierung werden angemessen dargestellt, wenn auch über das ganze Buch verstreut. Wem mein Kapitel zu mager ist, der sollte dieses Buch kaufen.

Immobilienfinanzierung – Die richtige Strategie

von Werner Siepe. Stiftung Warentest, 3. Auflage 2013, 204 Seiten, 19,90 €.

Empfehlenswert, allerdings bin ich nicht sicher, ob der Inhalt über das Kapitel im Bauherren-Handbuch hinaus geht.

Immobilienfinanzierung: Neue Kredite, neue Wege

von Oppel, Radtke. Haufe-Lexware, 4. Auflage 2013, 128 Seiten, 6,95 €.

Feines kleines Buch für den Einstieg, das auch die Sichtweise der Bank einnimmt, auf typische Fehler hinweist und plausible Faustregeln enthält. Ich finde das Thema jedoch so wichtig, dass ich unbedingt ein ausführlicheres Buch empfehle.

WISO Immobilienfinanzierung

von Opoczynski, Leutke, Hölting. Campus, 2012, 320 Seiten, 19,99 €.

Eines der Bücher, die schön auf die Sichtweise der Bank eingehen (Bonität, Beleihungsauslauf usw.) Wie man Kosten und Finanzierungsspielraum in Deckung bringt, kommt aber eindeutig zu kurz. Auch Reserven werden zu wenig behandelt.

Immobilien- und Baufinanzierung

Schulze, Stein. Haufe-Lexware, 2. Auflage 2014, 194 Seiten, 19,95 €.

Ein in seiner Schlichtheit sehr ansprechendes Buch, das Themen behandelt, die ich sonst nirgends fand, zum Beispiel Baufinanzierung für bestimmte Personengruppen, Auswirkungen von Insolvenz oder Scheidung und islamkonforme Finanzierung. Es beginnt auch, wie es sich gehört, mit Grundbegriffen wie Grundbuch und Beleihungswert. Schade, dass es so wenige Beispiele enthält.

Die Baufinanzierung

von Thomas Hammer. Verbraucher-Zentrale Nordrhein-Westfalen, 4. Auflage 2011, 168 Seiten, 14,90 €.

Behandelt schön ausführlich die Vertragsarten, die jedem zugänglich sind, kapituliert aber auch vor Wohnriester (unter dem Strich rentabel oder nicht?). Unverzeihlich: Keine Tipps zu zweitrangig abgesicherten Mitteln.

Fallen und Faustregeln, kurz und bündig

Hier fasse ich noch einmal die wichtigsten Fallen und Faustregeln zusammen. So können Sie sich diese Dinge leichter in Erinnerung rufen oder bei Bedarf nachschlagen.

Fallen

In eine typische Falle tappt man, wenn man eine unglückliche Entscheidung trifft, weil man sich auf eine falsche Annahme verlassen hat. Die Fallen sind vermeidbar, wenn man sich gut informiert und die Augen danach offen hält.



Augenmerk auf dem Haus, Blindheit für den Rest

Man konzentriert sich in der Planung voll auf das Haus: die Größe, den Energiestandard, die Kosten usw. Die Themen Erschließung, Außenanlagen, Baunebenkosten und Kosten für die Fertigstellung nach der Fertigstellung werden zu wenig beachtet. Man unterschätzt daher, wie viel Geld man zusätzlich zum Preis für das Grundstück und die Errichtung der Gebäude braucht.

Siehe [Die Plankosten ermitteln](#) im Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#).



Verzicht auf die Liquiditätsreserve

Man möchte für sein Vorhaben mobilisieren, was geht, und vergisst, dass das Leben immer ungeplante Ausgaben mit sich bringen kann – erst recht für Eigenheimbesitzer.

Siehe [Barvermögen](#) im Kapitel [Die Finanzierung](#).



Verzicht auf finanzielle Reserven wegen Festpreis

Man hat Angst vor den Unsicherheiten bei den Baukosten und vereinbart lieber einen Festpreis mit einem Bauträger oder Generalübernehmer. Man wiegt sich in Sicherheit, was die Kosten für das Gesamtvorhaben betrifft, und nimmt so wenig Kredit wie möglich auf. Am Ende reicht das Geld nicht.

Es stimmt zwar, dass der Unternehmer bei Festpreisvereinbarungen einen Teil des Kostenrisikos übernimmt, jedoch wälzen alle Baufirmen gerne Kosten auf die Bauherren ab, wenn sie schwer zu kalkulieren sind. An erster Stelle stehen hier Erschließung und Erdarbeiten. Vieles muss eigens beauftragt werden, zum Beispiel die Herstellung der Außenanlagen. Zum Vorhaben gehört viel mehr als die Errichtung von Gebäuden. Außerdem werden sicher auch Sie für mindestens einen Änderungswunsch viel Geld bezahlen. Das Zauberwort “schlüsselfertig” schützt Sie nicht.

Nachträge sind die Regel, nicht die Ausnahme. “Schlüsselfertig” allein ist zu unbestimmt. Die Brutto-brutto-Kosten des Grundstücks tragen immer Sie.

Siehe [Die Brutto-Brutto-Kosten sehen](#) im Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#).

Siehe [Gesamthafte Vergabe](#) im Kapitel [Die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#).



Finanzieller Puffer macht übermütig

Man hat finanziellen Puffer eingeplant und leistet sich deshalb mehr. Für außerplanmäßige Ausgaben oder die Kosten, die schlecht abschätzbar waren, ist dadurch kein Puffer mehr vorhanden.

Siehe [Ausstattungsinfation](#) im Kapitel [Bauen mit Trotzdem-Faktor](#).

Siehe [Bauen in Eigenregie](#) im Kapitel [Die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#).



Bauen in Eigenregie ohne die nötige Expertise

Bauen in Eigenregie soll Geld sparen, macht aber am Ende alles teurer.

Siehe [Bauen in Eigenregie](#) im Kapitel [Die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#).



Nachlässigkeit wegen persönlichen Vertrauens

Man hat persönliches Vertrauen gefasst und verzichtet deshalb auf schriftliche Vereinbarungen, Tagebuch und unabhängige Kontrolle.

Siehe [Verträge mit Bedacht schließen, auf unabhängige Beurteilung vertrauen](#) im Kapitel [Risiken vorbeugen, Rückschläge vermeiden](#).

Siehe auch [Vorsicht! Der befreundete Architekt](#) im Kapitel [Die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#).



Fremdmittelbedarf vor der Darlehensauszahlung

Man wartet, bis Verbindlichkeiten aus Grundstückskauf oder Bauvertrag entstehen, und schließt den Darlehensvertrag erst kurz vorher ab. Nach Abschluss vergeht jedoch beträchtliche Zeit, bis Geld ausbezahlt wird. Vier bis acht Wochen sind normal. Man kann außerdem nicht einfach Geld abheben. Vielmehr wird ein Verwendungsnachweis benötigt.

Noch schlimmer ist es, wenn man mehr Geld braucht, als man hat, um überhaupt die Voraussetzungen für die Auszahlung des Darlehens zu schaffen. Anders gesagt: Damit einem die Bank Geld leiht, müsste man sich erst einmal Geld leihen. Das kann passieren!

Siehe [Die Voraussetzungen für die Auszahlung eines Darlehens schaffen](#) im Kapitel [Die Finanzierung](#).



Beim Darlehensvertrag auf Vermittler verlassen oder zu hoch gepokert

Bauherren mit guter Kreditwürdigkeit, die sich um ein 1a-Darlehen bemühen, sind gut beraten, beim Sollzins um jeden Zehntel Prozentpunkt zu verhandeln. Solche, die die silberne Finanzierungsregel nicht erfüllen, sollten nicht zu viel riskieren. Und solche, die nicht einmal die bronzene Regel erfüllen, werden schon gar nicht von jedem Baugeldverleiher ein Angebot

erhalten. Die Angebote von Vermittlern sind immer unverbindlich. Nur ein unterschrittsreifer Darlehensvertrag bietet genug Sicherheit, um einen Kauf- oder Bauvertrag zu besiegeln.

Siehe [Vergleichen, verhandeln, abschließen](#) im Kapitel [Die Finanzierung](#).



Ungeeignetes Vorbild

Vielleicht kennen Sie jemanden, bei dem alles gut gegangen ist. An diesem Vorbild orientieren Sie sich. Alle Menschen neigen dazu, die Erfolgsgeschichte anderer kopieren zu wollen. Beim Bauen funktioniert das aber nicht. Jedes Vorhaben ist anders: Wo andere Glück hatten, können Sie Pech haben; was beim Nachbargrundstück galt, muss bei Ihrem Grundstück noch lange nicht gelten. Sie müssen sich damit beschäftigen, was *Ihr* Vorhaben erfolgreich machen kann und was es zum Albtraum machen kann. Besonders gefährlich als Vorbild ist übrigens jemand, der in Eigenregie gebaut hat (typischerweise Bauherrentyp W).

Den wichtigsten Schritt haben Sie schon getan: Sie lesen Bücher wie dieses.

Siehe [Welcher Typ Bauherr sind Sie](#) im Kapitel [Bauen mit Trotzdem-Faktor](#).



Billiges Haus soll Vorhaben möglich machen

Man denkt, ob man sich Bauen überhaupt leisten kann, hängt von den Baukosten für das Haus ab. Man glaubt, den persönlichen Trotzdem-Faktor mit niedrigen Baukosten überwinden

zu können. Dabei sind drei Dinge zu beachten. Erstens sind die reinen Baukosten bei einem Vorhaben nicht das einzige, was zählt; böse Überraschungen lauern durchaus in den restlichen Positionen. Zweitens werden Sie für höhere Baukosten im Gutfall auch mehr Haus bekommen und bei zunehmender Konkretisierung höchstwahrscheinlich auch *wollen*, was gar nicht verkehrt ist (siehe Thema [Ausstattungs-inflation](#) im ersten Kapitel). Und drittens sollte das Gesamtvorhaben stimmig sein. Auf ein teures Grundstück wird man im Allgemeinen nicht billig bauen – umgekehrt vielleicht noch eher. Money-boxing – das heißt, vereinfacht gesagt: nur so viel in Auftrag geben, wie das Budget erlaubt – funktioniert nicht: Was Grundstück, Erschließung, Entwässerung, Vermessung, ggf. Rechtsbeistand, Bodenaustausch, Geländeneivellierung, befestigte Flächen außen usw. mehr kosten, werden Sie nicht am Haus einsparen können.

Siehe [Kein Aussteigen auf freier Strecke](#) im Kapitel [Bauen mit Trotzdem-Faktor](#).

Siehe Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#) im Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#).



Leistungsbeschreibung im Bauvertrag gemäß Wunschvorstellungen interpretieren

Die erste Bauleistungsbeschreibung ist oft suggestiv, um die objektiv geschuldete Leistung auf ein Minimum zu reduzieren. Beschreibungen wie “schön” oder “hochwertig” sind nicht durchsetzbar. Die Bauunternehmen nutzen aus, dass Sie von etwas Schöнем träumen und jemandem vor allem dann vertrauen, wenn er verspricht, Ihre Wünsche zu erfüllen. Beharren Sie darauf, die Leistung mit nachprüfbaren Merkmalen zu beschreiben. Ziehen Sie einen Fachmann hinzu.

Siehe [Gesamthafte Vergabe](#) im Kapitel [Die richtigen Partner für Planung und Ausführung](#).

Siehe [Verträge mit Bedacht schließen, auf unabhängige Beurteilung vertrauen](#) im Kapitel [Risiken vorbeugen, Rückschläge vermeiden](#).



Zu allgemein vereinbaren, wer Erschließungskosten und Hausanschlusskosten trägt

Sowohl Grundstückskaufverträge als auch Bauverträge enthalten oft unbestimmte Klauseln wie “Sämtliche Kosten der Ersterschließung trägt der Verkäufer” oder “Die Hausanschlusskosten für Wasser, Abwasser, Strom und Telekom sind im Kaufpreis enthalten.” Die Auslegung sorgt dann für Streit. Achten Sie deshalb vor allem darauf, dass ausdrücklich vereinbart ist, wer die öffentlichen Lasten tragen wird.

Siehe [Direkt dem Vorhaben zuzurechnende Kosten](#) im Kapitel [über die Kosten](#).



Zahlungsverweigerung als Druckmittel

Es ist Ihr gutes Recht, Geld von den Rechnungen einzubehalten. Aber es gehört zu den typischen Erfahrungen beim Bauen, mit kompletter Zahlungsverweigerung nicht am längeren Hebel zu sitzen. Denn entweder Sie brauchen den Auftragnehmer noch, oder die Summe, um die es geht, macht wenig Eindruck. Auch ist es zwar ein Trost, nicht alles zu bezahlen, wenn gefuscht wurde, aber es kommt dadurch in den seltensten Fällen wieder ganz in Ordnung. Setzen Sie lieber auf einvernehmliche Lösungen. Das

Motto faires Geld für faire Leistung ist einer der mächtigsten Verbündeten des privaten Bauherrn.

Siehe [Verträge mit Bedacht schließen, auf unabhängige Beurteilung vertrauen](#) im Kapitel [Risiken vorbeugen, Rückschläge vermeiden](#).



Gutachter erst für die Abnahme hinzuziehen

Man denkt, erforderliche Nachbesserungen können jederzeit erkannt und eingefordert werden. Deshalb holt man den Gutachter erst, wenn es fertig ist.

Fehler in der Ausführung müssen jedoch so früh wie möglich erkannt und behoben werden. Noch besser ist es, sich von Anfang an auf die Vermeidung solcher Probleme zu konzentrieren. Je später ein Mangel erkannt wird, desto schwieriger ist es für die Handwerker, ihn zu beheben, und desto wahrscheinlicher ist ein zäher Streit.

Recht haben und Recht durchsetzen sind im Baugewerbe zweierlei wie kaum sonst irgendwo.

Siehe [Immer vor Ort sein, unabhängige Sachverständige einschalten](#) im Kapitel [Risiken vorbeugen, Rückschläge vermeiden](#).

Faustregeln

Faustregeln können zur Orientierung dienen, wenn keine exakten Informationen verfügbar sind. Gerade für die Dimensionierung eines Vorhabens sind sie unentbehrlich, weil diese auf Schätzungen beruhen muss. Die Reihenfolge der Regeln richtet sich nicht nach der Reihenfolge der Kapitel, sondern danach, wie wichtig es mir scheint, sie als Bauherr präsent zu haben.



Ein Viertel Eigenkapital ist Bronze, ein Drittel ist Silber, die Hälfte ist Gold.

Wenn man die Hälfte der voraussichtlichen Gesamtkosten aus eigenen Mitteln einbringt, liegt der Beleihungsauslauf fast sicher unter der magischen Grenze von 60%. Davon können viele nur träumen. Mit einem Drittel Eigenkapital liegt er immerhin unter 80%. Bei einem Viertel Eigenkapital ist das Vorhaben allemal noch vertretbar. (Die stille Reserve darf man nicht zum Eigenkapital rechnen.) Je weniger Eigenkapital, desto höher der Risikoaufschlag auf das Fremdkapital. Nachrangig abgesichertes Fremdkapital kann das Problem entschärfen.

Siehe [Beleihungsauslauf und Darlehensklassen](#) im Kapitel [Die Finanzierung](#).



Plus ein Drittel für alles Andere

Wenn man auf einem unbebauten Grundstück baut, braucht man zu den geschätzten Kosten für die Gebäude ein Drittel oben drauf für Baukostenüberschreitungen, Erschließung, Grünanlagen und Baunebenkosten. Sind die Baukosten zum Beispiel mit 270.000 € geschätzt, sollten nach Bezahlung des Grundstücks noch 350.000 € zur Verfügung stehen.

Die Regel ist nicht auf den Kauf von einem Bauträger anwendbar.

Siehe [Direkt dem Vorhaben zuzurechnende Kosten](#) im Kapitel [Die Kosten eines Bauvorhabens](#).



Die laufende Kosten der Immobilie betragen ca. 2,50 € bis 3,00 € pro Quadratmeter Wohnfläche.

Zu den laufenden Kosten gehören kalte Kosten wie Abfallgebühren, Versicherungen, Schornsteinfeger, Grundsteuer usw. sowie Rücklagen für Wartung und Instandhaltung, und warme Kosten für den Verbrauch von Wasser und Energie.

Siehe [Belastung durch das Darlehen und die Immobilie](#) im Kapitel [Die Finanzierung](#)



Beleihungsgrenze ist 90% des Verkehrswerts.

Der Verkehrswert unterliegt Schwankungen. Als dinglich gesichert gilt deshalb in der Regel ein Betrag unter dem Verkehrswert. Ein Abschlag von 10% für ein übliches Ein- oder Zweifamilienhaus ist realistisch. Es hängt jedoch vom Einzelfall ab, welcher Sach- oder Vergleichswert von der Bank ermittelt wird.

Siehe [Der Verkehrswert Ihrer Immobilie](#) im Kapitel [Die Finanzierung](#)



Bruttorauminhalt ist Wohnfläche x 6m.

Den Bruttorauminhalt (BRI) eines üblichen, voll unterkellerten Einfamilienhauses kann man näherungsweise über die Formel Wohnfläche x 6m abschätzen. Zum Beispiel hat ein Haus mit 150 m² Wohnfläche ca. 900 m³ umbauten Raum. Der Bruttorauminhalt ist für Kostenschätzungen nach DIN 276 maßgeblich, aber für Laien nur bei sehr einfachen Baukörpern leicht zu berechnen.

Siehe [Direkt dem Vorhaben zuzurechnende Kosten](#) im Kapitel [Die Finanzierung](#).



Die Kapitaldienstgrenze liegt zwischen 30% und 40% des monatlichen Nettoeinkommens, auf jeden Fall mindestens 500 € je Erwachsenen und 300 € je Kind.

Siehe [Ihre Bonität](#) im Kapitel [Die Finanzierung](#)