

Einer für alles- schlüsselfertig bauen

In Zeiten historisch niedriger Zinsen und mit Blick auf die zunehmende Wichtigkeit privater Altersvorsorge rückt das Thema „Bauen“ in den Vordergrund.

Es handelt sich in den allermeisten Fällen um die größte Lebensinvestition des Bauwilligen. Dabei scheint das Serviceversprechen „alles aus einer Hand“ mancher Unternehmen den meisten Bauherren vernünftig zu sein.

Nach Schätzungen von Experten werden inzwischen rund 80 % neugebauter Einfamilienhäuser von Bauträgern erstellt.

Die Bezeichnung „Bauträger“ meint dabei, daß neben den üblichen Bauleistungen der Bauträger dem Kunden auch noch das Grundstück für den Eigenheimbau zur Verfügung stellt.

Demgegenüber übernimmt ein Generalunternehmer oder -übernehmer sämtliche Bauleistungen in Eigenregie oder durch nachgeordnete Subunternehmer auf dem Grundstück des Bauherrn.

Sofern ein solcher Generalunternehmer auch Planungsleistungen übernimmt, kann er als „Totalunternehmer / Totalübernehmer“ bezeichnet werden.

Theoretisch haben diese Vertragskonstellation für den Bauherrn den Vorteil, daß er angefangen von der Planungsleistung bis zur Schlüsselübergabe nur einen Ansprechpartner hat und sich nicht mit diversen Handwerkern herumschlagen muß.

Doch leider laufen solche Vertragsverhältnisse in der Praxis nicht immer reibungslos und ohne Probleme ab.

Kostengünstig und bequem ist es schon, wenn ein Generalunternehmer alle notwendigen Formalitäten und nachfolgenden Arbeiten auf der Baustelle koordiniert.

Zahlreiche Gerichtsurteile zeigen aber, daß Bauträger und Bauherr mitunter erheblich aneinander geraten.

Worauf sollten Sie also achten ?

Eine Immobilie schlüsselfertig kaufen hört sich sicherlich verlockend an.

Doch was heißt dies eigentlich?

Man könnte erwarten, dass zum Einzug in das neue Eigenheim nur noch der Schlüssel fehlt und das Haus ansonsten bezugsfertig hergestellt ist.

Doch bei der Schlüsselübergabe ist die Enttäuschung nicht selten groß, weil der Kunde nicht alles, was er für den vereinbarten Preis erwartet hatte, auch im neuen Eigenheim vorfindet.

Schuld daran sind häufig unklar und unvollständig formulierte Vereinbarungen mit dem Vertragspartner.

Auf die Entscheidung des Oberlandesgerichts Nürnberg, Aktenzeichen 2 U 3110/98, welches urteilte, daß derjenige, der einen Vertrag über den Kauf eines schlüsselfertigen Hauses abschließt, auch ohne besonderen Hinweis erwarten darf, daß die Malerarbeiten im Preis inbegriffen sind, sollte man sich nicht verlassen.

Grundsätzlich findet sich in vielen Verträgen der Hinweis, daß Maler- und Oberbödenarbeiten in Eigenleistung zu erbringen sind.

Auch Außenarbeiten am Grundstück sind oftmals nicht umfasst, so daß hier erhebliche „offensichtliche Zusatzkosten“ entstehen können.

Grundsätzlich gehört was nicht in der Baubeschreibung erwähnt wird auch nicht zum abgeschlossenen Leistungsumfang.

Oftmals geht der Kunde fälschlich davon aus, daß bestimmte Arbeiten selbstverständlich zur Errichtung eines Hauses dazu gehören.

Fehlt in der Baubeschreibung der Einbau von Rolläden und ist nur vom Fenstergewerk die Rede, so muß der Bauherr die Rolläden nachträglich dazu kaufen.

Persönliche Zusatzkosten entstehen nach Geschmack und Qualitätsverständnis des Bauherren. Oftmals sind die im Bauvertrag beschriebenen Ausstattungen im unteren Niveau angesiedelt. Im Rahmen des Elektrogewerkes gehören oft Antennen und Telefonleitungen nicht zum Leistungsumfang der Grundausstattung. Es kommt auch schon vor, daß sich der Hausherr ohne die doch selbstverständliche Haustürklingel wiederfindet. Im Umfang des Sanitärerwerkes werden gern Accessoires wie Handtuchhalter, Papierhalter u. ä. vergessen, welches sich zu 3-stelligen Eurobeträgen summieren kann.

Der wichtigste Bestandteil des von Ihnen abzuschließenden Bauvertrages ist daher die Leistungsbeschreibung, in dem die zu erbringende Bauleistung so eindeutig und erschöpfend beschrieben sein sollte, daß Sie nicht Gefahr laufen, in einem „unfertigen“ Haus zu leben. Je detaillierter diese Leistungsbeschreibung ist, desto besser.

Sie sollte grob unterteilt sein in die Bereiche Planung (Bauantrag, Baugenehmigung), Rohbau, Baustelleneinrichtung, Gerüstarbeiten, Erdarbeiten, Arbeiten bezüglich Sicherung der Baugrube, Gründung, Maurerarbeiten, Beton- und Stahlbetonarbeiten sowie Ausbau, Dachdeckungsarbeiten und Zimmergewerk, Klempnerarbeiten, Putz- und Stuckarbeiten, Estricharbeiten, Fliesen- und Plattenarbeiten, Tischlerarbeiten, Trockenbau sowie Haustechnik, Heizung, Lüftung, Sanitär und Elektro.

Die Objektbeschreibung sollte Maße, Herstellernamen der eingesetzten Materialien sowie Qualitätsbezeichnungen und Beschreibungen für alle Baumaterialien enthalten. Ebenso sollten die ausführenden Handwerker (Nachunternehmer) ebenfalls vertraglich festgeschrieben sein.

Legen Sie im Werkvertrag möglichst fixe Preise für die einzelnen Gewerke und Ausstattungen, wie Elektro, Fliesen, Sanitär, Treppen etc. fest.

Dann können Sie den Qualitätsstandard vergleichen.

Sie haben dann die Möglichkeit diese Arbeiten eventuell zum fairen Preis aus dem Gesamtvertrag herauszunehmen, um diese dann selbst günstiger ausführen zu können- aus Erfahrung gibt es hier immer wieder und reichlich Streit!

Sie sollten die Baubeschreibung unbedingt mit einem unabhängigen Sachverständigen oder Architekten Ihres Vertrauens besprechen.

Der findet sicher auch teure, fehlende Arbeiten, die nicht im Vertrag stehen und für die Sie aufkommen müssten.

Auch bietet sich an, die Ansprechpartner der am Bau beteiligten und vom Generalunternehmer beauftragten Handwerker in Erfahrung zu bringen, um diese nach möglichen Mehrkosten zu fragen, die sich schon aus der angebotenen Vertragssituation ergeben.

So können Sie schon in den Verhandlungen wesentliche Streitpunkte entschärfen.

Vereinbaren Sie jedenfalls nach dem Motto „wer schreibt, der bleibt“ soviel wie möglich schriftlich und verlassen Sie sich nicht auf flüchtige mündliche Zusagen, die Sie im Streitfall nur schwer beweisen können.

Ist der Vertragsumfang geklärt, so sollten Sie sodann einen Pauschalpreis für die Bauleistungen vereinbaren.

Kaufen Sie vom Bauträger, so sollten Sie sicherstellen, daß durch den Festpreis auch Notarkosten und Grundbuchgebühren gedeckt sind.

Damit erhalten Sie Sicherheit im Hinblick auf Ihre Haushalts- und Investitionssituation durch einen über die gesamte Bauzeit festgeschriebenen Preis.

Dieser Pauschalpreis schließt Preisschwankungen bei Lohn- und Materialpreisveränderungen bei Nachunternehmern, etwaige Preiserhöhungen durch Versorgungspässe bei Rohmaterialien usw. ein.

Nach der wegweisenden Entscheidung des Bundesgerichtshofes im Fall „Kammerschleuse“ (BGH NJW 97, Seite 61 ff.) obliegt es dabei allein dem Auftragnehmer, sprich Unternehmer, das Massenrisiko zu kalkulieren und auch zu tragen.

Das übernommene Risiko eine unkalkulierbare oder schwer kalkulierbare Leistung zu erbringen, führt im Falle des Risikoeintritts nicht zu einer richterlichen Abänderung der vertraglichen Risikoübernahme.

Im vom BGH entschiedenen Fall wurde gegenüber einer bei Vertragsschluß vorgenommenen Schätzung der benötigten Menge Betonstahls eine Mehrmenge für die Errichtung des Bauwerkes benötigt, wofür nach der Entscheidung des BGH dem Auftragnehmer ein Mehrvergütungsanspruch nicht zustand.

Im Rahmen der hier beschriebenen Vertragskonstellation ist der Bauträger/Generalunternehmer alleiniger Vertragspartner des Bauherrn; zu nachgeordneten Handwerkern bestehen keine Vertragsbeziehungen.

Diese können daher an den Bauherren, soweit es das Gewerk des Generalunternehmers betrifft und der Bauherr nicht mit den Handwerkern selbst Sonderleistungen vereinbart hat, keinerlei Ansprüche stellen.

Die alleinige Haftung für das Bauwerk bis zur Schlüsselübergabe, sprich Abnahme, sowie Gewährleistungsansprüche treffen allein den Generalunternehmer.

Insbesondere trägt bis zur Gesamtübergabe der schlüsselfertigen Bauleistung der Generalübernehmer auch das Risiko für die Nachunternehmerleistungen, selbst wenn deren Abnahme im Innenverhältnis zwischen Generalunternehmer und Nachunternehmer vor der Gesamtherstellung schon vorgenommen worden ist. So hat dieser auch für Schäden an fertigen Teilleistungen einzustehen, für die kein Verursacher gefunden wird, etwa nach Einbau durch weitere Nachgewerke, wie z. B. verkratzte Fenster, vermackelter Innenputz. Zweckmäßigerweise sollte der vertraglich festgesetzte Festpreis anteilig nach Baufortschritt in mehreren Raten gezahlt werden. Für den Bauträgervertrag ist dies sogar durch die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) vorgeschrieben

Nur so gehen Sie sicher, daß Sie nicht für Leistungen bezahlen, die noch oder gar nicht erbracht wurden.

Vereinbaren Sie weiterhin einen Gewährleistungseinbehalt von 5 % der Bausumme nach Einzug und Abnahme für etwaige Baumängel.

Erfahrungsgemäß fördert derartig zurückgehaltenes Geld die Bereitschaft von Generalunternehmern und Handwerkern zur Mangelbeseitigung.

Um den oben angesprochenen Baufortschritt sicherzustellen, vereinbaren Sie – Zeit ist für den Bauherren Geld ! – feste Termine, insbesondere einen Fertigstellungstermin für das Bauvorhaben gesichert durch eine Vertragsstrafe des Auftragnehmers bei Zielüberschreitung.

Eine Formulierung wie, "Die Fertigstellung ist ca. 6 Monate nach Baubeginn geplant,, hilft allerdings nicht wirklich.

Es empfiehlt sich diesen Termindruck auch für abgeschlossene Teilbereiche des Gesamtbaus (Rohbau, Elektro, Sanitär, Fliesen, Trockenbau) zu entfalten, um zu vermeiden, dass sich die Baustelle zeitweilig im „Tiefschlaf“ befindet.

Stellen Sie weiter sicher, daß der Vertragspartner ausreichend haftpflichtversichert ist.

Treffen Sie insbesondere Vereinbarungen hinsichtlich der Verkehrssicherungspflicht auf dem Grundstück mit der Maßgabe der Verantwortung des Ihrerseits beauftragten Unternehmers, da in der Regel dieser und seine Handwerker ganztägig auf der Baustelle anwesend sein werden und nicht Sie.

Denken Sie an eigenen erforderlichen Versicherungsschutz, wie etwa den Abschluß einer Bauleistungsversicherung, die das Risiko abdeckt, daß ordnungsgemäß hergestellte Teilgewerke durch höhere Gewalt (Sturm, nicht vertretbare Überschwemmung) beschädigt werden.

Das größte Risiko besteht für den Bauherren aber darin, daß der beauftragte Unternehmer zwischenzeitlich insolvent wird oder eine desaströse Finanzlage aufweist.

Schutz bietet dagegen die vertragliche Vereinbarung, wonach mit leistungsbefreiender Wirkung nur auf ein bestimmtes Konto des Unternehmers, zweckmäßigerweise bei seiner Finanzierungsbank, bezahlt werden kann sowie die Übergabe einer selbstschuldnerischen sog. „Fertigstellungsbürgschaft“ in Höhe des Kaufpreises / Werklohnes oder eines erheblichen Teiles davon seitens der Finanzierungsbank des Unternehmers.

Überhaupt sollten angehende Bauherren und -damen vor Abschluß des Bauvertrages weniger auf bunte Prospekte und niedrige Preise schauen, als sich vielmehr ihren potentiellen Vertragspartner genau ansehen und Referenzen einholen.

Selbstverständlich sollte zum Schutz vor „Pleiten, Pech und Pannen“ ein sorgfältiger Check des Vertragsentwurfes durch einen fachkundigen Berater, empfehlenswert den Anwalt Ihres Vertrauens erfolgen.

Dann sollte dem Traum vom Eigenheim hoffentlich nichts mehr im Wege stehen und die Bauphase nicht allzu viele graue Haare und Jahre kosten.