

SERIE: BAUEN MIT EXPERTEN



Unser Expertenteam (von links): Wolfgang Ott, Architekt; Arno Gottschalk, Finanzberater; Wiebke Weidner, Energieberaterin; Annette Laxy, Innenarchitektin; Rolf Cardinahl, Küchenplaner; Lars Olaf Mückel, Badplaner; Frank Staudinger, Baubegleiter; Gärtner von Eden, Gartenplaner.

7. TEIL

Der Bauberater

Dass am Bau Fehler gemacht werden, ist normal. Bemerkt sie keiner rechtzeitig, erwachsen daraus Bauschäden, deren Beseitigung viel Geld kostet. Deswegen sind Leute wie Frank Staudinger ein echter Segen für jedes Bauvorhaben

FOTOS JEANETTE SCHAUN TEXT SVEN ROHDE

WIE HOCH SOLLTE DIE ÖFFNUNG EINER TERRASSENTÜR SEIN? Na ja, am besten so hoch, dass auch größere Menschen hindurchgehen können, ohne sich dabei den Kopf zu stoßen. 2,10 Meter sind heute ein übliches Maß dafür. Wenn der Durchgang freilich nur 1,94 Meter misst, der Bauherr aber stattliche 1,95 Meter? Dann hat offenbar jemand einen kapitalen Bock geschossen. Der Maurer war's, der sein Maß für sämtliche Fensteröffnungen von der Oberkante des Rohfußbodens auf die Wand übertragen und dabei schlicht vergessen hatte, dass darauf ja noch der gesamte Fußbodenaufbau von 16 Zentimetern kommt. „Leider wurde ich erst auf die Baustelle gerufen, als das Haus fast fertig war“, erzählt Frank Staudinger. Und so lautete auch eine Weile der Werbespruch seines Vereins, des Verbandes Privater Bauherren: „Pechvögel lernen uns zu spät kennen.“ Jetzt befassen sich Juristen mit den Fensteröffnungen und den Kosten einer Behebung der Mängel.

„EIN HAUS GANZ OHNE TRÄGER UND STÜTZEN“

Geschichten wie diese hat Staudinger etliche auf Lager. Wer wissen möchte, was auf dem Bau alles schief gehen kann, findet in ihm den perfekten Gesprächspartner. An die 10 000 Bauherren hat er in 30 Jahren beraten – und das in aller Regel, weil sie ein Problem hatten. Nach so vielen Jahren und noch viel mehr Baustellen bleibt er gelassen, selbst wenn er zu einem Haus gerufen wird, in dem sämtliche Stahlträger und Stützen fehlen. „Der Bauunternehmer hat die Mängel in nur zwei Wochen behoben.“ Das findet Staudinger gut. Und er weiß auch, wie es zu dem Mangel kam: „Die Maurer haben einfach nicht in die Pläne geguckt.“

KAUM IRGENDWO WIRD MURPHYS GESETZ SO KONSEQUENT UMGESETZT WIE AM BAU: „Alles, was falsch gemacht werden kann, wird irgendwann falsch gemacht.“ Wobei die Häufung der Fehler an neuralgischen Punkten von Bauvorhaben nahe legt, dass hinter der Schlamperei entweder Methode oder Unvermögen steckt. 40 Prozent der Fehler werden schon bei der Planung gemacht:

- die falsche Beurteilung des Baugrunds, der zum Beispiel nicht ausreichend tragfähig ist;
- mangelnder Wärmeschutz: Bei vielen Neubauten werden nur die Mindestanforderungen nach Energie-Einsparverordnung geplant, die in der Realität dann nicht ausreichen;
- fehlende Dehnungsfugen bei Flachdächern;
- zu kleine Dachüberstände, an denen aus Kostengründen gespart wird.

60 Prozent der Baumängel entstehen als Folge von Pfusch:

- eindringende Feuchtigkeit wegen mangelhafter Abdichtung von Fundament und Keller;
- Befall mit Schimmelpilzen, weil Bauteile, die noch nicht fertig sind, bei schlechtem Wetter nicht geschützt werden und der Baukörper später nicht richtig austrocknen kann;
- zu niedrige Räume, vor allem beim Ausbau von Dachgeschossen;
- falsch eingebaute Fenster;
- mangelnder Schallschutz durch Fehler beim

Einbau von Treppen sowie bei Trennwänden zwischen Doppel- oder Reiheneinheiten;

● besonders bei Fertighäusern und in Dachgeschossen: schlecht abgedichtete Fugen.

IN DIE MILLIARDEN GEHEN DIE SCHÄDEN, DIE SO JÄHRLICH VERURSACHT WERDEN. Aber Frank Staudinger, Architekt und Berater aus Leidenschaft, verfällt trotzdem nicht in eine zornige Anklage gegen die Branche. Präzise, aber entspannt analysiert er die Ursachen: „Da bekommt ein Unternehmer aus Bremen den Auftrag, ein Haus in Hamburg zu bauen, und vergibt das Projekt an einen Bauträger aus den neuen Bundesländern. Dann lässt er sich viel zu selten auf der Baustelle sehen und bemerkt gar nicht, dass ein Maurer die Pläne nicht richtig gelesen, der Klempner die Abwasserleitungen mit dem Gefälle in die falsche Richtung verlegt hat.“ Insbesondere kleine Bauträger sparen bei der Bauleitung. „Ich habe schon Baustellen gesehen, die der Bauleiter nur zwei-, dreimal während der gesamten Bauzeit besucht hat“, erzählt Staudinger. Weil manche Bauträger von der Hand in den Mund leben, kann von einem organisierten Ablauf der Arbeiten häufig

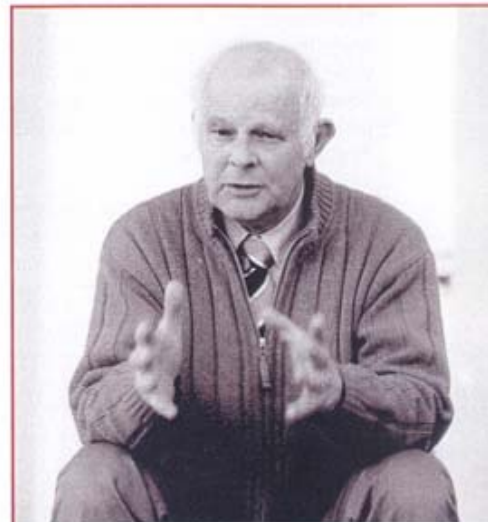
„MANCHER BAULEITER KONTROLLIERT KAUM“

nicht die Rede sein: Einige suchen beispielsweise erst dann die Maurer, die den Keller hochziehen sollen, wenn die Baugrube bereits ausgehoben ist. Der Leidtragende: der Bauherr.

Die Fallen, in die er tappen kann, sind zahlreich. Das beginnt mit der Baubeschreibung, die Teil des Kaufvertrages ist. Ein Lieblingsbeispiel des Beraters Staudinger: „Da steht dann ‚Das Haus erhält eine Außenwandabdichtung nach DIN 18195.‘ Das klingt doch präzise, oder?“ Staudinger grinst und lässt einen Augenblick verstreichen, damit die Pointe besser sitzt. „Auf ein Auto übertragen hieße das: Sie bekommen einen VW. Welches Modell, welche Ausstattung? Das steht jedenfalls nicht im Vertrag.“ Eine Klinkerfassade, im Fachjargon Verblendmauerwerk, kann man für ein Einfamilienhaus für 450 Euro oder auch für 1500 Euro bekommen – was optisch und von der Qualität her einen großen Unterschied macht. Wenn aber in der Baubeschreibung nicht steht, welcher Stein zum Einsatz kommen muss, kann ihn der Unternehmer aussuchen; und wird sich, logisch, für den billigsten entscheiden.

JE LÄNGER DER BAUHERRENBERATER ERZÄHLT, DESTO DEUTLICHER ZEICHNET ER DAS BILD EINER BRANCHE, IN DER DIE SCHWÄCHSTEN DRAUFZAHLEN: DIE BAUHERREN. Stets bleibt Staudingers Ton dabei freundlich, im äußersten Fall sachlich, aber er scheut nicht vor deutlichen Worten zurück. „Der Standard des Bauens in Deutschland ist erschütternd – nicht von der Bauqualität her, aber verglichen mit dem, was der Bau eines Einfamilienhauses auch leisten könnte: den Bauherren eine Umgebung zu schaffen, die wirklich ihren Bedürfnissen entspricht.“ Dabei meint er das typische Haus mit dem standardisierten Grundriss, wie ihn der typische regionale Bauträger anbietet. „Der eine klaut den Grundriss beim anderen, und gut war er von vornherein nicht.“

Mit einem Architekten zu bauen, muss freilich auch nicht die Lösung sein, hat der Berater erlebt. Und wieder eine dieser Geschichten, die das Gespräch mit ihm ebenso amüsant wie aufschlussreich machen. „In einem Fall hatte der Architekt die Kosten des Bauvorhabens auf 250 000 Euro geschätzt, aber schon nach der Ausschreibung der Hauptgewerke – Erdarbeiten, Maurer, Betonarbeiten, Zimmer und Dachdecker – war eine Summe von 200 000 Euro erreicht. Mit den verbleibenden →



Frank Staudinger, Bauherrenberater,

ist 66 Jahre alt. Er hat Architektur studiert und im Laufe seines Berufslebens, schätzt er, etwa 200 Millionen Euro verbaut – als Architekt für Krankenhäuser und Gewerbebauten. 1977 wurde er Geschäftsführer des kurz zuvor gegründeten Verbandes Privater Bauherren. Der ist ein Verbraucherschutzbund, in dem Fachleute die Mitglieder – Bauherren – beraten: in allen Fragen des Grunderwerbs, des Kaufs von Alt- und Neubauten, der Sanierung und des Bauens. Auf 10 000 schätzt Staudinger, der sein Büro in Hamburg hat, die Zahl der Mitglieder, die er in fast 30 Jahren beriet, heute seine einzige Tätigkeit. Den Posten beim VPB hat er aufgegeben, den Architektenjob auch.

→ 50 000 hätte er niemals das Haus fertigstellen können.“ Auf Staudingers Rat hin verschickte der Bauherr die Ausschreibungen selbst – und landete bei weniger als 150 000 Euro. Reaktion des Architekten: „Mit den Firmen arbeite ich nicht, die kenne ich ja gar nicht.“ Und erneut ist das Vorurteil bestätigt: Architekten können nicht mit Geld umgehen. Diesem Pauschalurteil widerspricht Staudinger zwar energisch, schließlich ist er ja selbst einer. Aber jetzt schimmert doch so etwas wie Empörung über manche Berufskollegen durch, die Bauherren mit ihrer Unfähigkeit zu kostenbewusster – und vor allem verlässlicher – Planung in die Pleite laufen lassen. 25 Prozent Überschreitung der geschätzten Bausumme, höchststrichterlich erlaubt, sind schließlich für viele der Ruin. Staudinger war auf zu vielen Baustellen, als dass er nicht sämtliche Schlamereien, Tricks oder eben Unfähigkeiten der Baubranche schon erlebt hätte.

EIN VERSCHMITZTES GRINSEN MACHT SICH AUF SEINEM GESICHT BREIT. Und jetzt bekommen die Bauherren ihr Fett weg. „Die Vertrauens-



Klare Ansagen helfen allen Beteiligten eines Bauvorhabens. Wie man sie formuliert, hat Frank Staudinger in vielen Jahren erprobt.

So sichern Sie Ihren Hausbau ab

- 1. Bestehen Sie auf einer präzisen und ausführlichen Baubeschreibung, in der Materialien, Qualitäten, am besten Hersteller festgelegt sind.**
- 2. Auch die Ausstattung sollten Sie in den wichtigsten Punkten verabschiedet haben, bevor Sie die Finanzierung abschließen. Sonst erwarten Sie bei der Bemusterung, wenn alle Details festgelegt werden, erhebliche Mehrkosten.**
- 3. Lassen Sie sich nur auf Zahlungstermine für die Raten ein, die an den Baufortschritt gebunden sind. Sonst geben Sie ein wichtiges Druckmittel aus der Hand, wenn das Unternehmen in Zeitverzug gerät oder Mängel behoben werden müssen.**
- 4. Als Laie sind Sie überfordert, die Qualität und fachgerechte Ausführung von Arbeiten zu beurteilen. Heuern Sie einen Gutachter oder Sachverständigen an, der den Baufortschritt begleitet und die Abnahmen vornimmt.**

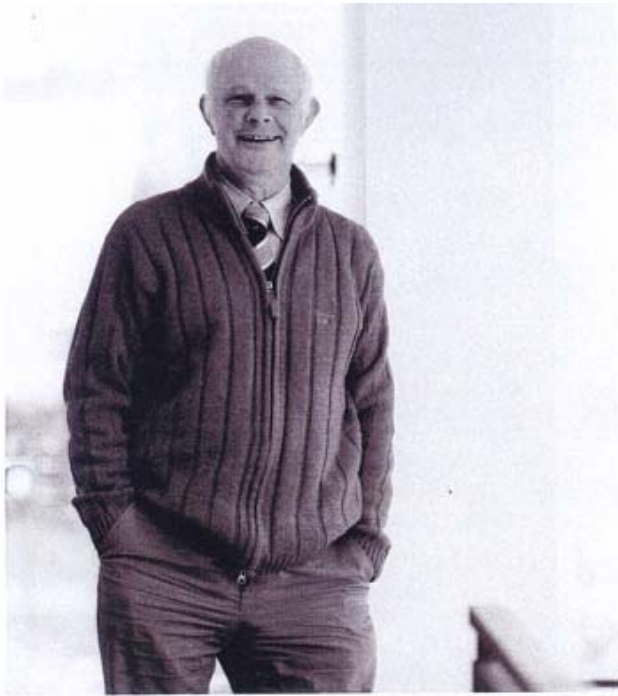
124 SCHÖNER WOHNEN 8/2006

seligen und Leichtfertigen sind bei weitem in der Mehrzahl. Sie gehen sehr euphorisch an die Sache heran“, ein Kopfschütteln, „und das ist eigentlich nicht zu erklären.“ Tatsächlich wird so viel über Reinfälle am Bau berichtet, neuerdings sogar als Seifenoper im Fernsehen inszeniert, dass im Ernst niemand auf die Idee kommen kann, ein Hausbau sei eine triviale Angelegenheit, bei der man zu Anfang einen Vertrag unterschreibt, immer mal wieder Geld überweist und schließlich vom Bauunternehmer den Schlüssel fürs perfekte eigene Heim in die Hand gedrückt bekommt. So ist es nicht. „Bauherren können ein Bauvorhaben nur erfolgreich bestehen, wenn sie sich Zeit nehmen, sich engagieren und vor Vertragsabschluss ihre Hausarbeiten gemacht haben“, formuliert er die Erkenntnis aus tausenden Beispielen.

„DER AUTOKÄUFER IST EIN GUTES VORBILD“

„Wer ein Auto kauft, weiß genau, ob das ein VW-Golf GL oder ein BMW 525i ist, er kennt die Motorleistung, die Farbe, er weiß, ob Ledersitze, Klimaanlage und Dachträger zur Ausstattung gehören. Vor allem weiß er genau, wie viel er für sein Auto bezahlen muss. Der Autokäufer ist ein ausgezeichnetes Vorbild für jeden Bauherren.“ Auf einen Hausbau bezogen heißt das: Bevor das Bauen losgeht, ist alles bis ins Letzte durchgeplant und durchgerechnet, vom Grundriss bis zur Steckdose, von der Klinkerfassade bis zur Armatur im Gäste-WC. Sonst kann jede neue Etappe die Finanzierung zum Platzen bringen.

ARBEITET DIE BAUBRANCHE SERIÖS? Im Großen und Ganzen schon, findet Frank Staudinger. Das heißt freilich nicht, dass nicht auch solide Unternehmen oder Haushersteller ihre Tricks haben, um →



Ruhig bleiben, ist Staudingers Devise. „Ich entknote Situationen. Laut werden? Das bringt doch nichts.“

→ ihre Stellung gegenüber dem Bauherren noch weiter zu verbessern. Ein äußerst wichtige Frage: Wann ist welche Rate fällig? „Ich darf nur so viel bezahlt haben, wie der Bautenstand auch wert ist“, betont der Berater, hat aber gelernt: „Das machen nur ganz wenige richtig. Manche Verträge legen fest, dass die gesamte Bau-

„DIE ABNAHME SEHR GUT VORBEREITEN!“

summe bezahlt werden muss, bevor überhaupt die Geschosstreppe eingebaut wurde. Dann habe ich als Bauherr kein Druckmittel für die Beseitigung von Mängeln.“

Denn schließlich steht ja noch die letzte Etappe des Bauens bevor: die Abnahme. Sie bedeutet, dass der Bauherr die erbrachten Leistungen des Unternehmers als „im Wesentlichen vertragsgerecht“ anerkennt – ein äußerst wichtiger Termin! Bis zur Abnahme muss der Haushersteller oder Bauunternehmer beweisen, dass er die vereinbarte Leistung ordnungsgemäß ausgeführt hat. Danach ist es am Bauherren selbst nachzuweisen, dass ein Mangel vorliegt, den der Anbieter zu verantworten hat – was häufig mit viel Ärger und hohen Kosten verbunden ist. „Die Abnahme ist der Tag, an dem nur der Bauherr etwas zu sagen hat und niemand sonst!“ Staudinger rät, sich einen ganzen Tag zur Vorbereitung zu nehmen, alleine – „nicht mit dem Partner, das lenkt nur ab!“ – jedes sichtbare Detail zu überprüfen und jeden noch

so kleinen Mangel zu notieren. Und damit der Bauunternehmer (was er gerne tut) gar nicht erst den Versuch unternimmt, diese Mängel zu bagatellisieren oder den Bauherren unter Druck zu setzen, sollte ein Fachmann wie Frank Staudinger dabei sein, ein Architekt oder Gutachter, der vom Bauherren engagiert wurde und nur dessen Interessen vertritt.

Es ist ja eigentlich klar: All diese Probleme, die der Bauherrenberater so plastisch schildert, sind letztlich Argumente dafür, ihn oder einen Kollegen für eine Begleitung des Bauvorhabens zu engagieren. Das Betätigungsfeld ist umfangreich:

- den Kaufvertrag mit Baubeschreibung, Grundriss und Zahlungsplan überprüfen und klären, ob die Bauherren das für sie passende Objekt in der gewünschten Ausstattung bekommen;
- sich dem Bauunternehmer und den Handwerkern als Berater und Vertreter der Bauherren vorstellen. Schon das sorgt oft für deutlich mehr Engagement bei allen Beteiligten;
- bei Abnahmen den Bauherren beraten und unterstützen;
- Mängel erkennen, ihre Beseitigung einfordern und kontrollieren, bei Rechtsstreitigkeiten als Gutachter auftreten.

DAS HONORAR FÜR DIESE BERATUNG? 88 Euro pro Stunde plus Mehrwertsteuer, was sich für einen Termin im Umkreis von zehn Kilometern auf etwa 220 Euro summiert, im Umkreis von 40 Kilometern auf 300 Euro. Auf etwa 1,5 Prozent des Hauspreises summiert sich ein Full Service von Planung bis Abnahme; welche Kosten dem Bauherren dadurch erspart werden, lässt sich naturgemäß schlecht schätzen. Wieder dieses verschmitzte Grinsen. „Ein Bauherr sagte mir nach der Abnahme: „Ihr Honorar hat sich gerechnet.“ Und dann macht der Bauherrenberater Frank Staudinger ein sehr zufriedenes Gesicht.

Adresse ab Seite 114

8. TEIL: DIE GÄRTNER VON EDEN MEHR STRUKTUR FÜR DEUTSCHLANDS GÄRTEN



Alle bisherigen Folgen finden Sie unter www.schoener-wohnen.de/experten