

Kunden-Philosophie und -Strategie

So mancher Bauherr macht sich beim Bau seines Blockhauses selbst das Leben schwer. Mit seltsamen Ideen, unmoralischem Verhalten und Machenschaften bringt er sich unnötig um den Erfolg.

Fragwürdige Kreditberater

Mit dem Aufkommen des Bankenabkommens mit der Bezeichnung 'Basel II' ist die Finanzierung eines Hauses in Europa schwieriger geworden. Die Kreditgeber haben die Finanzierungshöhe deutlich eingeschränkt und die Eigenleistung wird geringer bemessen. Schon seit einigen Jahren lassen spitzfindige Bauherrn die im Rahmen eines Kaufvertrages vereinbarte Restzahlung – beispielsweise nach Montage eines Blockhauses – einfach ausstehen. Anstatt zu zahlen, stellen sie mittels einer Mängelliste fehlerhafte oder nicht erbrachte Bauleistungen in Abzug. Die Abzugshöhe bemessen sie dabei nach eigenem Gutdünken. Inzwischen hat es sogar Empfehlungen seitens einzelner Kreditberater gegeben, die Finanzierungshöhe von Anfang an um diesen Betrag zu reduzieren.

Sowohl solche Bauherrn als auch derartige Kreditberater handeln höchst unseriös. Für den Fall einer rechtlichen Auseinandersetzung wird ein etwaiger Mangel durch einen Sachverständigen ermittelt. Dann zeigt sich meist, dass die festgestellten Mängel nicht existieren oder aus Unkenntnis zu hoch bemessen wurden, so dass auf den Bauherrn neben der ausstehenden Restzahlung noch zusätzlich die Verfahrenskosten zukommen. Das Kreditinstitut wird sich kaum an einer Nachzahlung im Rahmen der unseriösen Beratung beteiligen, sich aber im Falle einer neukonditionierten Nachfinanzierung kooperativ verhalten.

Doppeltes Lottchen

Junge Bauherrn mit vermeintlich geringer Erfahrung besuchen die zahlreichen Blockhaus-Anbieter und lassen sich voller Begeisterung deren Referenzen zeigen. Schnell geben sie mündliche Zusagen zum Kauf eines Hauses, nicht wissend, dass dies unter rechtlichen Aspekten durchaus als Vertrag gelten kann. Dass die wenigsten Anbieter in diesem Fall auf eine Vertragserfüllung bestehen, ist klar. Dennoch stünde ihnen gesetzesgemäß eine entsprechende Aufwandsentschädigung zu.

Doch nicht nur die voreilige Zusage ist ein Fehlverhalten. Einige Bauwillige lassen sich von Anbietern komplette Gebäude inklusive der Statik entwerfen, um das Objekt mit den vorbereiteten Unterlagen anschließend von einem Mitbewerber bauen zu lassen.

Ein solches Verhalten ist nicht nur unmoralisch, sondern auch rechtswidrig. Viele Bauherren meinen, der vermeintlich betrogene Anbieter würde nicht erfahren, mit wem schlussendlich gebaut wurde. Doch irren sie hier gewaltig, da es innerhalb einer Branche Gang und Gebe ist, sich über die Kunden zu informieren und gegenseitig vor unseriösen Kontakten zu warnen. Die Erfahrung der Anbieter beweist, dass Bauherrn, die sich im Vorfeld eines Hauskaufs nicht korrekt verhalten, auch bei der Abwicklung von Restzahlungen schwierig sind.

Drückermentalität

Eine Spezialität der besonderen Art ist es, wenn ein Kunde sich für den Bau eines Gebäudes mit einem Unternehmen entschieden hat, aber noch nicht mit dem Kaufpreis glücklich ist. So geht der Kunde mit den fertigen Plänen zu einem Wettbewerber, um sich dort ein Vergleichsangebot unterbreiten zu lassen. Fällt die-



