

ses günstiger aus, fordert er einen entsprechenden Preisnachlass von seinem favorisierten Anbieter. Solches Verhalten ist hinlänglich bekannt und sollte tunlichst unterlassen werden, da es sowohl die Bauphase als auch die Nachbetreuung des Bauherrn belastet.

Goldene Wasserhähne

Ein überraschendes Phänomen beim Hausbau trägt die Bezeichnung 'Goldene Wasserhähne'. Wurde seitens eines Bauwilligen in der Planungs- und Kaufphase eines Gebäudes ein maximaler Kaufpreis festgelegt und dieser mit allen Argumenten reduziert,

so muss sich der beauftragte Blockhaus-Anbieter nachher stark wundern, wenn er das fertig gestellte Objekt besucht: teuerste Armaturen im Bad, ein hochwertiger Marmorfußboden oder auch eine kostspielige Solar- oder Heizungsanlage, obwohl die Bauherrn im Vorfeld des Projekts angeblich finanziell stark eingeschränkt waren.

Auch hier sollte der Bauwillige ein richtiges Maß ansetzen und eine konstante Ehrlichkeit an den Tag legen. Die Gebäudehülle oder der Blockhaus-Rohbau ist der wichtigste Teil eines Gebäudes – daran sollte man auf keinen Fall sparen. Wichtig ist eine gute Planung, hochwertiges Material und eine sachgerechte Montage. Sollte es danach wirklich beim Innenausbau an Geld mangeln, kann man zunächst auf einfachere Ausbaumaterialien zurückgreifen. Das Gebäude wird ohnehin nach 10 bis 15 Jahren erstmalig erneuert, etwa in der Küche oder im Bad.

Kritisches Anfrageverhalten

Bauwillige, die sich erstmalig für Blockhäuser interessieren, starten in ihrer Begeisterung, Anbieter zu kontaktieren. Dabei sollte man zunächst kritisch prüfen, inwieweit man tatsächlich in der Lage ist zu bauen. Dies setzt voraus, dass man ein Grundstück besitzt oder eines in Aussicht hat. Zur seriösen Bekundung der Bauabsicht sollte der Bauwillige dann ein Anschreiben formulieren oder nach telefonischer Vereinbarung den Anbieter besuchen.

Es ist ratsam, die gesamte Bausituation offen zu legen – angefangen von der Lage des Grundstücks über die gewünschte Hausgröße bis hin zu den finanziellen Mitteln. Stellt der Anbieter frühzeitig 'Ungeheimheiten' fest, wird es häufig bei diesem ersten Treffen bleiben. Arrogante Kunden meinen, die Baubranche und ihre Betriebe seien stets dem Konkurs nahe, was keineswegs der Wirklichkeit entspricht. Gute Unternehmen haben auch deshalb Erfolg, weil sie sich auf zuverlässige Kunden beschränken.

Transparenz beim Kaufpreis

Den Kontakt zu einem Anbieter mit der Frage nach dem Kaufpreis eines Hauses

zu beginnen, zeugt nicht gerade von Professionalität seitens des Bauwilligen. Beim Hausbau ist die Preisangabe ungeheuer schwierig, da der Preis sich aus dem Bausatz, der Lieferung, dem Aufbau und den jeweiligen Gewerken zusammensetzt.

Der Blockhaus-Anbieter liefert in der Regel nur den Rohbau mit Montage. So macht es für den Interessenten auch nur Sinn, nach diesen Kosten zu fragen. Als Faustregel gilt, dass ein bezugsfertiges Blockhaus das 2,3- bis 2,4-fache vom montierten Rohbau kostet. Dazu addieren sich noch Grundstückskosten sowie die Kosten für die Außenanlagen. Mit diesem Wert sollte man auch die Finanzierungsplanung angehen.

Provisions-Spezialisten

Ein seltsames Verhalten offenbaren Bauherren, wenn das Wort Provision fällt. Die Provision ist das Honorar, also das Einkommen eines Verkäufers für seine Leistungen. Soweit es sich um eine voll berufliche Vertriebsperson handelt, ist es leicht verständlich, dass diese für ihre Tätigkeit entlohnt werden muss. Unzählige Bauwillige sehen jedoch in der Provision nur unnötige Kosten.

Auch haben viele Interessenten unrealistische Vorstellungen über die Höhe einer angemessenen Provision. Wenn heute für einen qualifizierten Fachverkäufer 5% Provision bezogen auf den Bausatzpreis überbleiben, kann sich dieser bereits glücklich schätzen. Dass er dafür auch hart gearbeitet hat, will der Kunde nicht wahrhaben.

Hat der Bauherr sein Gebäude fertig gestellt, so ändert er seine Meinung zur Provision schlagartig. Schnell fühlt er sich Freunden und Bekannten gegenüber selbst als 'Fachverkäufer' und ist sich nicht zu schade, nun seinerseits vom liefernden Unternehmen eine Provision für die Vermittlung zu erwarten. Aus Eigeninteresse wird dem neuen Bauwilligen die finanzielle Motivation verschwiegen. So wurden aus besten Freunden schon unerbittliche Feinde. Es ist weitsichtiger, auf Provisionen in Form von 'Geldwerten Beträgen' zu verzichten. ▶



