

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-



Autodidakt

Zahlreiche Möglichkeiten bieten heutzutage die Medien, Ausstellungen und Fachberater, um sich über den Hausbau im Allgemeinen und den Blockhausbau im Speziellen zu informieren. Die Erfahrung zeigt, dass sich Bauherren von Blockhäusern besonders ausführlich mit dem Thema befassen. Gut informiert zu sein, ist generell begrüßenswert und vereinfacht die gesamte Abwicklung.

Bisweilen überschätzt so mancher Autodidakt sein theoretisches Wissen. Es gibt tatsächlich Bauwillige, die den Blockhaus-Anbieter meinen fachlich beraten zu müssen, was bei einem qualifizierten Unternehmen unangenehm aufstößt. Zwar ist es ratsam, Anbieter, Lieferanten und Monteure zu beobachten und zu kontrollieren, sie zu beraten führt aber zu weit. Der Vorteil für den Bauwilligen mit gutem Fachwissen liegt vielmehr darin, nicht so leicht

auf unqualifizierte Unternehmen hereinzuverfallen.

Individuelles Bauen

Blockhaus-Anbieter umwerben ihre Produkte immer wieder damit, dass man individuell bauen kann. Insbesondere Bauinteressierte, die das Blockhaus nicht kennen, fragen explizit, ob man auch eine „eigene Lösung haben kann“.

Selbstverständlich ist das möglich. Doch die pauschale Werbe-Aussage profitiert davon, dass viele Bauwillige nicht viel über das Bauen wissen. Jedes Gebäude ist eine individuelle Lösung und muss bis ins Detail neu geplant werden. Die in Katalogen und Broschüren präsentierten Objekte sind immer nur Beispiele, wie man es außen und innen machen kann.

Es überrascht, dass die meisten realisierten Gebäude Standardlösungen entsprechen. So auch Blockhäuser. Dies

rührt daher, dass der Bauherr seine ersten Wunschvorstellungen so lange modifiziert, bis der 'Pfiif' am Ende verschwunden ist. Diese unbeliebte Wahrheit gibt ein Gedicht von Eugen Roth treffend wieder: 'Ein Mensch erblickt ein Neid erregend, vornehmes Haus in schönster Gegend. Der Wunsch ergreift ihn mit Gewalt, genau so eines möchte er halt. Nur dies und das, was ihn noch störte, würd' anders, wenn es ihm gehörte. Nun wär' er noch viel mehr entzückt, stünd es ein wenig vorgerückt. Kurz, es besitzend schon im Geiste, verändert traumhaft er das Meiste. Zum Schluss möchte er – gesagt ganz roh – ein andres Haus ganz anderswo.'

Das endlose Planen und Modifizieren ist Nerven aufreibend und verursacht letztendlich nur unnötige Kosten. Die Ausrichtung des Gebäudes auf dem Baugrund und zur Sonnenseite bleibt dabei jedoch zwingend.

natürliches Wohlfühlklima durch massives Holz



Kantholz bis 204 mm
Rundholz bis 260 mm



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.



Heimisches Holz

In Deutschland, Österreich und der Schweiz wird die Verwendung von heimischem Holz beim Hausbau stark propagiert. Dies ist ökologisch und ökonomisch sinnvoll und wird vom Bauherrn zunehmend bedacht. Heimisches Holz zeichnet sich dadurch aus, dass die Entfernung zwischen dem Einschlaggebiet des Baumes und dem Bauplatz gering ist. Hier konnten in den letzten Jahren die Naturstammhäuser eine ausgezeichnete Bilanz aufweisen. Waren es anfangs noch Importe aus Kanada, so verbaut man inzwischen überwiegend regional wachsendes Douglasien-, Fichten- und Weißtannen-Holz.

In der Praxis gibt jedoch der Preis oftmals den Ausschlag für die letztendliche Kaufentscheidung. Markant ist die im Jahr 2004 starke Zunahme von Naturstammhaus-Importen aus Russland, die für Deutschland bereits ca. 25% erlangt haben. Der Bauherr

verzichtet also zunehmend auf kurze Transportwege zu Gunsten des geringeren Preises. Im objektiven Preisvergleich und unter Betracht der seit Jahren geforderten Gesamt-Ökobilanz sind die regional hergestellten Produkte preiswerter. Ein jeder muss sich fragen und wird eines Tages gefragt, ob hier keine persönliche Vorteilnahme zu Lasten der Umwelt zu verantworten war oder ist.

Naturstammhaus-Plagiate & Nachkommen

Unternehmen, die lange am Markt tätig sind, nennen sich Markenhaus-Hersteller. Dass ein Bauherr befürchtet, Geld für den Markennamen auszugeben, ist verständlich. Der Begriff Marke ist aber vielmehr so zu verstehen, dass solche Unternehmen langjährig Qualität bewiesen haben. Betrachtet man die Schar der Anbieter, so ist es eine feste Gruppe von Unternehmen, die über Jahre Bestand hat.

Auch in diesem Zusammenhang verschafft der Naturstamm-Hausbau einen Einblick in die Problematik. Bei dieser Bauart ist die Qualität von einem Laien nicht zu bewerten; es lässt sich lediglich an Merkmalen des Holzes dessen Herkunft ablesen. Bauherrn, die sich für den Import solcher Objekte entscheiden, forcieren einen unerfreulichen Teufelskreis. Sowohl die Nutzung heimischer Hölzer als auch die Vernichtung von hiesigen Arbeitsplätzen wird dadurch massiv bewirkt. Es führt sogar soweit, dass jene Gebäude als kanadisches Naturstammhaus tituliert werden.

Richtig wäre die Bezeichnung Naturstammhaus nach kanadischem Baumuster, also Plagiate der Bauweise und Philosophie. Interessant ist, dass die jeweiligen Besitzer an ihren Häusern selten Reklamationen anführen, wenn sie nach wenigen Monaten oder Jahren die feinen Qualitätsunterschiede begriffen haben. **BH**

natürliches Wohlfühlklima durch massives Holz



*Kantholz bis 204 mm
Rundholz bis 260 mm*



35066 Frankenberg-Rengershausen • Auf dem Teich 6 • ☎ 0 29 84 / 84 63 • 📠 0 29 84 / 26 35 • www.finnholz.de • info@finnholz.de