

Artikel in der Neuen Zürcher Zeitung (NZZ), Sonderbeilage Immobilienwirtschaft,
16. Januar 2007

Schutz vor bösen Überraschungen

Professionelle Unterstützung des Laien durch den Bauherrenberater

Von Ivo Cathomen

Im Unterschied zum öffentlichen Sektor und zu institutionellen Investoren ist der Bauherrenberater beim privaten Bau von Wohneigentum kaum etabliert. Dabei wäre eine professionelle, fachkundige Unterstützung gerade für den Laien ganz besonders hilfreich.

«Die Informationslage in jedem anderen Rechtsgeschäft ist ungleich besser als beim privaten Bau von Wohneigentum», sagt Hans Heiner Kern. Der Präsident der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) fällt ein recht ernüchterndes Urteil über die Rechtssicherheit von privaten Bauherren. Der Weg von der Auftragserteilung bis hin zur Bauabnahme ist aus seiner Erfahrung gespickt mit Fussangeln – angefangen bei unvorteilhaften Werkverträgen und Baubeschrieben über ungenaue und unvollständige Vertragsunterlagen bis hin zu Nutzungsvereinbarungen, die nicht durchgesetzt werden. Die Komplexität eines Bauprojektes werde seitens der privaten Bauherrschaft häufig unterschätzt, meint auch sein KUB-Vorstands-Kollege Christoph Kratzer. Wachsende Normenvielfalt, rasante technologische Entwicklung der Anlagen, Installationen und Materialien sowie steigende Ansprüche an das Preis-Leistungs-Verhältnis machen den Bau zu einem komplexen Projekt.

Unberechtigte Angst vor Kosten

Aber gerade der Bauherr, eine der Schlüsselfiguren, ist häufig ein Laie, der die Folgen der Entscheidungen, die von ihm laufend gefordert werden, nicht abschätzen kann. Darum schlüpft der Architekt neben seiner ausführenden Planungsfunktion meist auch in die Rolle des Beraters. Interessenkonflikte sind zwangsläufig die Folge. Wenn beispielsweise der Architekt einen ihm bekannten, aber teureren Handwerker für die Ausführung der «Plättli»-Arbeit vorschlägt, steht schnell einmal die Frage im Raum, ob der Architekt unabhängig und im Interesse des Bauherrn urteilt. Immerhin wird sein Honorar nach Höhe der Baukosten berechnet.

Hier bringen die beiden KUB-Vertreter den Bauherrenberater ins Spiel. Die Rolle ihres Berufsstandes sehen sie in einer Mittlerfunktion zwischen Auftraggeber und ausführenden Auftragnehmern in einem komplexen Rechtsverhältnis. Die Entlastung des Bauherrn, die Steigerung der Rechtssicherheit für alle Parteien, die fachliche Kompetenz in Management- und Baufragen und die Anlaufstelle für Beauftragte stellen zentrale Funktionen der Bauherrenberater-Tätigkeit dar. Sie alle zielen darauf ab, ein Bauprojekt möglichst reibungslos abzuwickeln. Der Berater übernimmt dabei die delegierbaren Aufgaben des Bauherrn und

bietet ihm Sicherheit bei seinen Entscheidungen. Die erwähnte Mittlerfunktion umfasst dabei auch die Unterstützung der Vorschläge des Architekten. Im erwähnten Beispiel kann der Bauherrenberater in Kenntnis der überlegenen Fachkompetenz und sauberen Arbeit des vorgeschlagenen Plättlilegers den Verdacht einer «Honorar-Optimierung» zweifelsfrei ausräumen.

Idealerweise wird der Berater möglichst früh beigezogen. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass die Situation zwischen den Parteien oft bereits festgefahren ist, wenn er ins Spiel kommt. Bei der Bauabnahme zeigt sich, ob die Verträge ausreichend detailliert und zweckmässig sind. Die Weichen werden ganz am Anfang richtig oder falsch gestellt. Bei der Abnahme einen Berater beizuziehen – insbesondere wenn Konfliktpotenzial vorhanden ist –, erachten die beiden Berater zwar als richtig. Die Meinung, dass in dieser Phase alles noch geradegebogen werden kann, ist in ihrem Urteil jedoch ein Trugschluss.

Der anfängliche Verzicht auf den Berater rührt vor allem von der Angst vor zusätzlichen Kosten her. Dem halten die beiden Kammervertreter entgegen, dass die Einsparungen durch effizientere Abläufe, das frühzeitige Erkennen von ungeklärten Fragen, das Vermeiden von kostenwirksamen Fehlern und die fachliche Beratung das Honorar von bis zu 3% der Bausumme rechtfertigten. Letztlich seien Umfang des Mandates und damit Höhe des Honorars aber individuell festzulegen.

Beratung beim Kauf

Auf den ersten Blick scheint derjenige sicherer zu fahren, der Wohnraum in fortgeschrittenem Baustadium oder nach Bauabschluss kauft. Doch auch hier zeigen die Erfahrungen der beiden Berater ein anderes Bild. Die Annahme täusche, dass Kaufverträge für solche Objekte standardisiert seien. Viele Details wollen, wie sie betonen, nach individuellen Wünschen festgelegt, Einzelheiten geklärt, das Werk abgenommen und später eventuelle Baumängel gerügt werden. Wer dies, wie die meisten Käufer von Wohneigentum, einmal im Leben macht, habe den Verkäufern und Auftragsnehmern wenig entgegenzuhalten. Hier sei eine kritische Würdigung der Verkaufsunterlagen durch den Bauherrenberater rasch ein Mehrfaches des Beratungshonorars wert.

Als Beispiel sei die bei Wohnbauten wichtige Frage der Schalldämmung erwähnt: Die betreffende SIA-Norm 181 wurde verschärft, was die Anbieter dazu verleitet, die Erreichung der erhöhten Anforderungen nur noch «anzustreben», statt zu garantieren. Um zu beurteilen, ob dies zu akzeptieren ist oder ob Möglichkeiten für klare Verhältnisse bestehen, reicht das Fachwissen auch eines interessierten Laien nicht aus.

Kern macht keinen Hehl daraus, dass es in der Bauwirtschaft immer noch viele schlitzohrige Anbieter gibt. Seriöse Auftragnehmer – und das ist die grosse Mehrheit – schätzen nach seinen Worten die professionelle Zusammenarbeit mit dem Bauherrenberater. Dies vor allem darum, weil der klassische Berater nicht Konkurrenz sei, sondern als kompetenter Vertreter des Bauherrn ein effizientes Arbeiten ermögliche. «Seriöse Auftragnehmer erachten uns als Unterstützung, indem wir beim Bauherrn den Sinn für das Wesentliche schärfen und ihn auf mögliche Fallgruben aufmerksam machen», erklärt Kern.