

Zahlen Sie die Rechnung bereits innerhalb von 14 Tagen, brauchen Sie lediglich 9.700 Euro zu überweisen. Den Betrag von 300 Euro (das ist der Skontoabzug) schenkt Ihnen der Unternehmer für das zügige Bezahlen seiner Forderung.

Sie finden übrigens einen Skontorechner (den ich Ihnen sehr empfehle) auf der Webseite dieses Buches: <http://www.mein-finanzbrief.de/preis-wert-bauen/> Der Rechner ist im Modul ‚Low_Budget_Home_and_Office.xls‘ enthalten.

Nun haben wir uns natürlich gefragt, was ist denn das Verhandlungsziel? Wie viel Nachlass und Skontoabzug ist denn nun gut und ab wann wird es unverschämt?

Eine schwere Frage, denn das richtet sich ganz nach dem jeweiligen Angebot und dem Umfeld. Wenn nur ein einziger Anbieter da ist, tut man sich natürlich als Bauherr wesentlich schwerer, als wenn drei Anbieter in etwa preisgleich angeboten haben.

Ab wann es unverschämt wird, ist auch schwer zu beantworten. Wir haben – wie Sie ja gesehen haben – auf unsere Ausschreibungen hin Angebote erhalten, die teilweise 40, 60 oder noch mehr Prozent an Abweichung hatten.

Ich meine, letztendlich gibt der Markt die Preise vor. Wenn ein seriöser Handwerker einen Preis ausruft und darauf während der Verhandlungen einen Nachlass von 5% gibt und Ihnen zusätzlich noch weitere 3% Skontoabzug einräumt, dann erscheint mir das für beide Seiten in Ordnung.



Unser Tipp: Leben und leben lassen ist hier bestimmt eine gute Devise. Man muss immer beide Seiten sehen und Verständnis für seinen Verhandlungspartner haben, allerdings ohne sich dabei selbst über den Tisch ziehen zu lassen. Am Ende des Tages entscheidet der Markt, was geht und was nicht.

Bietervergleich mit einzelnen Positionen genau durchlesen

Wenn Sie einen Architekten haben, sind Sie in diesem Punkt fein raus, denn dann kümmert er oder sie sich darum. Ansonsten müssen Sie unbedingt darauf achten, dass die Angebote auch tatsächlich das beinhalten, was Sie in der Ausschreibung gefordert haben.

Es bringt Ihnen beispielsweise wenig, wenn der Zimmermann zwar günstig ist, aber dafür Ihre Balken in einem kleineren Querschnitt anbietet. Das war bei uns zwar nicht der Fall, aber der Teufel ist ein Eichhörnchen und guckt manchmal ganz lieb drein.



Unser Tipp: Hier bitte unbedingt gut aufpassen und die Angebote bei Material und Dienstleistung daraufhin überprüfen (lassen), ob auch wirklich alle Handwerker das Gleiche angeboten haben.

Was kann eventuell noch rausgestrichen werden?

Eine weitere Möglichkeit preiswert zu bleiben ist, sich immer und immer wieder zu fragen: „Brauche ich das wirklich?“

Oftmals gibt es Alternativen beim Material. Wir haben immer versucht, uns danach zu erkundigen, wie man es günstiger machen könnte. Sie merken dann recht schnell, ob günstiger einfach nur schlechter bedeutet oder ob Ihnen die preisgünstigere Alternative auch ausreicht.

Wir haben das nie alleine, sondern immer zusammen mit unserem Architekten gemacht. Gerade hier zeigt es sich, wie engagiert ein Architekt ist.

Gelegentlich wird man dann bei Materialien und/oder Verfahren fündig, die im Industriebau verwendet werden. Diese sind rein zweckbezogen, handwerklich in Ordnung ohne dabei übertrieben verschnörkelt zu sein.

Fragen Sie auch unbedingt den Handwerker selbst nach erschwinglicheren Alternativen in der Ausführung. Billig muss keinesfalls unansehnlich sein.

Die beste Möglichkeit ist allerdings nach wie vor das schlichte Weglassen von Dingen, die man nicht wirklich braucht – und davon gibt es beim Bauen wahrlich eine große Anzahl. Ich würde sogar so weit gehen zu behaupten, dass wir ganz bequem den doppelten Preis für unser Haus hätten bezahlen können, wenn wir uns nicht auf das Notwendige beschränkt hätten und stattdessen bei jedem Gewerk das technisch und optisch Machbare gewählt hätten.

Wie lief es in der Praxis ab?

Wir haben die Angebote – meist per E-Mail - in einem Preisspiegel erhalten. Im Preisspiegel sind alle Anbieter mit allen angefragten Leistungen Position für Position gegenübergestellt. Das ist sehr übersichtlich.

Als nächstes haben wir meist mit Herrn Thierer telefoniert oder sind kurz bei ihm im Büro vorbeigefahren. Bei diesem Gespräch haben wir dann geschaut, ob ein Angebot dabei war, das klar überzeugt.

Wir haben dann mit Herrn Thierer ein Preisziel festgelegt. Der Architekt weiß natürlich viel besser als Sie, was in einem Gewerk noch geht und was nicht. Mit diesem Preisziel sind wir dann losgezogen um unser Glück zu versuchen.

Wir haben uns die Anschrift des Handwerkers geben lassen und anschließend selbst einen Termin mit dem Handwerker vereinbart. So lernen Sie den Handwerker persönlich kennen und auch er kann sich ein Bild seiner künftigen Bauherren machen. Alle Handwerker, die wir angerufen haben, waren durchweg offen für ein kurzes persönliches Gespräch mit uns.

Wir haben das immer sehr zeitnah erledigt. Meist noch in der gleichen Woche. Schließlich wollten wir ja, dass es mit dem Bau vorangeht und nicht wir diejenigen sind, die es unnötig verzögern.

Waren wir uns mit dem Handwerker einig, gaben wir wieder beim Architekten Bescheid, damit dieser den Auftrag mit den neu ausgehandelten Bedingungen schriftlich erteilen konnte.

Wie schon erwähnt, hat manche Verhandlungen auch Herr Thierer geführt. Das ist dann sinnvoll, wenn ein besonders gutes Verhältnis zwischen Architekt und Handwerker besteht. Wenn Sie Vertrauen zu Ihrem Architekten haben – und das hatten und haben wir ohne jegliche Einschränkung – dann können Sie ihn durchaus auch einfach machen lassen.

Auch Verhandeln will gelernt sein

Wie schon gesagt, verhandeln ist nicht jedermanns Sache und viel Möglichkeiten, um zu üben, haben Sie beim Bauen nicht. Wenn man von vielleicht 15 bis 20 unterschiedlichen Gewerken ausgeht, dann reicht das natürlich nicht aus, um gleich ein Profieinkäufer zu werden.

Deshalb nochmals unser Rat: Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie verhandeln mögen, dann lassen Sie es jemand anders machen, der Spaß und Freude am Einkaufen und Feilschen hat.

Für alle anderen hier ein paar zusätzliche Tipps, die sich bewährt haben:

- Kaufen Sie Qualität! Denn wenn das, was Sie gekauft haben, seinen Dienst nicht erfüllt, dann müssen Sie es noch einmal kaufen und zwar das Qualitätsprodukt und dadurch bezahlen Sie den doppelten Preis.
- Es gibt den schönen Satz: Wir sind zu arm, um Schund zu kaufen. Wir können uns nur Qualität leisten. Da ist wahrhaftig etwas dran.
- Wählen Sie Handwerker aus Ihrer Region. Gewährleistungsansprüche gegenüber polnischen Bautrupps durchzusetzen ist für Privatleute schier unmöglich.
- Bleiben Sie höflich und freundlich. Immer. Lassen Sie sich nicht durch einen vielleicht mal weniger gut aufgelegten Handwerker irritieren.
- Seien Sie gut und angemessen gekleidet, aber meiden Sie Anzug und Krawatte. Wir verhandeln hier nicht am Konferenztisch, sondern auf der Baustelle.
- Sprechen Sie den Handwerker mit seinem Namen an. Das ist höflich und gehört einfach zum guten Ton. Außerdem hören die meisten Menschen ihren eigenen Namen gern.
- Verhandeln Sie – wann immer möglich - direkt mit dem Chef. Alles andere ist Zeitverschwendung und Sie haben letztendlich keinen Entscheidungsträger vor sich.
- Kaufen Sie ohne Zeitdruck. Lassen Sie sich nicht unter Zugzwang bringen. Das machen nur unseriöse Verkäufer.

- Werden Sie Stammkunde. Sagen Sie zum Beispiel dem Heizungsbauer, dass Sie auch daran interessiert sind, dass er die Heizungsanlage nach Einbau wartet.
- Bevorzugen Sie ruhige Tage und Stunden für Ihren Termin. Handwerker haben oft Stress. Fragen Sie gezielt danach, wann er Zeit und Ruhe für das Gespräch mit Ihnen hat.
- Sagen Sie klar was Sie möchten. Drucksen Sie nicht herum. Wenn Sie sich unsicher sind, schreiben Sie sich vorher auf, was Sie sagen möchten. Etwas Schriftliches dabei zu haben wirkt zudem professionell und gut vorbereitet.
- Den von Ihnen gewünschten Preis sollten Sie nicht voreilig nennen. Vielleicht hat der Handwerker ja insgeheim ein noch besseres Angebot für Sie. Nennen Sie also nie als Erster den Preis.
- Bieten Sie Abschlagzahlungen und/oder Vorauszahlungen an. In Zeiten enger Kassen sind viele Handwerker froh, wenn sie ihren Wareneinsatz nicht über Monate hinweg vorfinanzieren müssen.

Angebote und Rechnungen – gab es Abweichungen?

Durch das von uns gewählte Einheitspreisverfahren bei den Ausschreibungen gab es keine nennenswerten Abweichungen zwischen Angeboten und tatsächlicher Rechnung des Handwerkers bei uns.

Alle Rechnungen gingen direkt vom Handwerker an den Architekten. Dieser überprüfte die Rechnungen, um zu schauen, ob die richtige Menge an Material etc. abgerechnet wurde. Dabei gab es doch das ein oder andere Mal Abweichungen, die der Architekt aber immer direkt mit dem Handwerker abgeklärt hat. Das war für uns ein wesentlicher Punkt, der für Entlastung sorgte!

Erst wenn die Rechnung vom Architekt geprüft war, bekamen wir sie zur Bezahlung weitergeleitet. Im Grund genommen also wirklich super komfortabel.

Technisches: Das war für uns auch noch neu

Obwohl ich mich als handwerklich interessiert bezeichnen würde, bin ich noch lange kein Handwerker und das merkt man als Bauherr ziemlich schnell. Es gab so einige Dinge, über die wir uns im Vorfeld einfach keine Gedanken gemacht hatten. Hier nur ein paar Beispiele:

Baustrom – was ist das und was kostet er?

Wie wird ein Kran auf einer Baustelle betrieben? Na klar, mit Strom. Aber woher kommt der?

Das was wir da zum Bauen brauchten, nennt man Baustrom. Für den Profi ist das klar, für uns war es neu. Jedenfalls brauchten wir einen Elektriker, der einen Baustromkasten aufstellte. Von dort bezogen dann alle Handwerker ihren benötigten Strom.

Dass dieser Strom nach einem extra teuren Tarif abgerechnet wird, war uns auch neu. Jedenfalls ist Baustrom wesentlich teurer als Haushaltsstrom und das Aufstellen des Baustromkastens kostet auch Geld.

Kaufmännisches, das für uns neu war

Genauso wie es technische Dinge gab, die wir nicht wussten, haben wir auch einiges aus dem kaufmännischen Bereich gelernt. Auch hier ein paar Beispiele:

Man verbaut möglichst keine selbst gekauften Dinge

Am Anfang der Bauphase hatte ich die ‚glorreiche‘ Idee, unser benötigtes Material möglichst günstig einzukaufen, um es dann von örtlichen Handwerkern einbauen zu lassen. Ich dachte mir, im Internet gibt es da bestimmt das ein oder andere Schnäppchen.

Aber da hat mich unser Architekt gleich gestoppt. Halt, meinte er, so wird das nichts. Was war der Grund?

Nun, zum einen verdienen die Handwerker ja auch am Material. Wenn man ihnen dort den Gewinn wegnimmt, bieten sie ihre Dienstleistung einfach teurer an. Zum anderen ist da die Sache mit der Gewährleistung. Wenn Sie den Handwerker sein Material selbst mitbringen lassen, kommt es im Garantie- oder Gewährleistungsfall nicht zu Diskussionen, ob es jetzt am Handwerker lag oder nur an dem – von Ihnen schadhafte – eingekauften Material.

Nach kurzem Nachdenken hat mir das dann eingeleuchtet: Material kauft man nur dann selbst und möglichst günstig ein, wenn man es als Do it yourself Handwerker auch selbst verbaut. Ansonsten lässt man dem Handwerker besser seinen Gewinn am Material.

Wie funktioniert eine Mängelrüge?

Ganz neu war das Verfahren mit den Mängelrügen für uns. Das brauchen Sie immer dann, wenn etwas nachgebessert werden muss.

Wenn ein Handwerker nicht auf ein freundliches Telefonat reagiert, bei dem Sie ihm Ihr Problem schildern, bleibt Ihnen letzten Endes nichts anderes übrig, als eine Mängelrüge zu schreiben.

Das ist ein vorgefertigtes Formular oder Schreiben, mittels dem Sie den Mangel schildern und eine Frist setzen, bis wann er behoben werden muss. (Die Musterbriefe finden Sie unter: <http://www.mein-finanzbrief.de/preis-wert-bauen/>)

Wir mussten diese Mängelrüge leider insgesamt viermal einsetzen. Bis auf einen Fall wirkte dieses ‚Handwerkerflink‘ ausgezeichnet und es kamen auch Handwerker in Schwung, die durch Telefonate und höfliches Bitten vorher nicht zu bewegen waren.

Übrigens noch ein Tipp, wenn Sie die Rechnung noch nicht voll bezahlt haben: Nach § 641 Absatz 3 BGB hat der Kunde das Recht, einen Teil der Zahlung, die nach Abschluss der Arbeiten fällig wird, so lange zurückzubehalten, bis alle Mängel zufriedenstellend beseitigt sind.

Setzt der Kunde der Firma eine angemessene Frist zur Nachbesserung und lässt die Firma diese Frist verstreichen, kann der Kunde die Mängel unter Berufung auf § 637 BGB entweder selbst beheben (damit wäre ich allerdings vorsichtig), oder er kann eine andere Firma mit der Beseitigung der Mängel beauftragen.

Damit es später jedoch nicht zu Unstimmigkeiten oder weiteren Missverständnissen kommt, sollte die Mitteilung über die Frist zur Nacherfüllung sowie über die Zahlungsverweigerung immer in Schriftform erfolgen.

