

Die Wohnfläche betrug unten ca. 87 qm und oben ca. 88 qm, allerdings war im Obergeschoss die Minderung der Wohnfläche durch die Dachschräge dabei wohl noch nicht abgezogen.

Die Abbildungen zeigen das Haus im Ursprungszustand von außen.

Unser Architekt war kein Zufall

Ob man mit einem Architekten baut oder nicht macht einen riesengroßen Unterschied. Wie groß dieser Unterschied tatsächlich werden würde, wussten wir zu diesem Zeitpunkt natürlich noch nicht. Wir dachten uns lediglich: Wir haben so wenig Zeit, uns ausgiebig um die Bauerei zu kümmern und brauchen jemanden, der uns dabei möglichst viel abnimmt.

Vor allem wollten wir vier Dinge mit einem Architekten für uns erreichen:

- Zum einen brauchten wir jemanden, der uns den Dialog mit den einzelnen Handwerkern abnahm. Wir wussten weder über die Vor- und Nachteile einzelner Materialien noch über deren Verarbeitung Bescheid.
- Dann brauchten wir jemand, der pfiffige Ideen hatte und der unser Haus vom Grundriss her so plante, dass es genau auf uns zugeschnitten war. Immer wenn ich selbst einen Grundriss erstellte, ergaben sich Räume ohne Fenster oder sie waren so gelegen, dass sich Durchgangszimmer ergaben. Ich hatte also schlicht keine Ahnung von Planung und/oder Grundrisszeichnungen.
- Dann erhofften wir uns durch einen Architekten einen zügigen und gut koordinierten Ablauf beim Bauen. Wann welcher Handwerker was machen muss und wann man wen mit was beauftragt, das wollten wir professionell geregelt wissen. Auch den ganzen Behördenkram – wie Bauantrag etc. wollten wir in professionelle Hände geben.
- Und last but not least sollte unser Haus ja ein ‚Low Budget Home and Office‘ werden. Wir wollten also in guter Qualität bauen, aber möglichst auf das verzichten, was man nicht wirklich braucht oder was nur schwer in Stand zu halten ist. Auch dafür fanden wir uns selbst nicht kompetent genug.

Unser Vesper in einer Stadlwirtschaft

Dass wir unseren Architekten gefunden hatten, war ein Glücks- oder Zufall. Zumindest wenn man an Zufälle glaubt ;-)

Tina und ich waren eines Tages in einer Stadlwirtschaft zum Vespere. Wir hatten von der Stadlwirtschaft in der Zeitung gelesen und auch von Bekannten gehört, dass man dort in netter Atmosphäre etwas essen kann.

Als wir dort ankamen, fanden wir eine alte Scheune, die zu einer kleinen Vesperwirtschaft umgebaut worden war. Wir fühlten uns sofort wohl und heimelig. Alles war gemütlich und mit viel Holz gebaut und eingerichtet.

Die Wirtschaft war über zwei Ebenen angelegt und dabei war alles nach oben hin offen. Ich liebe diese hohen Räume, in denen viel Luft zum Atmen ist. Im unteren Bereich heizte ein ‚Bullerjan‘ vor sich hin. Ein Warmluftofen, der eine urige Gemütlichkeit verbreitete (<http://www.bullerjan.de>).

Wir schauten uns alles ganz genau an und ich sagte zu meiner Frau: „Genauso möchte ich später gerne einmal wohnen. Wir müssen jetzt nur noch rausbekommen, wer den Umbau gemacht hat“. In dem Moment kam der Wirt mit unserem Essen und einem kühlen Bierchen und wir nutzten die Gelegenheit, um ihn gleich danach zu fragen, ob er den Umbau alleine gemacht hat, oder ob es einen Architekten gegeben hatte.

Der Wirt lächelte verschmitzt und meinte: „Dao diba sitzt ´r!“ und zeigte in Richtung Nachbartisch, an den ein sympathisches Pärchen saß und ebenfalls zu Abend aß.

Das war ja mal cool, wir hatten unseren Architekten gefunden und sagten ganz spontan zu ihm, dass wir uns, sobald wir ein Grundstück gefunden hätten, bei ihm melden würden. Zum Schluss baten wir noch darum, dass er uns einen Prospekt oder eine Karte von sich gab. Dabei stellte sich heraus, dass er nur ein paar Straßen von uns entfernt wohnte und in den nächsten Tagen warf er einen kleinen Prospekt von sich bei uns in den Briefkasten.

Ob er uns nun glaubte, dass wir bereits ernsthaft entschlossen waren mit ihm zu bauen, wissen wir bis heute noch nicht. Aber wir vertrauten unserem Bauchgefühl und das sagte uns deutlich: Die beiden Thierer ´s sind in Ordnung, denen kannst Du beruhigt vertrauen.

Die Besichtigung mit unserem Architekten

Jetzt also wieder zurück zu dem Punkt, an dem wir das Haus zum ersten Mal mit dem Makler besichtigt hatten. Da ja klar war, dass wir mit Kay-Peter Thierer bauen wollten, riefen wir ihn an und baten um einen Termin, damit er sich das Haus einmal genau anschauen konnte.

Das ging recht flott und wir fuhren mit unserem Architekten nochmals zu dem Haus. Das war übrigens am 24.09.2007, also nur 10 Tage nach der ersten Besichtigung mit dem Makler. Die Mieterin, die noch im Haus wohnte war sehr freundlich und gestattete uns, nochmals alles anzusehen.

Bei diesem zweiten Termin fielen uns viele Dinge auf (in dem Fall vor allem Mängel wie Risse oder defekte Dinge am Haus), die wir beim ersten Mal gar nicht bemerkt hatten.

Daher hier ein ultimativer Tipp an alle Käufer:



Schauen Sie sich ein Objekt, das Sie kaufen möchten, immer mindestens drei- oder viermal an. Sie werden schnell bemerken, dass

Sie in der Tat jedes Mal neue Dinge entdecken, die dann entweder zum Kaufwunsch beitragen oder Sie davon abhalten.

Wir liefen also mit Herrn Thierer durch das Haus. So richtig begeistert war er nicht. Wir hatten den Eindruck, dass sein Gesicht immer länger wurde, je mehr er vom Haus sah.

Aber nichtsdestotrotz vereinbarten wir mit ihm nach der Hausbegehung einen Termin, an dem wir unsere Wohnwünsche formulieren sollten.

Wohnwünsche, Tagträume und Wunschkonzert

Zwei Tage später, am 26.09.2007 trafen wir uns im Büro von Herrn Thierer und brachten unsere Wohnwünsche, Anforderungen und Gedanken zum Hauskonzept vor. Das war ein freies Spiel der Gedanken. Ich nenne so etwas ‚Wunschkonzert‘ – jeder darf sich alles wünschen. Es muss noch keinen Realitätsbezug haben und auch die Kosten spielen bei diesen Wohn-Träumereien noch keine Rolle.

Wir legten bei diesem Termin fest, was wir gerne hätten: Ein schönes Büro für unsere ‚kleine Weltfirma‘, zwei Zimmer für die Jungs, ein großes Wohnzimmer mit offenem Ess- und Küchenbereich usw.

Herr Thierer schrieb sich alles auf und legte immer wieder Skizzenpapier über die Grundrisse, um dann auf diesem transparenten Papier Grundrissideen zeichnen zu können. Eine dieser Handzeichnungen haben wir uns aufgehoben und wenn er mal berühmt wird, haben wir einen echten ‚Thierer‘ ;-)

Aber im Ernst: Diese Planspiele können ganz schön lange dauern und sie machen müde, aber sie lohnen sich. Es ist ein Prozess, in dem Wohnvorstellungen berücksichtigt werden können und einem der Architekt immer wieder den rechten Weg weist. So nach dem Motto: „Herr Kaiser, das ist eine gute Idee, aber das bekommen wir nie genehmigt.“

Wir vereinbarten, dass wir noch bis Ende Oktober 2007 unsere Wünsche und Ideen äußern und einbringen konnten. Dann wollten wir die Renovierungs- und Sanierungskosten ermittelt haben und eine Entscheidung treffen.

Eigentlich war eine Renovierung geplant

Eigentlich war ja eine ‚Renovierung‘ geplant, aber je weiter wir überlegten und planten, desto mehr wurde daraus eine ‚Sanierung‘. Es war so unendlich viel am Haus zu tun. Es wurde auch immer klarer, dass es ein ziemlich teurer Spaß werden würde. Alleine den heute üblichen Wärmestandard zu erreichen, würde ein kleines Vermögen kosten.

Die vorab vom Architekten aufgestellte Kostenberechnung belief sich auf für uns unglaubliche 210.000 Euro. Wumms. zum Glück saßen wir schon, als uns Herr Thierer die Kosten der Sanierung nach und nach erläuterte.

Das Ergebnis war also schnell klar: Das Haus war zu teuer. Die 198.000 Euro, die von der Verkäuferin gefordert wurden, waren auf jeden Fall zu viel.

Verhandlung mit Verkäufer und Makler

Was macht man in einem solchen Fall? Nein, nicht gleich die Flinte ins Korn werfen, sondern mit dem Makler reden. Der Makler war sogar ziemlich einsichtig. Er kannte unseren Architekten und wusste, dass dessen Kostenermittlung Hand und Fuß hatte und wir nicht nur einfach den Kaufpreis drücken wollten.

Also wurde ein Termin vereinbart, bei dem unser Architekt, der Makler, die Verkäuferin und wir als Käufer zusammen kommen sollten, um uns über den Preis für das Haus einig zu werden.

Um es ganz klar zu sagen: Für uns war das Haus nichts mehr wert. In solchen Fällen spricht man vom Grundstückspreis abzüglich Abbruchkosten. Das bedeutet, man ermittelt den Preis für das Grundstück und zieht davon den Betrag ab, den der Abriss des Hauses kosten wird.

Den Termin hatten wir am 27.10.2007 in der Wohnung des Maklers. Zuvor hatte es einige Telefonate gegeben, bei denen wir dem Makler unsere Position dargelegt hatten. Er wusste, wir würden das Haus kaufen, aber nicht um jeden Preis.

Der Makler wiederum hatte nun das zweifelhafte Vergnügen, der Verkäuferin unsere Einstellung zu übermitteln. Da die Verkäuferin eine gänzlich andere Einstellung zum Thema Wohnqualität hatte, war das kein leichtes Unterfangen. Sie war der Meinung, mit ein bisschen Farbe sei das doch alles ruckzuck wieder hübsch. Schließlich hatten in dem Haus in den letzten 50 Jahren ja auch alle ganz zufrieden gewohnt. Tja, Verkäufer- und Käuferinteressen können halt sehr unterschiedlich sein.

In jedem Fall gab es also an einem Samstagvormittag diesen Termin, an dem sich alle trafen. Wir boten für das Haus eine Summe von 125.000 Euro. Das Treffen war von der Stimmung her nicht der Brüller. Kein Wunder, denn die Interessen konnten ja wohl kaum unterschiedlicher sein. Aber Stimmung hin oder her – das Leben ist kein Ponyhof – und wir hatten keinen kleinen Geldesel zu Hause, an dem wir beliebig drehen konnten und der dann Euronoten hervorbrachte. Also blieben wir bei unserem Gebot und gingen so auseinander, dass wir das Haus zu diesem Preis kaufen würden und ansonsten von dem Angebot Abstand nehmen würden.

Wenige Tage später rief uns der Makler dann an und teilte uns mit, dass wir das Haus zum Preis von 130.000 Euro erwerben konnten. Wir überlegten noch kurz und sagten dann zu. Es wurde ein Notartermin für den 28.11.2007 vereinbart.

Sanieren oder neu bauen?

Am 06.11.2007 entstand dann die Idee, des ‚Low Budget Home and Office‘, als wir wieder beim Architekten saßen und die Sanierungskosten rauf und runtergerechnet hatten. Irgendwann sagte ich – eigentlich nur zum Scherz – zu meiner Frau: „Für soviel Geld können wir ja auch gleich neu bauen“.

Jetzt hätten Sie das Gesicht von Herrn Thierer sehen sollen. Ein tiefes und zufriedenes Lächeln machte sich breit, denn das bestehende Gebäude hätte ein-

fach nicht den Raum und die Möglichkeiten hergegeben, um all unsere Wünsche und Bedürfnisse zufriedenstellend umsetzen zu können.

Aber im Ernst: Erstaunlich war für uns, dass ein Abriss des Hauses und ein anschließender Neubau wirklich nur geringfügig teurer waren als die ganze Saniererei. Hinzu kam für uns die Einschränkung, dass man beim Sanieren ja immer auf die bestehenden Gegebenheiten wie tragende Wände etc. Rücksicht nehmen muss.

Beim Neubau hingegen waren wir ganz frei und konnten genau den Grundriss verwirklichen, den wir uns vorgestellt hatten. Dazu gehörte beispielsweise, das Wohnen auf nur einer Ebene. Das war ein großer Traum von uns. Wir wollten nicht dauernd Treppen rauf und runter rennen.

Unter dem Strich fiel an diesem Tag also die Entscheidung, ein kostenbewusstes, neues Haus zu bauen, das möglichst allen unseren Ansprüchen gerecht werden sollte.

Unser wichtigster Helfer: Der Architekt!

Jetzt war unser Architekt also gefordert und es ging alles wieder von vorne los. Alle Unterlagen und Ideen der Renovierung und Sanierung waren hinfällig, nun ging es ja um einen Neubau.

In einem der vielen, jetzt folgenden Gespräche mit unserem Architekten fragte ich ihn einmal, auf ‚welcher Seite‘ ein Architekt eigentlich steht. Ich wusste das nicht und wer nicht fragt, lernt ja nichts dazu. Mir war nicht klar, ob ein Architekt auf der Seite des Bauherren steht oder auf der Seite der Handwerker, die er beauftragt.

Seine Antwort hat mich dann ziemlich beruhigt.



Ein Architekt steht auf der Seite des Auftraggebers und das waren in diesem Fall ja wir als Bauherren. Das bedeutet, der Architekt vertritt in erster Linie die Interessen der Bauherren und sorgt dafür, dass dessen Wünsche umgesetzt werden.

Lassen wir jetzt also mal unseren wichtigsten Helfer zu Wort kommen.