

RATGEBER ANGEBOT

Hilfestellung und
Checkliste zu
Ihrem Bauvorhaben



Gemeinsam sorglos bauen.

B
BÖMMEL BAU

Warum ein Ratgeber?

Liebe Kundin, lieber Kunde,

fast jeder, der ein Haus gebaut oder umgebaut hat, kann sich nur zu gut an die Zeit vor Baubeginn erinnern. Zu diesem Zeitpunkt sind jede Menge wichtiger Entscheidungen zu treffen:

- . Welches Grundstück nehmen wir?
- . Soll es ein Fertig- oder ein Massivhaus werden?
- . Wie stark wollen wir dämmen?
- . Wer macht die Bauplanung?
- . Wer führt die Arbeiten aus?
- . und und und ...

Anders als im sonstigen Leben können die meisten Menschen diese Entscheidungen nur einmal treffen, weil man für gewöhnlich nur einmal im Leben baut. Umso größer ist bei vielen Bauherren die Unsicherheit. Es fehlt an Erfahrung und zugleich geht es um große Summen, die langfristig richtig investiert sein wollen.

Als Entscheidungshilfe schauen viele daher allein auf den Preis am Ende eines Angebotes - und riskieren damit nur allzu später häufig Frust und Enttäuschung. Denn der Angebotspreis allein sagt oft nichts darüber aus, wie teuer es tatsächlich wird.

Wir möchten Ihnen mit diesem Flyer ein paar Tipps mit auf den Weg geben, wie Sie Angebote richtig „lesen“ und gute von schlechten unterscheiden können. Damit Sie später keine Entscheidung bereuen müssen.

„Wir haben nichts zu verschleiern.“

Carsten Ernst, Geschäftsführer BömmelBau GmbH



Wichtig. Der Inhalt.

Leider hat es sich in den letzten Jahren durchgesetzt, Angebote durch fehlende Inhalte künstlich günstig zu gestalten.

Sind Ihnen schon einmal die Erdhaufen aufgefallen, die manchmal vor Neubauten liegen? Erst Monate später sind sie oft verschwunden - nachdem der Bauherr sie teuer hat entfernen lassen.

Oder wissen Sie, warum bei Gebäuden, die doch schon lange fertig sind, noch Bagger auftauchen, um irgendetwas anzuschließen oder aufzugraben?

Hier wird in der Regel kein Pfusch ausgebessert oder ein Mangel beseitigt. Nein, hier wird nur das Nötigste nachgeholt! Nämlich all die Arbeiten, die im ersten Angebot nicht enthalten waren.

Kein Mensch würde einen Computer ohne Festplatte kaufen oder ein Auto ohne Motor. Aber es passiert, dass Menschen Häuser ohne Kanalanschluss und ohne Erdentsorgung erwerben, ohne Stützwände und manchmal sogar ohne eine Möglichkeit, ins Haus zu gelangen - weil Angebote nicht zu verstehen waren.

Davor wollen wir Sie bewahren.

Auf den nächsten Seiten zeigen wir Ihnen, worauf Sie bei Angeboten achten sollten.

„ Nur weil Kosten nicht genannt werden, bedeutet das nicht, dass sie nicht vorhanden sind. Sie tauchen nur später auf!“

Carsten Ernst, Geschäftsführer Bömmel Bau GmbH



Beispiel 1

Der Baugrund für ein Einfamilienhaus mit der Grundfläche 10m x 10m soll mit einer Schotterschicht verfüllt werden. Der Bauherr hat sich bei drei Baufirmen Angebote eingeholt:

Bauunternehmen Mustermann	Bauunternehmen Fleißig	Bauunternehmen Ehrlich
Schotterschicht 0/32 d = 12 cm 12m³ à 39,25 €	Schotterschicht 0/32 d = 20 cm 20m³ à 32,35 €	Schotterschicht 0/32 d = 20-25 cm 28m³ à 31,75 €
Kosten: 471 €	Kosten: 647 €	Kosten: 889 €

Eine Berechnungsgrundlage, drei Preise - wie kann das sein? Spielen wir die Geschichte einmal weiter...

Bauunternehmer **Mustermann** bekommt den Auftrag, weil er das günstigste Angebot abgegeben hat.

Nachdem die Baugrube ausgehoben ist, spricht Baunternehmer Mustermann den Bauherrn an: „Bei dem schlechten Baugrund müssen wir ein wenig mehr Schotter einbauen, sonst hält das Ganze nicht. Wir müssen auf **22 cm erhöhen.**“ Als das Haus fertig ist, stellt der Bauherr fest, dass die Garageneinfahrt noch geschottert werden muss, damit er wenigstens in seine Garage fahren kann.

Die Schlussrechnung von Baunternehmer Mustermann sieht so aus:



Fazit:

Mustermann hatte bewusst die Schotterschicht unter dem Haus zu dünn angesetzt und die Garagenzufahrt ausgeklammert.

Fleißig hatte zwar die richtige Schottermenge kalkuliert, aber sich auch nur auf den Grund unter dem Haus beschränkt.

Ehrlich hatte das beste Angebot ausgearbeitet. Er hatte von Anfang an die Garageneinfahrt mit 8m³ und das Haus mit 20m³ Schotter kalkuliert. Den Zuschlag erhielt er trotzdem nicht, weil sein Preis - scheinbar - der höchste war.

Beispiel 2

Die Bodenplatte für ein Einfamilienhaus mit der Grundfläche 10m x 10m soll mit Baustahl bewehrt werden. Der Bauherr hat sich bei drei Baufirmen Angebote eingeholt:

Bauunternehmen Mustermann	Bauunternehmen Fleißig	Bauunternehmen Ehrlich
Baustahl Annahme 16 kg/m² 1600 kg à 1,91 €	Baustahl Annahme 23 kg/m² 2300 kg à 1,62 €	Baustahl Annahme 22 - 26 kg/m² 2500 kg à 1,55 €
Kosten: 3056 €	Kosten: 3726 €	Kosten: 3875 €

Wieder eine Berechnungsgrundlage, wieder drei Preise - Wieder spielen wir die Geschichte einmal weiter...

Bauunternehmer **Mustermann** bekommt den Auftrag, weil er das günstigste Angebot abgegeben hat.

Nachdem die Statik für das Gebäude erstellt wurde, spricht Bauunternehmer Mustermann den Bauherrn an: „Aufgrund der statischen Berechnungen müssen wir ein wenig Stahl mehr einbauen, sonst kann es zu Rissen im Haus führen. Wir müssen auf **2400 kg erhöhen.**“

Die Schlussrechnung von Baunternehmer Mustermann sieht so aus:



Fazit:

Mustermann hatte bewusst die Stahlmenge in der Bodenplatte zu schwach angesetzt.

Fleißig lag knapp unter der tatsächlichen Stahlmenge. Er hätte die Mehrkosten verrechnet, welche sich aber noch in Grenzen gehalten hätten.

Ehrlich hatte das beste Angebot ausgearbeitet. Er hat sogar mehr Stahl angenommen, als aus der Statik hervor ging. Den kalkulierten Mehrpreis schreibt er Ihnen sogar in der Schlussrechnung gut.

Wie Baunternehmer Ehrlich ist es auch uns nur allzu oft ergangen - bis wir erkannten, warum wir oft 20% teurer als unsere Mitbewerber sind. Wir geben nur **Angebote** ab in denen wirklich alle Kosten erfasst sind, mit denen Sie rechnen müssen.

Unser Rat: Fragen Sie nach. Seien Sie skeptisch. Meist sind es die kleinen Positionen, die in Angeboten fehlen, die in der Summe aber richtig Geld kosten: wie Kanalanschlüsse, Erdarbeiten für Versorgungsleitungen oder Unterfangungen (z.B. Nachbargarage). Erkundigen Sie sich bei Ihren Architekten. Oder gerne auch bei uns.

Angebots-Checkliste

Position Baustelleneinrichtung

☐	☐	Ist die Kranvorhaltung auch für Nachunternehmer berechnet?	(ca. 1000 - 2000 €/Mt)
☐	☐	Sind Gerüstarbeiten enthalten?	(ca. 2000 - 3000 €)
☐	☐	Ist die Vorhaltung des Gerüstes auch für Nachunternehmer berechnet?	(ca. 300 - 700 €/Mt)
☐	☐	Ist die Baustellenversorgung enthalten? (Baustrom, Bauwasser, Mobil-WC)	(ca. 800 - 1200 €)
☐	☐	Ist die Vermessung bzw. ein Schnurgerüst enthalten?	(ca. 800 - 1200 €)
☐	☐	Ist die Errichtung einer evtl. benötigten Baustraße enthalten?	(ca. 400 - 800 €)
☐	☐	Hat das Bauunternehmen das Grundstück vorab besichtigt?	

Position Entwässerung

☐	☐	Sind alle Kontroll-und Übergabeschächte im Angebot enthalten?	(ca. 2000 €/Stk)
☐	☐	Sind alle Abwasserleitungen im Angebot enthalten ? (Oder nur 1m nach Gebäude ?)	(ca. 15 - 20 €/m)
☐	☐	Gibt es Sickerpackungen für Dränagen?	(ca. 1500 - 2500 €)
☐	☐	Sind erforderliche Abläufe und Rinnen enthalten und angeschlossen?	(ca. 150 - 250 €/m)
☐	☐	Sind Rohrdurchführungsdichtungen enthalten? (Mauerkragen)	(ca. 50 - 60 €/Stk)
☐	☐	Gibt es Sickerpackungen für Dränagen?	(ca. 1500 - 2500 €)
☐	☐	Ist eine Mehrspartenhauseinführung enthalten?	(ca. 1000 - 1500 €)
☐	☐	Ist eine Druckprüfung enthalten?	(ca. 800 - 1400 €)

Position Maurer-, Beton- und Stahlbetonarbeiten

☐	☐	Sind evtl. erforderliche Kellerabgänge und Außentreppen im Angebot enthalten?	(ca. 100 €/Stk)
☐	☐	Sind evtl. erforderliche Stützwände (inkl. Erdarbeiten) im Angebot enthalten?	(ca. 400 - 600 €/m)
☐	☐	Ist die Sparrenausmauerung enthalten? (auch durch Zimmerer möglich)	(ca. 30 €/m)
☐	☐	Sind evtl. Unterfangungen enthalten?	(ca. 100 - 200 €/m2)
☐	☐	Welche Fundamentierungsarbeiten sind enthalten? (Auch für Nebengebäude, Garagen?)	(ca. 80 - 100 €/m)
☐	☐	Sind generell Nebengebäude und Garagen enthalten?	
☐	☐	Ist ausreichend viele Tonnen Baustahl im Preis inbegriffen ? (Diese Position wird gerne aus der Pauschale entfernt und nach Aufmaß verrechnet. Das kann für den Bauherrn sinnvoll sein, aber nicht, wenn von vornherein viel zu wenig Materialbedarf angesetzt wurde. Vergleichen Sie hier bitte genau. Schauen Sie unbedingt nach dem angebotenen Einheitspreis.)	
☐	☐	Sind Belag-und Pflasterarbeiten enthalten?	(ca. 40 - 60 €/m2)
☐	☐	Sind die Pflasterarbeiten mit Rabatten angeboten? (Oft auch nur mit Betonkeil am Rand)	(ca. 25 - 40 €/m)

Angebots-Checkliste

Position Erdbau

Ein Fachmann kann die dazugehörigen Maße ausrechnen und bestimmen.

☐	☐	Ist die Entsorgung des überschüssigen Aushubmaterials enthalten?	(ca. 20 - 30 €/m3)
☐	☐	Ist die Entsorgung des überschüssigen Mutterbodens enthalten?	(ca. 20 - 30 €/m3)
☐	☐	Sind Erdarbeiten und Modellierungen des geplanten Geländeverlaufes enthalten?	(ca. 15 - 25 €/m3)
☐	☐	Sind Erdarbeiten für Versorgungsleitungen (Strom, Wasser, Fernwärme/Gas) enthalten?	(ca. 25 -35 €/m3)
☐	☐	Umfassen die Erdarbeiten sämtliche Schächte und Leitungen?	
☐	☐	Sind Tragschichten enthalten (Garageneinfahrt, Terrassenunterbauten, etc)?	(ca. 40 - 50 €/m3)
☐	☐	Ist die Wiederverfüllung von Gruben und Gräben enthalten?	(ca. 20 - 30€/m3)

Ausbau (Schlüsselfertige Angebote)

☐	☐	Welche Materialien werden mir angeboten? (Materialpreis bis XXX€)
☐	☐	Welche Geländer werden angeboten? (Eine einfache Holzstange oder ein richtiger Handlauf) Brauche ich noch Geländer oder Absturzsicherungen in den Außenanlagen?)
☐	☐	Am besten den Begriff „schlüsselfertig“ schon vor Angebotsabgabe mit dem Anbieter klären. (Was genau umfasst der Begriff „schlüsselfertig“? Wo hört er auf - vor oder nach der Tapete?)
☐	☐	Sind alle Berechnungen vorhanden? (z.B. für Statik, ENEV und andere Verordnungen)

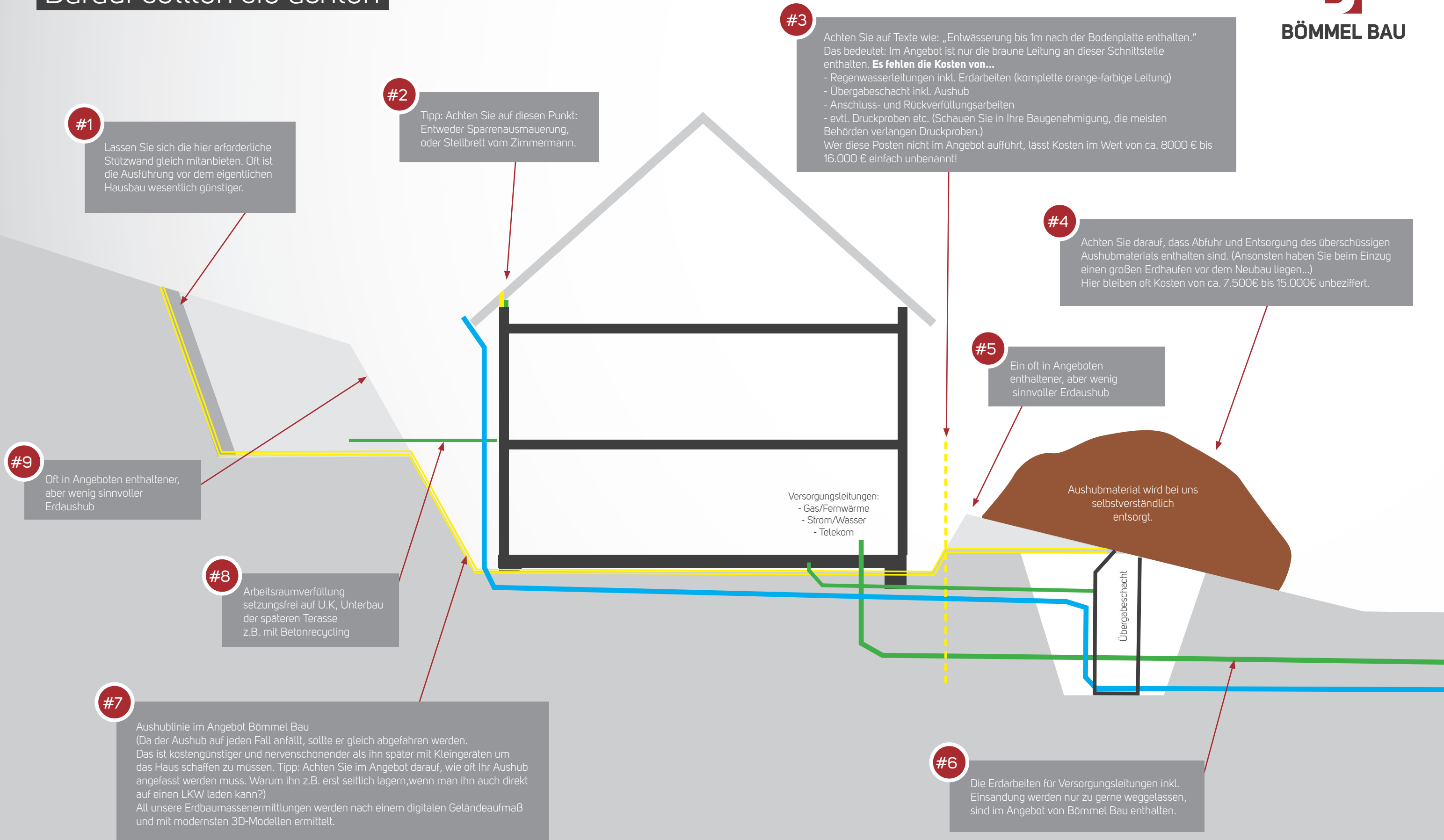
So funktioniert die Preisbildung:

Leistung: Bsp. Erdaushub, laden und abfahren ...	Maße/Menge 450 m³	X	Einheitspreis 25,10 €	=	Endpreis 11.295 €
Tipp: Schauen Sie nicht nur auf den Endpreis, schauen Sie wenn möglich vor allem nach den Mengen und Einheitspreisen . Lassen Sie sich die einzelnen Positionen zeigen. Lassen Sie sich Referenzen Ihres Baupartners geben.					

Darauf sollten sie achten



BÖMMEL BAU





Gemeinsam sorglos bauen.