

Bauen mit Architekt oder mit Bauträger ? Zehn Argumente für das Bauen mit einem freien Architekten

aus einer Studie des IWW-Institut,
in Wirtschaftsdienst Ingenieure & Architekten, Ausgabe 08 / 2007

- 1. Bauen mit einem Bauträger ist nicht kostengünstiger.**
- 2. Planer liefert die Handwerkerleistung kostengünstiger.**
- 3. Wo haben Sie Einfluss auf Wahl der Bauausführenden?**
- 4. Spart Bauträgermodell dem Bauherrn wirklich Arbeit?**
- 5. Bürgt ein Bauträger für Leistung und Qualität?**
- 6. Auch bei einem Bauträger fallen Planungskosten an.**
- 7. Wer überwacht die Arbeiten vor Ort besser und günstiger?**
- 8. Ist der Bauträger so wie der Architekt ein „Sachwalter“?**
- 9. Bauherrn-Risiko bei Architekten- und GU-Vergabe gleich?**
- 10. Der Vorteil der getrennten Planung und Ausführung.**

Der vollständige Artikel
folgt auf der nächsten Seite (Seite 2 bis 7)

Bauen mit Architekt oder mit Bauträger

Zehn Argumente für das Bauen mit einem freien Architekten

Private Bauherren machen mit Architekten weit bessere Erfahrungen als mit Generalunternehmern (GU), Bauträgern oder anderen Schlüsselfertig-Anbietern. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des Berliner Instituts Spreefeld unter mehr als 1.000 Bauherren.

1. Bauen mit einem Bauträger ist nicht kostengünstiger

Bauen mit einem Bauträger ist – entgegen vollmundiger Werbeaussagen – nicht kostengünstiger. Das beweist unter anderem eine Broschüre der „Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung Baden-Württemberg“ zum Bau des Finanzamts in Ludwigsburg.

Bau des Finanzamts Ludwigsburg als Nachweis

Im Rahmen eines bundesweiten Pilotversuchs wurden im Jahr 1998 unterschiedliche Modelle zum Bau des Finanzamts Ludwigsburg untersucht. Die einzelnen Modelle waren die eines Generalunternehmers, Leistungsverzeichnisse nach Fachlosen, Finanzierungsangebote und Investorenlösungen.

Ergebnis: Die Vergabe nach Fachlosen, sprich Einzelgewerken, war für das Land am kostengünstigsten. An zweiter Stelle mit Mehrkosten von 5,18 % kam ein GU mit Leistungsprogramm (siehe auch Punkt 5), gefolgt von einem Investorenmodell mit 9,24 % Mehrkosten und einem GU mit Fachlosen mit 15,74 % Mehrkosten.

Das Land entschied sich für die konventionelle Vergabe nach Einzelgewerken, mit deutlichen Kostenvorteilen gegenüber der Generalunternehmer-Beauftragung.

2. Planer liefert die Handwerkerleistung kostengünstiger

Bauherren, die mit Architekten als Treuhänder arbeiten, erhalten die Handwerkerpreise günstiger als vom GU. Der Grund: Der ausführende Handwerker hat seinen kalkulierten Preis für eine bestimmte exakt definierte Arbeit. Diese kann er einem GU oder genauso Ihnen bzw. Ihrem Architekten anbieten.

Der GU muss allerdings auf das Angebot des Handwerkers noch folgende Zuschläge aufrechnen:

- Seinen Aufwand für die Einholung und Prüfung der Angebote.
- Seinen Aufwand für die Überwachung des Handwerkers am Bau und für die Abrechnung mit seinen Subunternehmern.
- Sein Risiko für den Haftungsausfall der ausführenden Firma (zum Beispiel durch Insolvenz innerhalb der Gewährleistungsfrist von fünf Jahren).
- Einen Zuschlag für seinen Gewinn.

Es ergibt sich also die gleiche Situation wie bei der Einschaltung eines Zwischenhändlers. Das zu kaufende Produkt wird – immer vorausgesetzt es ist gleichwertig – deutlich teurer als bei der direkten Abnahme vom Hersteller.

3. Wo haben Sie Einfluss auf Wahl der Bauausführenden?

Als Architekten schreiben wir für die Ausführung diejenigen Firmen an, die Sie als Bauherr vorschlagen bzw. die wir gemeinsam für geeignet halten. Der unbezahlbare Erfahrungsschatz der Architekten hilft bei der Auswahl guter Handwerker. So werden von vornherein Baumängel und Nachbesserungen vermieden. Und Sie riskieren auch keine unerwartete Kostensteigerung durch eine Verzögerung bei der Fertigstellung.

Bei einem GU haben Sie in aller Regel keine Einflussmöglichkeit auf die Auswahl von Firmen, ohne Mehrkosten in Kauf zu nehmen. Es kann Ihnen bei kritischen Gewerken – wie zum Beispiel den Elektroarbeiten – also durchaus passieren, dass diese eine Firma aus weit entfernten Bundesländern oder sogar aus Billiglohnländern ausführt. Die Folge davon sind oft Schwierigkeiten mit Nachinstallationen, Ersatzteilbeschaffungen und sonstigen Arbeiten. Denken Sie auch an Ihren „Hauselektriker“, der in Ihrem Betrieb oder bei Ihnen zuhause eine Viertelstunde nach Ihrem Anruf vor der Tür steht. Er hat sicher wenig Verständnis dafür, wenn die Installation im Zuge einer Baumaßnahme von einer unbekanntenen Firma ausgeführt wurde und er danach wieder die tägliche Kleinarbeit leisten soll.

4. Spart Bauträgermodell dem Bauherrn wirklich Arbeit?

Wenn Sie Ihr Gebäude „schlüsselfertig“ beziehen möchten, sparen Sie Aufwand oder Arbeit – vordergründig. Nämlich dann, wenn

- Sie nicht hinterfragen, ob der Preis für die erbrachte Leistung gerechtfertigt war,
- es Ihnen gleichgültig ist, ob Sie für das gleiche Geld nicht vielleicht hätten Besseres bekommen können,
- Sie nicht wissen möchten, ob die Bauprodukte Ihre Ansprüche an Wertigkeit erfüllen,
- Sie all diese Entscheidungen – und noch viel wichtiger die Überwachung der getroffenen Entscheidungen – vertrauensvoll einer Person oder Firma überantworten, die alles andere als unabhängig ist.

Ein freier Architekt bietet Ihnen dagegen an, als Ihr Sachwalter so viel Arbeit und Verantwortung zu übernehmen, wie Sie dies individuell wünschen und mit ihm vereinbaren.

5. Bürgt ein Bauträger für Leistung und Qualität?

Das Leistungsprogramm und die Qualifikation des Bauträgers sind Grundlage für das Gelingen eines Bauprojekts. Hier müssen Sie ganz genau hinschauen. Leistungsbeschreibungen wie zum Beispiel

- „im Bad weiße hochwertige Fliesen“
- „Innentüren Furnier beschichtet“
- „Kunststofffenster weiß, Glas u=1,1“

sind keine Leistungsbeschreibungen, sondern allenfalls funktionale Beschreibungen oder Beschreibungen eines Zustands, nicht aber einer Qualität.

Da ein Bauträger als Unternehmer eine Gewinnmaximierung anstreben wird, ist er versucht, Produkte einzubauen, die dieser Beschreibung zwar gerecht werden, für ihn aber möglichst kostengünstig zu beschaffen sind und die Gewährleistungszeit von fünf Jahren gerade so überstehen.

Beispiel „Fliesen“

Die obige Beschreibung „Fliesen“ enthält zum Beispiel keine Angaben über die Fliesenart wie Steinzeug, Steingut, Feinsteinzeug. Außerdem fehlen Angaben, welche Anforderungen diese Fliesen erfüllen sollen.

Unser Tipp: Eine sinnvolle und damit auch für Vergleichsangebote verwertbare Angabe für die Fliesen wäre zum Beispiel „Fliese Fabrikat Miliosa, 1. Wahl, Abmessung 30/60cm, Beanspruchungsgruppe III, Farbe multicolor, rutschhemmend R10, Verlegung im Dünnbett mittels kunststoffvergütetem Mörtel, Verfugung hellgrau.“

Beispiel Türen

Bei den Türen stellt sich zum Beispiel die Frage nach der Klimaklasse, der Qualität des Türblatts (Waben, Röhrenspanstreifen, Röhrenspanplatte oder Vollspanplatte), nach Hersteller, Material und Qualität der Drücker und der Bänder.

Sie sehen also, dass auf einer bauträgertypischen „Leistungsbeschreibung“ kein Vergleichsangebot eines anderen Bieters möglich ist. Es gewinnt hier derjenige den Wettbewerb, der die billigste Fliese und die billigste Türe verbaut, unabhängig davon, ob diese Pauschalangebote Ihren wirklichen Vorstellungen entsprechen.

Ein weiteres Problem ist die Qualifikation des Bauträgers und insbesondere dessen Subunternehmer: „Die Schäden sind absehbar, der Pfusch am Bau ist programmiert“, fasst zum Beispiel Rüdiger Mattis, Vorstandsmitglied des Verbands Privater Bauherren (VPB) seine aktuellen Beobachtungen auf Baustellen zusammen. „Immer mehr Bauträger arbeiten mit unqualifizierten Subunternehmern. Um die Kosten zu drücken, suchen sie sich die billigste Firma aus. Wer sich seinen Traum vom Bauträger und Schlüsselfertiganbieter erfüllen lassen möchte, der sollte seinen Vertrag unbedingt bereits vor der Unterzeichnung von einem unabhängigen Bausachverständigen prüfen lassen“, rät der unabhängige Bauexperte.

6. Auch bei einem Bauträger fallen Planungskosten an

Bauträger werben im Verkaufsgespräch oft damit, dass bei ihnen keine oder geringere Planungs- und damit Architektenkosten anfallen als beim Bauen mit einem Architekten. Diese Aussagen sind nichts als Legenden. Wahr sind zwei Dinge:

Legende 1: GU hat Planungsaufwand von Null

Unabhängig davon, ob Sie uns als freie Architekten oder einen Bauträger einschalten, entsteht immer ein Planungsaufwand. Die Grundleistungen des § HOAI muss jeder erbringen.

Wenn Sie mit einem Architekten bauen, werden Ihnen diese Kosten der Planung transparent und nachvollziehbar aufgelistet. Im Falle des Bauträgers hingegen werden diese oftmals in einem Gesamtpaket angeboten bzw. den Baukosten zugeschlagen. Wer sagt, es entstehen bei ihm hierfür keine Kosten, der plant und überwacht nicht, oder er rechnet diese Kosten verständlicherweise an anderer Stelle ein.

Legende 2: Architektenkosten sind höher als GU-Planung

Ein anderer – gerne genannter – Punkt ist, dass Architektenkosten teurer sind als die Kosten der eigenen Planer des GU. Es stellt sich hier die Frage, welche Qualifikation der Planer besitzt, wenn

er so viel günstiger als der Architekt sein soll. Handelt es sich in diesem Fall um Architekten oder eventuell um angelernte Hilfskräfte, denen Sie Ihr Bauvorhaben anvertrauen?

Fazit: Wie in jeder anderen Branche auch, werden für bestimmte Aufgaben hoch qualifizierte erfahrene Mitarbeiter benötigt. Außerdem erlaubt der Gesetzgeber keinen Preiswettbewerb, sobald Architektenleistungen zu erbringen sind. Dieser Grundsatz gilt unabhängig davon, ob die Planungsleistungen von einem freien Architekten oder von einem GU erbracht werden (siehe auch Punkt 10).

7. Wer überwacht die Arbeiten vor Ort besser und günstiger?

Bauen Sie mit uns als freien Architekten, erfüllen wir die Aufgabe der Bauüberwachung im Rahmen der Leistungsphase 8. Auf die Überwachung der Bauleistung entfallen 31 Prozent unseres Gesamthonorars. Ein Drittel unserer Arbeit besteht also allein aus der Überwachung der Bautätigkeiten.

Im Falle des GU entstehen diese Kosten vordergründig nicht. Intern fallen sie jedoch auch für den GU an, da auch er die Arbeit seiner Fremdfirmen überprüfen muss. Die Frage, die sich jedoch nun für Sie als Auftraggeber stellt, lautet: Wer überwacht den GU, dass er die Leistung der Bauüberwachung tatsächlich im erforderlichen Umfang erbringt?

Diese Arbeiten erfüllen freie Architekten in der Lph 8. Architekten koordinieren die einzelnen Gewerke und überprüfen, ob diese entsprechend dem Stand der Technik, mit der geforderten Qualität und nach der vereinbarten Planung und Beschreibung bauen. Wir erarbeiten einen Zeitplan und überwachen seine Einhaltung. Wir fordern die Firmen auf, etwaige Mängel zu beseitigen, unterstützen Sie bei der vertragsgemäßen Abnahme der Leistungen, erstellen mit den Baufirmen Aufmaße vor Ort und prüfen die Rechnungen auf ihre fachliche und rechnerische Richtigkeit.

Während der Hauptbauphase muss der Bauleiter nach Bedarf täglich, oft sogar mehrmals täglich vor Ort auf der Baustelle sein.

Kürzere Bauzeit als „Besondere Leistung“ des GU?

Gerne wird als besonderer Vorteil des „Alles in einer Hand“ die angeblich kürzere Bauzeit herausgestellt. Dazu muss man aber wissen, dass die Bestimmung und Einhaltung der Bauzeit eben nicht von der Unternehmereinsatzform sondern von der Planung, der Bauweise, der Personal- und Gerätekapazität sowie deren professioneller Koordination abhängt.

Fazit: Erfahrene Architekten mit Fachkompetenz und Leistungsvermögen werden hierbei jedem seriösen Vergleich mit Schlüsselfertiganbietern standhalten.

8. Ist der Bauträger so wie der Architekt ein „Sachwalter“?

Der freie Architekt war und ist dazu verpflichtet, „Sachwalter“ des Bauherrn zu sein. Er übt seinen Beruf nach den Grundsätzen der freien Berufe aus und muss seine Unabhängigkeit in der Berufsausübung wahren. Im Rahmen seiner Sachwalterstellung muss der freie Architekt Sie als Bauherrn

- unabhängig bei der Entwicklung des Gebäudes beraten,
- Ihnen die für den Bau wirtschaftlich und fachlich geeignetsten Baufirmen empfehlen,
- auf die geeignetsten (und neuen) Bauprodukte hinweisen,
- eine tadellose Bauausführung überwachen und sicherstellen,

- die Interessen von Ihnen als Bauherr gegenüber den Handwerkern vertreten.

All dies kann der Architekt nur gewährleisten, wenn er Sachwalter, also frei und unabhängig, ist. Einen GU wird man nicht ernsthaft als „Sachwalter“ oder „Treuhänder“ des Auftraggebers bezeichnen dürfen. Er ist vielmehr ein Vertragspartner, der nach Gewinn strebt. Schwarz auf weiß steht das in einem Urteil des Landesberufsgerichts Baden-Württemberg aus dem Jahr 1988.

Aus einem Urteil des Landesberufsgerichts 1988

„... Derjenige, der ein Bauwerk auf eigene Rechnung errichtet und schlüsselfertig anbietet, wird auch alles daran setzen, eine gute Leistung zu erbringen. Es soll keinem Baugewerbetreibenden unterstellt werden, dass er nicht sein Bestes geben will. Er verdient aber im Gegensatz zum freien Architekten daran, wenn er das Bauwerk „billig“ herstellt, Mängel vertuscht usw. Vor allem in Krisensituationen besteht die Gefahr, dass er durch „Einsparungen“ seinen Gewinn zu vermehren und seinen Verlust zu vermindern versucht. Deshalb kann ihm keine Sachwalterstellung zukommen. Vielmehr ist er ein echter „Vertragspartner“, der nach Gewinn strebt, dem gegenüber deshalb kritische Wachsamkeit angebracht ist. Gerade um ihn zu überwachen, bedarf es des „freien Architekten“....

9. Bauherrn-Risiko bei Architekten- und GU-Vergabe gleich?

Punkt 9, der für das Bauen mit einem freien Architekten spricht, ist, dass hier das finanzielle Risiko für Sie als Bauherr wesentlich überschaubarer (und damit niedriger) ist als bei einer GU-Vergabe.

Risiko 1: Wer ist Vertragspartner beim GU-Vertrag?

Das fängt bei der Frage an, wer bei einer GU-Beauftragung hinter Ihrem Vertragspartner steckt. Oft sind es zum Beispiel „Drei-Mann-GmbH's“ mit einem kleinen Büro, die Ihnen ein Millionenprojekt anbieten. Was passiert, wenn diese Firma während der Bauzeit in Schwierigkeiten gerät? Selbst wenn Sie finanziell durch Bürgschaften abgesichert sind, kommt es zu nicht aufholbaren Zeitverzögerungen und endlosen Prozessen und Verhandlungen. Würden Sie in Ihrem Betrieb mit solchen Firmen und Anbietern Geschäfte abschließen?

Risiko 2: Überzogene Zahlungspläne

Im Bauträgergeschäft sind außerdem nicht selten überzogene Zahlungspläne anzutreffen. Sie bergen enorme Gefahren für Sie als Bauherr: Muss der Bauträger Insolvenz anmelden, haben Sie das Nachsehen. Sie bleiben auf einer unfertigen Bauruine sitzen. Obendrein verlieren Sie das gesamte voraus gezahlte Geld. Denn Bauträger sind in der Regel Gesellschaften mit beschränkter Haftung und haften im Insolvenzfall nur mit dem Gesellschaftsvermögen. Und das deckt in keinem Fall die Schäden.

Zugegeben: Auch bei einer Direktvergabe von Einzelgewerken haben Sie keine Garantie, dass immer alles so läuft, wie Sie es sich vorgestellt haben. Aber wenn etwas schief geht, dann ist vielleicht eines von vielen Gewerken betroffen, aber nicht das gesamte Projekt gefährdet.

10. Der Vorteil der getrennten Planung und Ausführung

Mit der Beauftragung eines Architekten als freiem Berater und Treuhänder haben Sie das wichtigste Prinzip beim Bauen beachtet: Die eindeutige Trennung von Bauplanung und Bauausführung.

Was vollmundig formulierte Werbeanzeigen gern als Vorteil verkaufen – die Planung und Ausführung durch einen und denselben Anbieter – kann in der Praxis schnell zum Problem werden. Denn

ein Unternehmer, der sowohl plant als auch baut, muss stets die eigene Rendite im Auge behalten. Er arbeitet oft mit festen Vertragspartnern, anstatt Leistungen auszuschreiben. In diesem Fall gibt es keine dritte, unabhängige Instanz, die Qualität und Preise kontrolliert. Hinzu kommen meist Risikoaufschläge, die unabhängig von tatsächlich auftretenden Kosten berechnet werden.

Ein Architekt hingegen arbeitet als diese unabhängige „dritte Instanz“. Er sorgt dafür, dass die Qualität stimmt und die Kosten transparent bleiben. Er berät Sie mit seinem ganzen umfangreichen Fachwissen. Er koordiniert und kontrolliert alle am Bau Beteiligten.

Dabei können Sie Ihrem Architekten von Anfang an quasi direkt ins Portemonnaie sehen. Denn die Architektenhonorare sind vom Gesetzgeber in der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) klar und verbindlich festgeschrieben. Das heißt, dass alle Architekten auf derselben Honorarbasis arbeiten. Sie bieten ihre Leistung also nicht in einem Preis- sondern einzig und allein in einem Qualitätswettbewerb an.

Dieser Artikel beruht auf einer Veröffentlichung von Rolf Weber, Gosheim, veröffentlicht vom IWW-Institut, in Wirtschaftsdienst Ingenieure & Architekten, Ausgabe 08 / 2007 | Seite 18 | ID 111658. Redaktionelle Nachbearbeitung: Ludwig Sabel, Kusterdingen