Die Kostenexplosion beim Hausbau

Nach der Pandemie ist nun die nächste Katastrophe über uns hereingebrochen: der fürchterliche Krieg in der Ukraine mit all seinen schrecklichen Konsequenzen, zunächst und vor allem für die Menschen in dem so beklagenswerten Land, aber über den Umweg der Verknappung von Ressourcen auch für uns. Vor allem die Bauwirtschaft, die im Gefolge der nun schon seit mehr als zwei Jahre anhaltenden Einschränkungen durch Covid-Maßnahmen ohnehin eine massive Verteuerung erfahren hat, muss geradezu eine Kostenexplosion hinnehmen: selten haben Angebot und Nachfrage den Preis so eklatant bestimmt wie jetzt, und eben gerade beim Hausbau. Während sich große Bauträger noch durch ihre marktbestimmende Position einigermaßen über Wasser halten können, sieht sich der private Häuslbauer den Gegebenheiten hilflos ausgeliefert.

Bis vor kurzem konnten der Kostenaufwand durch Abschluss von Pauschalpreisverträgen ziemlich präzise vorherbestimmt und die notwendige Inanspruchnahme von Kreditmittel exakt vorausberechnet werden. Dazu wird sich angesichts der heftigen Preissprünge derzeit aber wohl kaum ein Baumeister herbeilassen, muss er doch damit rechnen, dass der von ihm angebotene Preis bis zur Baufertigstellung schon nicht mehr kostendeckend ist. Vor allem die Materialpreise und ihre künftige Entwicklung sind unabsehbar. Damit sehen sich aber speziell junge Auftraggeber mit dem Problem konfrontiert, die vielleicht größte Investition ihres Lebens neu kalkulieren und quasi schon beim Rohbau die Reißleine ziehen zu müssen, weil sich das mit dem hochgerechneten Preis nicht mehr ausgeht.

Der Pauschalpreisvertrag definiert Auftragsvolumen und Entgelt im Vorhinein, sodass es nur zu unliebsamen Überraschungen kommen kann, wenn während der Bauausführung zusätzliche Aufträge erteilt werden, die nicht im ursprünglichen Leistungsverzeichnis enthalten waren. Das ist allerdings der Regelfall und birgt auch seine Tücken: war der anfänglich klar definierte und womöglich schriftlich fixierte Werkvertrag noch eindeutig strukturiert, so werden Zusatzaufträge oft nur mündlich und ohne fixe Preisabsprache vergeben. Sie werden dann neben dem im Voraus vereinbarten Pauschalpreis gesondert verrechnet, weil sie ja eben nicht in der „Pauschale“ enthalten waren. Derartige Zusatzleistungen werden zu Einheitspreisen oder zu Regiepreisen in Rechnung gestellt.

Einheitspreise orientieren sich zwar an einem ursprünglich für bestimmte Leistungen oder Aufwendungen vereinbarten Preis, abgerechnet wird aber nicht pauschal, sondern nach tatsächlichem Aufwand. Je mehr an Arbeitszeit oder Material erforderlich ist, umso teurer wird’s. War ursprünglich ein echter Pauschalpreis vereinbart, so kommt es auf Menge und Zeit nicht an, weil das vorherbestimmte Werk herzustellen ist. Braucht es weniger Aufwand als berechnet, muss der Pauschalpreis dennoch bezahlt werden, braucht es mehr, bleibt’s dennoch beim vereinbarten Preis. Entscheidend dafür aber ist das präzise definierte Auftragsvolumen.

Regiepreise orientieren sich am tatsächlichen Aufwand, also daran, wieviel Zeit und wieviel Material einzusetzen waren. Wird gar nichts vereinbart, so gilt grundsätzlich ein „angemessener Preis“, der sich am tatsächlich erforderlich gewesenen Aufwand misst. Das kann speziell unter den gegenwärtigen Voraussetzungen sehr gefährlich werden, weil das zum Zeitpunkt der Abrechnung herrschende Preisniveau für die Schlussrechnung herangezogen werden kann, sodass das bei Auftragsvergabe kalkulierte Budget mitunter viel zu kurz gerät.

Die Jahre der weitestgehenden Preisstabilität – so viel ist gewiss – sind jedenfalls vorbei, und empfiehlt es sich mehr denn je, beim Hausbau glasklare Verträge zu schließen. Viel Erfolg dabei und bleiben Sie gesund, wünscht Ihnen Ihr

Wilhelm Häusler