

„Als Auftraggeber stehen Sie derzeit im Regen“



Zahlen lügen nicht

BAUKOSTEN ■ Ausschlaggebend für die Herstellungskosten von Immobilien sind nicht nur die Preise der Baufirmen, sondern auch das Grundstück, der Architekt und die Materialien.

Wenn Sie sich ein neues Auto kaufen, gehen Sie zu einem Autohändler. Sie haben konkrete Vorstellungen und können sich mit seiner Hilfe und umfangreichem Prospektmaterial Ihr ganz individuelles Auto komponieren. Auch der Preis ist transparent. In Preislisten ist alles haargenau beschrieben. Je nach Ihrem Verhandlungsgeschick gibt es ganz zum Schluss noch einen saftigen Abschlag, und die Sache ist perfekt – oder eben nicht.

Dieses Prozedere können Sie, wenn Sie planen, eine Immobilie zu errichten oder ein Bestandsgebäude zu neuem Leben zu erwecken, getrost vergessen. Auch wenn Sie sich darüber nicht im Klaren sind: Mit der Auswahl ihres Architekten treffen Sie eine der ersten und wichtigsten Projektentscheidungen. Statt mit Ihrem Architekten

um Honorarzonen und Prozente zu feilschen, sollten Sie lieber mehr Wert darauf legen, die richtige Frau/den richtigen Mann für Ihr Projekt ausfindig zu machen. Allerdings könnte dies schwerer sein, als die berühmte Stecknadel im Heuhaufen zu finden.

Tatsächlich läuft es in der Praxis anders: Da kommen Architekten gleich mit Projekten unterm Arm, es muss schnell gehen, und man arbeitet mit Partnern zusammen, die man kennt. Oft sitzt auch ein Architekt vor Ort und hat Zugang zum Rathaus... Aber im selben Moment, in dem Ihr Architekt den Bleistift und die Entwurfsrolle in die Hand nimmt, ist es um Sie und um Ihr Projektbudget geschehen – Sie wissen es nur noch nicht oder wollen es einfach nicht wahrhaben.

Eigentlich ist es sogar schon einen Schritt früher um Sie und Ihr Projekt geschehen. Denn mit der Auswahl des Grundstücks – sofern Sie überhaupt eine Wahl hatten – haben Sie Kosten definiert. Ist das Grundstück erschlossen? Ist es eben, oder müssen aufwändige Bodenab- und -auftragungen erfolgen? Gibt es Altlasten? Die Liste lässt sich beliebig fortsetzen. Und all diese Besonderheiten des Terrains haben Kostenfolgen. Es liegt jetzt im Können Ihres Architekten, seine Entwurfsplanung so genial den Gegebenheiten anzupassen, dass ohne Einschränkung der Ästhetik, der Funktionalität und möglichst auch der Wirtschaftlichkeit das Grundstück optimal beplant und ausgenutzt wird.

Über Geschmack lässt sich streiten, über Zahlen nicht. Und Sie wollen Ihre Architektin/Ihren Architekten demotivieren, indem Sie um sein Honorar feilschen, um auf der anderen Seite Tausende, Zehntausende oder gar Hunderttausende von Euros auf dem Altar des Zeichentischen oder der HOAI zu opfern? Das kann nur dem Hirn von Kleingeistern entspringen, die Strausseneier kaputt treten, um Hüh-

nereier zu retten. Also: Nehmen Sie sich mehr Zeit für die Auswahl Ihres Architekten. Sie haben doch die Wahl. In ganz Frankreich gibt es weniger Architekten als zum Beispiel in Nordrhein-Westfalen. An Auswahl mangelt es also nicht.

Die nächste Kostenfrage lautet: Wer soll das Vorhaben bauen? Es folgt die Ausschreibungsphase. Dies ist die Stunde der Kalkulatoren. Obwohl alle Unternehmen dieselben Unterlagen haben, wundern Sie sich immer wieder: Die Bandbreite der Angebotssummen variiert gewaltig. Nicht selten ist der Höchstbietende doppelt so teuer wie der günstigste Anbieter.

Dabei darf jeder der Kalkulatoren für sich in Anspruch nehmen, seine Sache sorgfältig gemacht zu haben. Jeder beschäftigt sich bis hin zum letzten Nagel damit, welche Baumaterialien eingesetzt werden oder wie viel Zeitaufwand von einem wie auch immer qualifizierten Mitarbeiter benötigt wird. Der Blick reicht bis zur Klärung des gesamten Bauablaufs. Die Anbieter überlegen, bei welchem Bauverfahren alle Ressourcen optimal eingesetzt werden können. Tabellen, aus denen genau hervorgeht, wie viel Zeitaufwand mit standardisierten Arbeitsvorgängen bei einer vorgegebenen Anzahl von Wiederho-

lungen verbunden ist, werden ebenso gewälzt wie Baugerätelisten, die detailliert Berechnungsgrundlagen über die mit einem Einsatz von Baumaschinen verbundenen Kosten liefern.

Gute Kalkulatoren werden darüber hinaus im Team mit denjenigen, die im Fall des Zuschlags die Baustelle leiten sollen, über Alternativen nachdenken, die mit weniger Zeitaufwand dem Auftraggeber ein vielleicht qualitativ besseres Bauwerk ermöglichen. Ganz zum Schluss werden dann allgemeine Geschäftskosten, Wagnis und Gewinn auf die vorher ermittelten Angebotssummen aufgeschlagen.

Die Prozedur, um zu einem Angebotspreis zu kommen, ist ausgeklügelt. Viele kluge Köpfe bis hin zu Wissenschaftlern haben sich damit auseinandergesetzt, um die Grundlagen dafür zu schaffen, dass es etwas gibt, was es gar nicht geben kann: einen objektiven Baupreis – so wie beim Autokauf.

Woher kommen dennoch die großen Unterschiede? Der eine kalkuliert mit einem längst abgeschriebenen Kran, der andere hat Zugriff auf billige Arbeitskräfte. Pfliffige Ideen können ebenso Kostenvorteile bringen wie der geschickte Einsatz von Fertigteilen.

Vor einigen Jahren bekamen diejenigen einen Bauauftrag, die sich beabsichtigt oder unbeabsichtigt „verrechneten“. Auftraggeber konnten zwar günstig Bauleistungen vergeben, mussten aber bangen, ob der so Beauftragte den Bau auch bis zum guten Ende begleitet. Das ist heute anders. Die gute Nachricht: Letzteres muss der Auftraggeber heute nicht mehr fürchten. Die schlechte Nachricht: Die Preissteigerungen sind für Auftraggeber nicht erquicklich. Die Mieten sind konstant oder sind zumindest nicht so rasant wie Materialkosten und die daraus resultierenden Baukosten gestiegen. Höhere Einstandswerte führen auch nicht zu angenehmeren Finanzierungsgesprächen. Bessere Verkaufsabgabefaktoren ermöglichen allerdings Baupreissteigerungen (teilweise) abzufangen. Jetzt haben die gesunden Bauunternehmungen Rückenwind. Wie lang der Wind in den Rücken bläst, bleibt abzuwarten. Verfolgen Sie die einschlägigen Wettervorhersagen! **ii**

Professor Dr. Jürgen Erbach
Gegenrede ist nicht nur nicht erwünscht,
sondern geradezu herausgefordert.
www.der-streitbare-professor.de

INTERN

Neu im Boot

Die Crew der **immobilienmanager**-Redaktion ist mit Roswitha Loibl nun komplett. Seit Anfang April ist die Immobilien-Fachjournalistin mit an Bord und wird uns helfen, für Sie hart am Wind der aktuellen Geschehnisse in der Branche zu recherchieren und zu berichten.

Seit über 20 Jahren ist Roswitha Loibl als Journalistin tätig. Unter anderem war sie Redakteurin bei der Süddeutschen Zeitung. In der Redaktion von **immobilienmanager** ist sie unter der Telefonnummer 0221-5497-249 und per E-Mail unter r.loibl@immobilienmanager.de erreichbar.

Die Stamm-Crew von **immobilienmanager** besteht somit aus fünf Immobilienjournalisten, bei denen die Themen der Branche in kompetenten Händen sind:



Roswitha Loibl



Christof Hardebusch



Bianca Diehl



Markus Gerharz



Charlotte Brincker



Julien Reitzenstein

- **Christof Hardebusch**, Chefredakteur (Finanzierung, Kapitalmarkt, Management, Köpfe)
- **Bianca Diehl**, Chefin vom Dienst (Einzelhandel, Hotelmarkt, Facility Management, Osteuropa, Software)
- **Markus Gerharz**, Redakteur (Fonds, Logistik, Ausbildung/ Weiterbildung, Amerika)
- **Roswitha Loibl**, Redakteurin (Energie, Süd- und Westeuropa, Recht + Steuern)
- **Charlotte Brincker**, Volontärin (Wohnen, Stadtentwicklung, Skandinavien).

Ergänzt wird die Mannschaft durch freie Mitarbeiter wie etwa **Julien Reitzenstein**, der für uns Themen der Rubrik „Savoir Vivre“ bearbeitet.

Die komplette Redaktion erreichen Sie unter der E-Mail-Adresse redaktion@immobilienmanager.de **ii**