

THOMASBRENDDEL

mit
Sicherheit
zum
Eigenheim

Der praktische **Ratgeber** vom **Neubau-Experten**
für alle, die bauen (lassen) wollen

Mit Sicherheit zum Eigenheim

Ratgeber

Deutsche Erstausgabe
März 2022

Copyright: © 2022 Thomas Brendel
Herausgeber: Thomas Brendel, Vossgarten 11b, 49610
Quakenbrück

www.neubauexperte-brendel.de

Alle Rechte vorbehalten.

Bilder & Text: Thomas Brendel
Lektorat: Petra Schmidt
Buchsatz & Cover: Svenja Bokop

Vertrieb & Druck: epubli - ein Unternehmen der Neopubli
GmbH, Berlin

Inhalt

1. Einleitung
2. Grundstück
3. Baubeschreibung
 - 3.1 Allgemeine Vorbemerkung
 - 3.2 Erdarbeiten
 - 3.3 Sohlplatte
 - 3.4 Mauerwerk
 - 3.5 Decken
 - 3.6 Zimmererarbeiten
 - 3.7 Dachdeckerarbeiten
 - 3.8 Dachrinnen
 - 3.9 Außenfensterbänke/Innenfensterbänke
 - 3.9.1 Außenfensterbänke
 - 3.9.2 Innenfensterbänke
 - 3.10 Fenster/Haustüren
 - 3.10.1 Fenster
 - 3.10.2 Haustüren
 - 3.11 Putzarbeiten
 - 3.12 Estricharbeiten
 - 3.13 Fugarbeiten
 - 3.14 Dämmung Trockenbau
 - 3.15 Fliesenlegerarbeiten
 - 3.16 Innentüren
 - 3.17 Treppen
 - 3.18 Elektroinstallation

- 3.19 Sanitärinstallation
 - 3.20 Heizung
 - 3.21 Lüftung
 - 3.22 Malerarbeiten
 - 3.23 Bodenbelagsarbeiten
 - 3.24 Blower-Door-Test
 - 3.25 Loggia und Balkone
 - 3.26 Ausführungsplanung
 - 3.27 Schlussreinigung
 - 3.28 Außenanlagen
 - 3.29 Eigenleistungen
 - 3.30 Kellerbaubeschreibung
 - 3.31 Garagen/Carport
4. Die verschiedenen Möglichkeiten, ein Haus zu bauen
- 4.1 Früher und heute
 - 4.2 Hausbaufirma
 - 4.3 Architekt
 - 4.4 Bauunternehmer
 - 4.5 Selber bauen
5. Was bin ich für ein Bauherr?
- 5.1 Sie können gut Entscheidungen treffen
 - 5.2 Sie können Ihre Interessen durchsetzen
 - 5.3 Sie sind sehr serviceorientiert
 - 5.4 Sie haben kein räumliches Vorstellungsvermögen
 - 5.5 Sie sind technisch nicht so bewandert
 - 5.6 Wie sieht Ihr Tagesablauf aus?

- 5.7 Negative Erlebnisse aus meiner Bauleiterzeit
- 5.8 Ihr Weg zum erfolgreichen Projekt
- 5.9 Große Hausbauunternehmen
- 5.10 Die Baufinanzierung
- 5.11 Die integrale Planung
- 6. Schlusswort

1. Einleitung

Ich freue mich, dass Sie sich entschieden haben, das Buch zu kaufen und nicht blindlings und voller Tatendrang ins Unglück laufen. Ich darf mich kurz vorstellen und Ihnen meine Geschichte erzählen, warum ich der Meinung bin, dass ich Ihnen helfen kann.

Mein Name ist Thomas Brendel. Ich habe 1993 meine Lehre in Quakenbrück zum Maurer begonnen und neun Jahre auf Baustellen in allen Bereichen wie Wohnungsbau, Industriebau, aber auch in der Sanierung meine Erfahrungen sammeln dürfen.

2002 hat es mich dann der Liebe wegen nach Nienburg gezogen, da meine jetzige Frau dort ihr Architekturstudium begonnen hat. Ich selber besuchte in Garbsen bei Hannover die Meisterschule und absolvierte diese mit einer bestandenen Prüfung zum Maurer- und Betonbaumeister im Jahr 2003.

Mit bestandener Meisterschule bewarb ich mich, aber es gab nicht viele Stellenangebote. Somit machte ich mich mit einem Kollegen aus der Meisterschule selbstständig - und zwar immer mit dem Hintergrund, wieder in die Heimat zurückzugehen, wenn meine Frau mit dem Studium 2006 fertig ist.

In diesen drei Jahren haben wir unter anderem Häuser gebaut, bei denen wir als Bauunternehmer die komplette Regie geführt und die anderen Gewerke zur Preisabgabe aufgefordert haben. Mit etwas Abstand betrachtet haben wir unseren Kunden damit gar keinen Gefallen getan, da wir unwissend keine vollständige Beratung über die gesamten Kosten abgeben konnten. Es nahm uns aber auch kein Bauherr krumm, denn beim Bau eines Hauses, so hört man es ja überall, fallen immer mehr Kosten an wie vorab

eingeschätzt.

2006 gingen wir wieder nach Quakenbrück und ich begann bei einer Firma in der Nähe von Cloppenburg als freier Bauleiter. Auf diese Stelle möchte ich nicht näher eingehen, denn nach drei Monaten bemerkte ich, dass es eine sehr unseriöse Firma gewesen war. Sie baute ein Schneeballsystem auf, meldete nach einiger Zeit Insolvenz an, um dann unter neuem Namen wieder zu eröffnen. Durch die sehr günstigen Preise waren die Auftragsbücher immer sehr schnell gefüllt und es gab genug Liquidation, um sich ein hohes Geschäftsführergehalt auszuzahlen.

Eine Sache ist nie so schlecht, dass nicht doch etwas Gutes dabei ist! So bekam ich ein Jobangebot von einer Firma in Hamburg durch die zuvor gute Zusammenarbeit mit einem Tiefbauer aus derselben Stadt, der mich dort empfohlen hatte. Gefühlt war ich gerade in der Königs-Disziplin angekommen. Die Firma baute hochwertige Ein- und Mehrfamilienhäuser und legte dabei sehr viel Wert auf Kundenzufriedenheit. Die Planungsunterlagen waren sehr detailliert und auf den Bau von Ein- und Mehrfamilienhäusern abgestimmt. Die Bauherren waren sehr entspannt und gingen auch mit den ein oder anderen Mehrkosten sehr locker um. Zu diesem Zeitpunkt habe ich das noch nicht verstanden, sollte dies aber schon bald erfahren. Warum die Bauherren so entspannt mit Mehrkosten waren, können Sie später lesen.

Ende 2008 ist mein Sohn geboren. Daher waren wir an den Wochenenden nicht mehr nur zu zweit, sodass ich mich Ende 2009 dafür entschied, eine Stelle in der Heimat anzunehmen. Nun war ich wieder im Ländlichen, wo man stets zu sagen pflegte: „Das haben wir schon immer so gemacht“. Weiterbildungen waren nicht an der Tagesordnung, denn man wusste schon alles. Ein Betrieb mit allen Möglichkeiten, schon seit dreißig Jahren am Markt. Die

finanziellen Möglichkeiten, um das Personal zu schulen, gab es. Doch man machte es ganz getreu gemäß Albert Einsteins Definition von Schwachsinn: „Jeden Tag das Gleiche machen und auf Veränderung hoffen“. Dreißig Jahre und keine Struktur, da der Markt sich verändert und auch das so langsame Baugewerbe doch die ein oder andere Veränderung mit sich gebracht hatte. Die Jahresergebnisse sprachen für sich, sodass nach einigen Jahren ein Unternehmensberater bemüht wurde. Nun musste sich etwas verändern und das passte nicht allen Mitarbeitern. So galt es, die frei gewordenen Stellen neu zu besetzen. Ich bin 2012 Betriebsleiter geworden und habe auch einiges verändern können.

2013 haben wir Weiterempfehlungen erhalten und konnten wieder Hausbesichtigungen durchführen, da die Bauherren stolz auf ihre Häuser und mit der Qualität der Firma sehr zufrieden waren. Doch bemerkte ich zusehends, dass zwischen dem Verkauf und der Bauabwicklung noch etwas im Argen lag. In der Funktion als Betriebsleiter begann ich, Baubesprechungen im Büro durchzuführen, indem ich noch einmal die Planung mit den Kunden genau durchsprach und die Bauherren ganz genau aufklärte, warum etwas sein muss und wo die Vor- und Nachteile liegen. Durch die gemeinsame Erarbeitung der Ausführungsplanung wusste der Kunde jetzt genau, was passierte. In den Gesprächen bemerkte ich aber auch, welche meist unhaltbaren Versprechen der Verkäufer abgab, um den Kunden zur Unterschrift zu bekommen, nur um seine Verkaufszahlen zu erreichen. Zudem erhielt ich den Einblick, dass nur ganz wenige Bauherren die Baubeschreibung, die gleichzeitig die Leistungsbeschreibung zum abgegebenen Hauspreis ist, entweder gar nicht oder nur zum Teil gelesen hatten. Auch hörte ich den Satz: „Das hat Herr/Frau x uns in den Verkaufsgesprächen aber zugesagt“.

Leider konnte der Unternehmensberater meine damaligen Arbeitgeber nicht von den notwendigen Veränderungen überzeugen und man hob die Zusammenarbeit auf. Nach kurzer Zeit wurde ein neuer Unternehmensberater beauftragt. Ein älterer Herr Anfang siebzig, der alles im Grunde genommen noch schlimmer machte. Die Firma hatte das Potenzial und auch ein finanzielles Polster, um eine neue Marketingstrategie zu fahren und die Mitarbeiter zu schulen. Stattdessen war man der Auffassung, dass man sich im Planungsbüro von zwei Leuten trennen konnte, obwohl man zwei Monate vorher einen zusätzlichen Planer eingestellt hatte. Der Vertriebsleiter nahm Leistungen aus der Baubeschreibung, um den Hauspreis zu mindern. Ich sollte die fehlende Leistung dann in der Baubesprechung erneut verkaufen. Die Kalkulation der Katalog-Häuser wurde angepasst, ich bekam hierzu, da meine Meinung anscheinend gefragt war, immer mehr Einsicht. Meiner Meinung nach kalkulierten wir die Häuser zu preiswert. Auch war der Bauablauf immer noch sehr kostspielig, da wenig bis gar nichts strukturiert war und somit oft Fehler in der Ausführung entstanden, die Geld kosteten. Wenn jemand sein Haus zu diesem Zeitpunkt mit dieser Firma gebaut hat, ging der Bauherr davon aus, er hätte sich für ein solides und erfahrenes Unternehmen entschieden. Stattdessen bekam er am Ende nicht immer ein Qualitätshaus, sondern hatte Chaos und eine Bauzeit, in der er sich oft fragte: „Weiß die eine Hand eigentlich, was die andere macht?“

Meine Philosophie und meine Leidenschaft, Qualitätshäuser zu bauen, mit guter Beratung und Ausführungsplanung, konnte ich in dem Unternehmen nicht mehr ausüben. Ich habe daher mit meiner Frau – die als Architektin, bedingt durch unsere mittlerweile zwei kleinen Kinder, von zuhause aus Bauanträge und Ausführungsplanung für einige andere Unternehmer in unserer Region fertigte und auch meinen Unmut in der Firma mitbekam – den Schritt in die

Selbstständigkeit gewagt. Wir wollten Qualitätshäuser bauen und meine Erfahrungen aus Hamburg und ein paar wenige von meinem letzten Arbeitgeber gaben uns die Sicherheit, dass wir es können.

Es begann eine spannende Zeit. Wir mussten Marketing machen, ich habe unsere eigene Baubeschreibung verfasst und wollte den Bauinteressenten eine Leistungsbeschreibung anbieten, in der keine Leistung fehlte und alle zur Bemusterung anstehenden Materialien wie z. B. Treppe, Innentüren usw. mindestens zur Mittelklasse gehören. Wir haben für unser kleines Unternehmen auch einen Verkäufer gewinnen können, der mit uns den Schritt zusammen als junges Unternehmen gegangen ist, wohlweislich, dass es nicht leicht werden würde, die ersten Häuser zu verkaufen. Unser Unternehmen haben wir sehr erfolgreich geführt, wir bekamen von unseren Bauherren die Anerkennung und haben uns im Jahr 2018 von einem unabhängigen Institut für Bauherrenumfragen testen lassen und sind mit 98 % Kundenzufriedenheit und 100 % Weiterempfehlung ausgezeichnet worden.

Bei allem Erfolg und der Art und Weise, wie wir die Häuser verkauft und gebaut haben, haben wir dennoch einen Fehler gemacht. Wir haben unsere Leistungen, bedingt durch die am Markt sehr augenscheinlich günstigen Preise, mit zu geringen Zuschlägen verkauft. Und haben uns somit dem Markt gebeugt. Das hatte zur Folge, dass wir in die Spirale geraten sind, immer mehr Häuser zu verkaufen. Gleichzeitig bedeutete dies auch immer mehr Personal, um den hohen Qualitätsanspruch an uns selbst gerecht zu werden. Mitbewerber boten Häuser mit wesentlich geringerer Leistung hoch beaufschlagt an und waren unterm Strich und offenkundig preiswerter. Der Bauinteressent hat jedoch nur einen bestimmten finanziellen Rahmen, ihm wird schon vom

ersten Gedanken an ein Eigenheim aus allen Kanälen wie Internet, Kataloganfragen mit Preislisten suggeriert, was ein Haus kostet, und findet sich dort vor seinem finanziellen Rahmen wieder. Er festigt dadurch immer mehr den Gedanken daran, zu bauen – ohne zu wissen, dass er so nur die halbe Katze kaufen wird. Selbst die Bauinteressenten, die ein ganz geringen finanziellen Spielraum hatten, und ich ihnen ehrlich gesagt habe, dass der Betrag vorne und hinten nicht reichen wird und der Erwerb einer Altimmoblie besser wäre, haben hinterher doch noch einen gefunden, der ihnen das Haus zu ihren finanziellen Möglichkeiten bauen wird.

Somit gibt es zwei Möglichkeiten. Der Bauunternehmer hat eine gute Leistung falsch kalkuliert und ganz gering beaufschlagt, sodass wieder zwei Möglichkeiten entstehen. Das Bauunternehmen wird die Bauzeit überleben und der Bauinteressent hat ein sehr günstiges Haus gekauft. Der Baupartner verabschiedet sich schon in der Bauzeit, da er gezwungen ist, Insolvenz anzumelden.

Auch meine Frau und ich waren irgendwann an dem Punkt und gezwungen, Insolvenz anzumelden. Wir hatten unseren Kunden zwar eine vollumfängliche Leistung in den Herstellkosten richtig kalkuliert, jedoch aufgrund der am Markt suggerierten Preise zu gering beaufschlagt. Die Verkaufszahlen waren nicht so, wie wir sie geplant hatten. Obwohl es genug Bauinteressenten gab, die auch am liebsten mit uns gebaut hätten, entschieden sie sich dann für das augenscheinlich preiswerte Haus. Wir konnten somit hinterher nicht mehr die allgemeinen Geschäftskosten tragen und waren gezwungen, unser Geschäft aufzugeben.

Ich möchte Ihnen nicht vorenthalten, was meine Frau und ich jetzt machen. Wir sind bei einem alt eingesessenen Bauunternehmen im Landkreis Osnabrück beschäftigt, das sich ganz neu auf die Realisierung von Ein- und Mehrfamilienhäusern spezialisieren will, und dies auch mit