

Baunebenkosten im Holzbau: Welche Posten Angebote oft still verschieben · Ausführliche praktische Anleitung

Im Überblick: Wer ein Holzbau-Angebot prüft, stößt schnell auf Formulierungen, die mehr Fragen aufwerfen als beantworten. Was genau ist gemeint, wenn das Angebot „leistungsgerecht nach LV“ abbricht? Welche Annahmen über den Bestand sind eingepreist, und welche nicht? Ein systematischer Blick auf die Struktur eines Angebots hilft, seelum man sich auf eine Summe festlegt. Dieser Ratgeber zeigt, worauf es bei der Durchsicht ankommt und wie sich die Ergebnisse in einen größeren Kostenüberblick einordnen.

Warum die Angebotsstruktur entscheidet

Ein Holzbau-Angebot besteht selten aus einer einzigen calculation. Meist enthält es Positionen für Konstruktion, Hülle, Montage und manchmal ergänzende Gewerke. Was dabei fehlt, fällt erst auf, wenn man weiß, welche Fragen das Angebot gar nicht erst beantwortet. Die centrale Frage lautet nicht nur „Was kostet der Kubikmeter Holzkonstruktion?“ sondern auch „Welche Leistungen werden vorausgesetzt und welche nicht?“ Ein Angebot, das etwa „EFH in Holzständerbauweise“ beschreibt, ohne Erschließung, Provisorien oder Entsorgung zu erwähnen, ist kein vollständiges Angebot. Es ist ein Ausgangspunkt für weitere Klärung.

Leistungsgrenzen erkennen und benennen

Jedes Angebot hat einen impliziten oder expliziten Leistungsumfang. Dieser beginnt oft bei der Tragkonstruktion und endet an der Anschlussfuge. Was davor oder danach liegt, kann als „nicht enthalten“ gelten, auch wenn es für das Gesamtergebnis nötig ist. Typische Grenzen verbergen sich hinter Formulierungen wie „bauseits gestellt“, „nach Abstimmung“, „im Bestand bauseits vorhanden“ oder „Leistung endet an der Fliesenkante“. Wer diese Wendungen im Angebotstext markiert, verschafft sich einen Überblick über die tatsächliche Kostengliederung. Die Grenzen zwischen den Gewerken sind der häufigste ort, an dem versteckte Posten entstehen.

Mengen und Annahmen prüfen

Nicht jedes Angebot enthält eine vollständige Mengenermittlung. Manche arbeiten mit Pauschalen, Schätzungen oder Verrechnungspreisen, die sich erst bei genauerer Betrachtung erschließen. Relevant ist, ob das Angebot die zugrunde liegenden Annahmen offenlegt. Dazu gehören etwa Annahmen über den Baugrund, den Bestand, die Erschließungssituation oder den Zustand bestehender Bauteile. Fehlen diese Angaben, ist die Summe nur bedingt aussagekräftig. Eine kurze Checkliste mit den wichtigsten Prüfpunkten findet sich im Ratgeber Holzbau-Angebote auf Zielzustand prüfen.

Unklare Positionen systematisch abfragen

Wenn das Angebot Begriffe verwendet, die mehrdeutig sind, lohnt es sich, vor Auftragserteilung nachzufragen. Beispiele sind Angaben wie „bauzeitübliche Witterung“, „nach VOB/C“, „leistungsgerecht nach aktuellem Stand“ oder Verweise auf Normen ohne konkrete Fassung. Solche Formulierungen sind in der Praxis üblich, können aber unterschiedlich ausgelegt werden. Eine schriftliche Klärung vor Vertragsschluss schafft Verbindlichkeit. Ebenso sollten Nachtragspotenziale benannt werden, die bei unvorhergesehenen Befunden entstehen können.

Den Gesamtkostenüberblick nicht aus dem Blick verlieren

Die Einzelprüfung des Angebots führt irgendwann zur Frage, wo das Ergebnis im Gesamtbudget liegt. Dafür ist es hilfreich, einen kostenrahmen zu kennen, der alle Positionen berücksichtigt, nicht nur die Holzbaukonstruktion. Eine Übersicht, die Erschließung, Genehmigungen, Provisorien und Entsorgung einbezieht, liefert der Kostenratgeber für den Holzbau. So lässt sich einschätzen, ob das vorliegende Angebot ein realistisches Teilergebnis abbildet oder ob wesentliche Posten noch fehlen.

Weitere Dokumente zum Thema

Baunebenkosten im Holzbau: Welche Posten Angebote oft still verschieben

Zugehöriges Dokument