

+ NETZWERK ARCHITEKTEN/INGENIEURE: Planungsvorlagenkontrolle, Grundrissoptimierung, Bauphysik, Energie, Haus- u. Heiztechnik, Wärmebildkamera, zert. Energieberater BAFA

Mit uns minimieren Sie die Risiken - bevor die Risiken Ihre Finanzen minimieren!

- Home
- 1 Bauen + kaufen
- 2 wvd Bauherrenberatung
- 3 Das Netzwerk Ihrer Entscheidungen
- 4 Aktuelles aus der Bauwelt
- 5 Unsere Leistungen
- 6 Honorare und Pauschalangebote
- 7 Vorträge, Seminare und Literatur
- 8 Pressestimmen zum Verbraucherschutz
- Downloads / Drucken
- Links
- Kontakt
- Impressum

5 UNSERE LEISTUNGEN

NEU BAUEN - NEUBAU-IMMOBILIENERWERB - FINANZIEREN

- [Phase 1: Orientierung, Vorplanung, Grundlagen](#)
- [Phase 2: Beschaffungsstrategie, Angebotsauswahl](#)
- [Phase 3: Maßgeschneidertes Angebot finden](#)
- [Phase 4: Vor Notarterminen, Architektenbeauftragung oder Vertragsunterzeichnungen.](#)
- [Phase 5: Baubeginn, Bauen, Fertigstellung](#)
- [Phase 6: Nach der Fertigstellung](#)

Phase 1: Orientierung, Vorplanung, Grundlagen

Ziele:	Beschaffung von Finanzierungs- Planungs- und Bauleistungen, Grundstückkauf, Erwerbsmöglichkeiten und Anbietermarkt feststellen.
Risiken:	Keine Grundlagen, falsche Konzepte, mangelhafte Finanzierungspläne, unrealistische Vorstellungen, Budgetüberschreitung, Eigenkapital, Architektenhaus? Schlüsselfertig? Fertighaus? Althaus? ET-Wohnung?
Unsere Lösungen:	Prüfen der Wünsche und Vorstellungen unserer Klienten. Realistische Machbarkeitsstudien, Realisierungskonzepte.

[zurück zum Seitenanfang](#)

Phase 2: Beschaffungsstrategie, Angebotsauswahl

Ziele:	Gezielte selektive Beschaffungsstrategien umsetzen. Spart Zeit, sorgt für Transparenz, baut früh Sicherheit ein und ermöglicht konkrete Entscheidungen für Anbieter/Partnerwahl.
Risiken:	Nicht vergleichbare Angebote stiften Verwirrung. Günstigstes Angebot ermitteln. Den guten Architekten finden.
Unsere Lösungen:	Architektenhaus: Gezielte Architektenauswahl für das Projekt. Sonstige: Bedarf festlegen, Kostenobergrenze festlegen, gezielte strategische Suche; Selektion und engere Wahl aus max. 3 Angeboten für Klienten. Plausibilitätsprüfung und Inhaltskontrolle der Angebote.

[zurück zum Seitenanfang](#)

Phase 3: Maßgeschneidertes Angebot finden

Ziele:	Optimale Preis/Leistung, hohe Qualität, gute Planung und Grundrisse, ansprechende Optik, hohe Funktionalität, ausreichend Raum, überdurchschnittliche Energieeffizienz, gute Referenzobjekte, angemessene Preise für Wunschleistungen, Eigenleistungsvergütung, ausgewogene und faire Verträge, Terminsicherheit, Festkostengarantie.
Risiken:	Unvollständige bis mangelhafte Bau- und Musterbaubeschreibungen, unausgewogene Verträge, unvollständige Planvorlagen, unvollständige oder mangelhafte bauphysikalische Parameter. Fehlende Elemente und bautechnischen Nachweise. Anbieterinsolvenz, versteckte Zusatzkosten, hohe Kosten für Wunschleistungen nach Bemusterung, Bemusterung erst nach Vertragsunterzeichnung, einseitige Änderungsvorbehalte, Zahlungspläne, Bauzeiten und Terminsicherheit, Festpreisgarantie, Preisobergrenzen, Baustoffe, Gebäudetechnik, Energieeffizienz, Keller-Bautenschutz, Mehrschichtaußenbauteile.
Unsere Lösungen:	Prüfung der (Muster)Bau- und Leistungsbeschreibung in Verbindung mit dem Bauvertrag. Konfliktpotenziale und Risiken eines Angebotes werden genauestens und umfassend geprüft. Das Ergebnis der Prüfung ist ausschlaggebend für ein weiteres Engagement beim Anbieter und spätere Vertragsverhandlungen. Ermittlung der tatsächlichen Gesamtbaukosten und des tatsächlich im Vertrag angebotenen Leistungsumfangs.

Phase 3 ist die wichtigste Phase. Hier ist unbedingt Expertenrat erforderlich. Ein Laie ist nicht in der Lage die Risiken, Schwachstellen, Fallstricke und fehlende Elemente im Angebot zu erkennen.

[zurück zum Seitenanfang](#)

Phase 4: Vor Notarterminen, Architektenbeauftragung oder Vertragsunterzeichnungen.

Ziele:	Rechtssicherheit, ausgewogener und fairer Vertrag, vollständige Vertragsunterlagen, protokollierte Nebenabreden aufnehmen.
Risiken:	Notartermin auf drängen des Anbieters an ungewöhnlichen Zeiten. Architekten- Standardformular für Auftrag unterschreiben. Vorformulierte Formularverträge des Bauunternehmers, Bauträgers, Fertighauslieferanten u. sonstiger Anbieter - ohne gründliche fach- und sachkundige Prüfung durch Experten - unterschreiben. Keine Expertenprüfung der aufgeführten Vertragsbestandteile vorgenommen. Keine Regelung für Besprechungen: Termine, Ort- und Räumlichkeiten.
Unsere Lösungen:	Vorbereitung auf Notartermin. Klare Vorgaben für Architektenleistungen, Honorardeckelung. Regelungen bei Bau- und Planungskostenüberschreitung, Regelung für Bauleitung und Haftung des Architekten. Sonstige Anbieter: Ergebnisse aus Analyse Phase 3 bei Anbieter umsetzen. Unterstützung des Bauherren bei Vertragsverhandlungen und durchsetzen der Ziele aus Analyse. Schaffung transparenter und verständlicher Voraussetzungen für den Bauherren.

[zurück zum Seitenanfang](#)

Phase 5: Baubeginn, Bauen, Fertigstellung

Ziele:	Baubeginn und Bauende termingerecht, reibungsloser Ablauf, keine versteckten Zusatzkosten und mängelfreie Übergabe.
Risiken:	Vom Anbieter einseitig "ausgehebelter" Baubeginn und Fertigstellungstermin, mangelhafte Bauleitung, wenig Kontrolle der Subunternehmer, Versteckte und offensichtliche Mängel. Keine externe Interessenvertretung des Bauherren an der Baustelle, Vertraglich zugesicherte Eigenschaften nicht eingehalten, Vorbehalt von einseitigen Umplanungen während der Bauzeit, stillschweigendes einseitiges Abweichen von vereinbarten Vorgaben. Bauabnahmen durch Käufer ohne sachkundige Person und Zeugen.
Unsere Lösungen:	Bauüberwachung: Dabei sind wir nur Ihren Interessen verpflichtet. Qualitätskontrollen: Aufdecken von Qualitätsverstößen und Mängeln. Bauabnahmen: Wir unterstützen und begleiten unsere Klienten bei Bauabnahmen.

[zurück zum Seitenanfang](#)

Phase 6: Nach der Fertigstellung

Ziele:	Beseitigung sämtlicher Mängel, Übergabe mit allen vertraglich zugesicherten Eigenschaften, die Aushändigung sämtlicher technischer Unterlagen und Schlusszahlungsregeln. Zusammenfassende Dokumentation.
Risiken:	Konsequenzen bei verspäteter Fertigstellung, Versteckte und offensichtliche Mängel, Einhaltung der vertraglich zugesicherten Eigenschaften?, Wichtige Bauunterlagen nicht übergeben –oder teilw. vorenthalten, Phantasiepositionen in Schlussrechnungen, Zahlungsdruck, Drohungen, Schlüsselübergabe hinausgezögert.
Unsere Lösungen:	Wir unterstützen Sie Ihre Mängelbeseitigungsansprüche durchzusetzen und achten darauf, dass Ihre gesamten vertraglichen Ansprüche erfüllt sind. Wir sagen Ihnen ob Sie Einbehalte vornehmen können und wann Sie die Schlusszahlung leisten müssen.

[zurück zum Seitenanfang](#)