

Verkaufsprospekte nicht für bare Münze nehmen

Vorsicht: Ein schöner Verkaufsprospekt mit perspektivischen CAD-Bildern inklusive Gartengestaltung, Parkplätzen und Kinderwagen sowie „Baubeschreibung“ ist nur bedingt verbindlich für die Ausführung eines Bauobjektes. Vielmehr bestimmen die Unterlagen, die zu Vertragsbestandteilen erklärt werden – insbesondere Baubeschreibung und Pläne – Umfang, Qualität und Funktionalität des Bauobjekts. Die für die dort definierten Leistungen notwendigen Nebenleistungen sind – sofern Norm SIA 118 Vertragsbestandteil ist und vertraglich nichts anderes vereinbart wurde – inbegriffen. Vertragspläne sind diejenigen Pläne, die vor Vertragsunterzeichnung vorliegen und von beiden Parteien genehmigt (unterzeichnet) sind. Für die Bestandteile des Vertrages sieht die Norm SIA 118 eine Rangfolge für den Fall von Widersprüchen vor, wonach die Baubeschreibung den Plänen vorgehen soll. Ist die Norm nicht Vertragsbestandteil, muss im Vertrag unbedingt eine Widerspruchsregelung vorgenommen werden. Baubeschreibungen werden von Verkäufern oft bewusst allgemein oder lückenhaft gehalten. Das gibt ihnen die Möglichkeit, jede Konkretisierung (Küche, Bodenbeläge, Fenster, Anzahl Steckdosen, Terrassenplatten usw.) als Beststellungsänderungen zu behandeln und entsprechende Mehrkosten und Mehrhonorare in Rechnung zu stellen. Es empfiehlt sich deshalb, möglichst viel in der Baubeschreibung vor Abschluss des Kauf- oder Werkvertrages zu konkretisieren. Wenn immer möglich sollen auch Begriffe wie „für hohe Ansprüche“, „überdurchschnittlicher Ausbau“, „Minergie-Standard“, „Traumgarten“ und ähnliche so erklärt werden, dass beide Parteien dasselbe darunter verstehen. Andernfalls kann daraus leicht ein Albtraum werden. Es lohnt sich deshalb, sich frühzeitig Gedanken über die eigenen Wünsche und Bedürfnisse, aber auch über die finanziellen Möglichkeiten zu machen und diese verbindlich für sich und den Verkäufer im Vertrag oder in den Vertragsdokumenten festzuhalten.

Wo man sich zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch nicht festlegen will oder kann, soll ein Budget-Preis definiert werden, beispielsweise für Küchen- oder Badeinrichtungen. Erfahrungsgemäss ist es für den Laien leichter, sich vorwiegend an der Baubeschreibung und nicht an den Plänen zu orientieren. Trotzdem empfiehlt es sich, die Pläne vor Einreichen des Baugesuches genau zu prüfen und nur bei Übereinstimmung mit der Baubeschreibung und den mündlichen Vereinbarungen zu unterzeichnen. Auf diese Weise lassen sich zwei wichtige Ziele erreichen: Einerseits werden alle Vereinbarungen schriftlich, was für die Beweisführung wichtig ist, festgehalten, andererseits zwingt diese Genauigkeit zu einer gewissen Disziplin bei der Detailplanung und Ausführung. Beides wirkt sich positiv auf die Kostensicherheit aus, verhindert Missverständnisse und garantiert ein wunsch- und bedürfnisgerechtes Resultat zum vereinbarten Preis.

Marie-Theres Huser, Rechtsanwältin

www.baurecht.ch