

Pressemitteilung glatthaar-fertigkeller

Interview mit Kellerbau-Experte Oswald Heim:

„Gut, schnell und billig geht leider nicht“



Die Baukonjunktur ist am Boden, viele Firmen kämpfen ums Überleben. Was bedeutet das für den Kellerbau, der ja als unterirdische Basis fürs Haus extrem wichtig ist, jedoch leider oft nur als notwendiges Übel gesehen wird, an dem man möglichst jeden Euro einsparen möchte? Wir fragten Oswald Heim, der seit 20 Jahren Verkaufsleiter bei Glatthaar Fertigkeller ist und aktuell feststellt: „So extrem war der Preiskampf noch nie.“

Herr Heim, was erwartet angehende Bauherren zurzeit auf der Suche nach Haus und Keller?

Neben seriösen Anbietern leider auch zunehmend so genannte Spezialisten, die sich als Schwarze Schafe mit mehr als fragwürdigen Angeboten entpuppen.

Wie sehen solche Angebote aus?

Unseriös sind grundsätzlich Angebote mit unpräziser Bau- und Leistungsbeschreibung und solche, die wichtige Unternehmerleistungen einfach verschweigen – um sie hinterher für teures Geld nachzuschieben.

Nennen Sie dafür doch bitte mal konkrete Beispiele.

Da werden beispielsweise keine Stärken von Bodenplatte, Decke und Wänden genannt. Oder man führt als Leistungspunkt das Stichwort „Erdarbeiten“ auf, die aber laut Kleingedrucktem dann nur den Rohrgrabenaushub innerhalb der Baugrube umfassen. Wer das als Laie übersieht, muss am Ende mit happigen Mehrkosten rechnen. Schließlich werden mitunter sogar schlicht falsche Mengenangaben bei Quadratmetern oder laufenden Metern gemacht. Irrtümlich, wie es dann hinterher heißt...

Geprellte Bauherren berichten immer wieder davon, dass Anbieter Posten ganz weglassen!

Leider ja. Das gilt für Fertigg Keller, wo oft bereits die Bodenplatte als Zusatzleistung gilt, jedoch nicht deutlich erkennbar als solche aufgeführt ist. Viel mehr aber noch für konventionell gebaute Keller, bei denen fast immer die statische Berechnung, die Werkplanung, die streichfähige Wandbeschaffenheit und bisweilen der nötige Stahl für den Stahlbeton fehlen.

Kann es nicht auch seriöse, billige Angebote geben?

Manchmal werden Preise angeboten, die nicht einmal den reinen Materialwert des geplanten Kellers erreichen. Das machen Firmen, um sich irgendwie noch über Wasser zu halten. Wenn sie dann plötzlich doch in Konkurs gehen, steht der Bauherr mit leeren Händen da – oder mit einer Bauruine, die unterm Strich viel teurer wird, als alles andere.

Woher kommt der gnadenlose Preiskampf?

Der ruinöse Preiskampf hat viele Auslöser, hier nur zwei davon: Seit der Mehrfamilienhaus-Markt zusammengebrochen ist, bieten viele Bauunternehmen oder Bauträger nun auch Keller mit an. Außerdem gibt es teilweise noch immer große Produktions-Überkapazitäten oder zu wenig Arbeit...

Tragen zum Teil nicht auch die Bauaspiranten eine Mitschuld, indem sie um jeden Euro feilschen?

Das ist richtig. Denn der Interessent vergleicht in der Regel gerne nur den Preis, nicht aber den tatsächlichen Gegenwert, den er dafür bekommt.

Mit der Folge...

...dass er sich nur einen preiswerten Kauf suggeriert, den er letztendlich aber gar nicht hat. Denn gut, schnell und billig, das geht leider nicht.

Wo liegt der Unterschied?

Beispiel: Ein gemauerter Keller ist vielleicht günstiger, doch dauert der Bau recht lange und die Wände sind dann unverputzt und er hat keine Vorinstallationen.

Und wo können dann Probleme entstehen?

Laut Bauschadensbericht der Bundesregierung entstehen 20 Prozent der Schäden durch Feuchtigkeit, sprich, auch durch unzureichende Außenwandabdichtung. Und an die Unternehmen gerichtet: Die durchschnittliche Schadenssumme bei undichten Kellern liegt laut Gutachter-Erkenntnissen bei 75.000 Euro...!

Glatthaar gilt als Branchenprimus und Sie selbst bezeichnen sich sogar als Fertiggeller-Marktführer. Was machen Sie noch anders als andere?

Nehmen Sie zum Beispiel einfach nur mal die Mitarbeiter. Gute Kelleranbieter arbeiten nicht mit ausländischen Billig-Arbeitskräften. Dies ist nicht nur eine Frage der Qualität, sondern auch der sozialen Verantwortung. Der wollen wir gerecht werden.

Für weitere Informationen auch Hintergrundgespräche und Interviews stehen wir den Vertretern der Presse jederzeit gerne zur Verfügung. Bildmaterial können Sie kurzfristig anfordern.



Ihr Ansprechpartner:

Frau Hug

Tel.: 0 74 02/92 94-13

Fax: 0 74 02/92 94-53

Antonie.Hug@glatthaar.com