

Geheimniskrämerei bei Baukosten und Hauspreisen

Bei Eigenheimen ist Preistransparenz Fehlanzeige: Ein Käufer kann kaum abschätzen, ob der Pauschalpreis für Land und Bau gerechtfertigt ist.

An bester Lage in Meilen an der Zürcher Goldküste steht derzeit eine 4 1/2-Zimmer-Maisonettewohnung zum Verkauf. «Mit herrlicher See- und Fernsicht», heisst es in der Verkaufsdokumentation. Der «schlüsselfertige Verkaufspreis» beträgt 1,35 Millionen Franken. Wie sich dieser Betrag zusammensetzt, wird verschwiegen.

Diese Desinformation hat in der Immobilienbranche System. Einzelne Kostenanteile sowie die Gewinnmarge von Verkäufer oder Projektentwickler gehören zu den bestgehüteten Geheimnissen.

Dabei wäre es einfach, die einzelnen Kosten auszuweisen. Der Gesamtbetrag setzt sich nämlich vor allem aus drei Teilen zusammen: aus dem Grundstückspreis, den Baukosten und der Marge des Verkäufers.

«Jeder verwendet jene Kennzahlen, die ihm nützen»

Der Grund für die Geheimnistuerei liegt auf der Hand: «Was einer an einem Projekt verdient, lässt sich leicht berechnen, wenn die effektiven Kosten für Land und Gebäude ausgewiesen sind», sagt Hans Martin Sturm, Architekt in Langnau BE.

Sturm ist einer der wenigen Exponenten der Baubranche, der Transparenz bei den Immo-Preisen fordert. Und er macht Kaufinteressenten Mut: «Verlangen Sie vom Verkäufer, dass er die Kosten offen abrechnet.»

Tut er das tatsächlich und weist gegenüber dem Interessenten den Landpreis aus, bleibt für den Kaufwilligen die Frage: Wie finde ich Anhaltspunkte, ob der Preis für den Bau angemessen ist?

Die Zimmeranzahl zum Beispiel ist laut dem unabhängigen Bauherrenberater Bernhard Lauper aus Zürich kein sinnvolles Kriterium: «Manche Häuser mit fünf Zimmern weisen mehr Wohnfläche auf als solche mit sechs Zimmern.»

Vorsicht ist aber auch beim Vergleich der Wohnfläche in Quadratmetern angebracht. Die Angaben in Verkaufsunterlagen, Prospekten und Plänen gehorchen keinen Standards. Kaufinteressenten sind mit einer erschlagenden Vielfalt an Angaben konfrontiert: Bruttogeschossfläche, Nutzfläche, Nettowohnfläche und so fort.

«Anbieter sind bestrebt, möglichst grosse Flächen und tiefe Preise auszuweisen», sagt Hans Bättig, Sekretär des Berner Hauseigentümerverbandes, und fügt an: «Jeder verwendet jene Kennzahlen, die sich für sein Angebot am besten eignen.»

Einheitliche Massstäbe wünscht sich auch die ETH Zürich. Die Hochschule hat Richtwerte für den Wohnungsbau ermittelt. Gemäss ETH-Studie kostet ein durchschnittliches Einfamilienhaus 3200 Franken pro Quadratmeter Hauptnutzfläche.

Hoher Preis bedeutet nicht hohe Qualität

Die Hauptnutzfläche ist unter Architekten und Generalunternehmern die relevante Grösse. Jeder seriöse Verkäufer ist in der Lage, die Hauptnutzfläche eines Objektes auszuweisen. Interessenten sollten deshalb vom Verkäufer verlangen, dass er den Preis für die Baukosten pro Quadratmeter Hauptnutzfläche bekannt gibt.

Liegt der Quadratmeterpreis höher als der Richtwert, muss der Verkäufer die Mehrkosten begründen können.

Viele Experten bezweifeln, dass mit einem hohen Preis immer eine entsprechend höhere Bauqualität einhergeht. Sacha Menz, Architekt und Professor für Architektur und Bauprozess an der ETH Zürich: «Gebäude an einem sehr teuren Standort sind rein bautechnisch oft nicht besser als solche an weniger teuren Lagen.»

Menz fordert deshalb eine Produktdeklaration im Baubereich: «Es wäre dem Konsumenten dienlich, wenn die Qualität der wesentlichen Teile für Laien auf verständliche Art deklariert würde.»

Tipps und Kriterien zur Beurteilung von Baukosten

Mit Hilfsmitteln und Richtwerten können auch Laien die Pauschalpreise für Immobilien auf ihre Angemessenheit überprüfen.

- Fragen Sie den Verkäufer nach dem Preis für das Grundstück und für den Quadratmeter Hauptnutzfläche. Die Hauptnutzfläche ist eine Standardgrösse (SIA-Norm 416) und deshalb im Unterschied zur Wohn- oder zur Bruttogeschossfläche effektiv vergleichbar. Jeder Architekt kennt diese Grösse. Die Baukosten ohne Landpreis und Parkgarage bzw. Parkplatz betragen pro Quadratmeter Hauptnutzfläche bei Einfamilienhäusern durchschnittlich **3200 Franken**, bei Mehrfamilienhäusern **2900 Franken**.

- Ist der Verkäufer nicht bereit, den Gesamtpreis in Bauland- und Gebäudekosten aufzuschlüsseln, sollten Sie sich über die Baulandpreise in der betreffenden Gemeinde und Wohnlage informieren. Eine Anlaufstelle kann Ihre Hausbank oder das Bauamt der Gemeindeverwaltung sein. Man kann aber auch Nachbarn des Neubaus fragen. Einige Kantone, z. B. Zürich, veröffentlichen zudem Statistiken über Baulandpreise (www.statistik.zh.ch -> «Daten nach Themen» -> «Preise»).

- Die ETH Zürich hat das Computerprogramm BKKS (Baukosten-Kennzahlensystem) entwickelt. Es ermittelt nach Eingabe Fläche, Zimmeranzahl und Ausbaustandard die realistischen Kosten. Das BKKS 2.0 kostet 240 Franken. Infos findet man unter www.bkks.ch und www.vdf.ethz.ch.

- Auch der Ökonom Stefan Fahrländer hat eine Software zur Ermittlung des Verkehrswerts entwickelt. Mit diesem Tool lassen sich zusätzlich die Erstellungskosten, der Landwert und der Renovationsbedarf einer Liegenschaft bestimmen. Kontakt: Tel. 043 333 05 55, www.fahrlaenderpartner.ch.

- Eine weitere nützliche Vergleichsgrösse sind die Baukosten pro Kubikmeter Rauminhalt (ebenfalls definiert nach SIA-Norm 416): Ein Kubikmeter umbauten Raums in einem Einfamilienhaus kostet durchschnittlich etwa **550 Franken**.

- Stellen Sie selbst Preisvergleiche an, im Internet und in Zeitungen. Damit erhalten Sie einen

Überblick über ortsübliche Preise.

- In vielen Fällen lohnt sich eine unabhängige Verkehrswertschätzung. Infos gibt es unter www.svit.ch und www.immobilienschaetzer.ch.

- Vor allem bei Hauskäufen ab Plan empfiehlt sich der Beizug eines Bauherrenberaters, der das Preis-Leistungs-Verhältnis prüft. Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB stellt Kontakte her: www.kub.ch.

- Günstiger sind Schätzungen über das Internet, z. B. auf der Website des Informations- und Ausbildungszentrums für Immobilien (iazi): www.iazi.ch.

- Infos zu den Preisen, Marktdaten usw. finden sich bei Wüest & Partner: www.wuestundpartner.com.

- Kümmern Sie sich um die Hintergründe eines Verkaufs: Wenn der Grossteil einer Überbauung steht, aber immer noch dringend Käufer gesucht sind, kommt der Verkauf offenbar nur schleppend voran - oft ein Indiz für überhöhte Preise.

30. August 2006 | *Jürg Zulliger*