

Bauen mit einem General- oder Totalunternehmer

Wichtiges in Kürze

Die eigenständige Bauführung bei der Errichtung oder der umfassenden Renovation eines Eigenheims kann belastend und zeit- aufwändig sein. Viele Bauherren entscheiden sich daher für den Beizug eines General- (GU) oder Totalunternehmers (TU), welcher die Koordination aller anstehenden Arbeiten übernimmt.

Der GU errichtet lediglich das Bauwerk, während der TU zusätzlich die Architekturleistungen wie Planung und Projektierung über- nimmt.

Der GU/TU kümmert sich um die Offerten, erstellt Werkverträge mit den Handwerkern und koordiniert die Arbeitseinsätze auf der Baustelle. Ausserdem kaufen GU und TU alle für den Bau benötigten Materialien selbständig ein. Für den Bauherrn ergeben sich hieraus gewisse Vor- und Nachteile:

Vorteile für Sie als Bauherr

- Neben einem allfälligen Architekten, der die Baupläne entwirft, hat der Bauherr jederzeit einen festen Ansprechpartner.
- Das Aushandeln einzelner Verträge mit den Handwerkern wird durch den GU/TU übernommen.
- Erfahrung, Sachkenntnis und Geschäftsbeziehungen eines etablier- ten GU/TU bieten Gewähr für eine wirtschaftliche Lösung.
- Der üblicherweise mit dem GU/TU vereinbarte Festpreis erleichtert die Kostenplanung.
- Fester Ansprechpartner bei Mängelbehebung und Garantiarbeiten. Die Garantiefrist des GU/TU's beginnt erst ab Bauvollendung. Der GU/TU garantiert dem Bauherrn für den gesamten Bau und nicht nur für die einzelnen Bestandteile.
- Der Einzugstermin ist garantiert. Sofern vertraglich geregelt, fällt bei Verspätungen gar eine Konventionalstrafe zu Lasten des GU/TU an.

Nachteile für Sie als Bauherr

- Im Konkursfall des GU/TU, kann der Bau nicht vollendet werden (Baustillstand, Bauverzögerung, Kostenfolge).
- Bezahlt der GU/TU die Handwerker nicht, können diese auf den Bau- herren Regress nehmen (Bauhandwerkerpfandrecht). In einem solchen Fall besteht das Risiko, dass der Bauherr für dieselbe Arbeit zweimal bezahlen muss.
- Der Bauherr hat wenig Einfluss auf die Auswahl der Handwerker und ist nicht dazu berechtigt, diesen direkte Anweisungen zu erteilen.
- Bei Vereinbarung eines Festpreises profitiert der GU/TU von tiefer anfallenden Kosten. Im umgekehrten Fall, der Bauherr. Es empfiehlt sich daher, die Bauqualität und Budgetpositionen abzusprechen.
- Oft handelt es sich bei den Bauplänen um bestehende Entwürfe. Das Einbringen individueller Wünsche ist unter Umständen nur in beschränk- tem Mass bzw. mit Kostenfolge möglich.

Eine sorgfältige Prüfung lohnt sich

Durch eine sorgfältige Prüfung des GU/TU's sowie einer gründliche Ausarbeitung der Verträge können viele der genannten Risiken minimiert werden. Die nachfolgenden Punkte sollten daher unbedingt als Bestandteile des Vertrages zwischen Bauherr und GU/ TU miteinbezogen werden (nicht abschliessend):

Objekt & Leistungsbeschreibung

Klären Sie genau ab, welche Leistungen im Werkpreis inbegriffen sind und welche nicht. Ziehen Sie hierzu die Pläne und den Bau- beschrieb bei: Im Baubeschrieb wird detailliert festgehalten, welche Materialien wo und in welcher Qualität verwendet werden. Die einzelnen Bestandteile sollten im Idealfall konkret bezeichnet oder, sofern der Bauherr sich noch nicht festlegen will, zumindest genau umschrieben sein. Beispiel: «Für das Badezimmer sind vom Boden bis zur Decke ringsum gebrannte Platten nach Wahl mit CHF 85.–/m² Ankaufspreis unverlegt im Werkpreis inbegriffen.» Prüfen Sie, welche Materialien verwendet werden und ob Ihnen diese entsprechen. Je detaillierter die Beschreibung des Werkes ist, desto weniger Differenzen ergeben sich zwischen der Leistung des GU/TU und der Erwartung des Bauherrn zum vereinbarten Werkpreis.

Kostenfolge bei Änderungswünschen

Änderungswünsche der Bauherrschaft während der Bauphase kommen häufig vor. Im GU/TU-Vertrag sollten deshalb das Vorgehen in einem solchen Fall sowie allfällige Aufpreise und GU/TU-Zuschläge klar geregelt werden.

Übergabetermin festlegen

Der offizielle Übergabetermin sollte im GU/TU-Vertrag festgehalten sein. Bei grösseren Projekten, wo es schwierig sein kann, ein festes Datum zu fixieren, ist die Definition von Zwischenterminen wichtig. Auch hier ist es von Vorteil, vertraglich zu vereinbaren, was die Folgen sind, falls Termine nicht eingehalten werden können.

Zahlungsplan definieren

Grundsätzlich gilt: Bei «Kauf auf Bauvollendung» sind die Risiken für den Bauherrn am geringsten, da das Risiko einer zweckentfremdeten Mittelverwendung nicht besteht. Erfolgt der Kauf nicht «auf Bauvollendung» ist seitens Bauherr eine zweckgebundene Mittelverwendung unbedingt durchzusetzen. Denn falls der GU/TU die Gelder anderweitig einsetzt als für den vereinbarten Bau des Werkes, kann dies zur Anmeldung von Bauhandwerkerpfandrechten und folglich zu Doppelzahlungen führen. Der Zahlungsplan im Werkvertrag sollte so formuliert sein, dass auch ein Laie den Baustand klar erkennen kann, der für die Auslösung einer Teilzahlung auf das Generalunternehmerkonto gilt (z.B.: 4. Akontozahlung, sobald oberste Decke erstellt ist). Reine Terminzahlungen (unabhängig vom Baufortschritt) sind für den Kreditnehmer als Vertragspartner zwar verbindlich, nicht dagegen für die Bank.

Folgen einer Vertragsauflösung

Das Szenario eines Scheitern des Projekts sollte im Vertrag ebenfalls berücksichtigt werden. Denn gemäss Gesetz kann der Bauherr zwar jederzeit vom Vertrag zurücktreten, aber nur gegen volle Schadloshaltung des GU/TU. Das bedeutet: Der Bauherr muss dem GU/TU eine Entschädigung für den «entgangenen Gewinn» bezahlen. Diese Regelung tritt immer in Kraft, wenn im GU/TU-Vertrag nichts anderes vereinbart worden ist.

Die einwandfreie Realisierung von Bauprojekten ist von den Fähigkeiten des GU/TU abhängig. Zur Beurteilung der Qualität des GU/TU können die nachstehende Kriterien miteinbezogen werden:

- **Bonität**
Einholung von Wirtschaftsinformationen und Betreuungsauskünften, Erfahrungsberichte im Internet
- **Kompetenzen des GU/TU**
Fachliche Qualifikation, Ausbildung, Erfahrung mit GU-Projekten, Know-how, Kompetenz, Auftreten, Projektgrösse im Einklang mit Erfahrung des GU/TU
- **Organisation**
Regelung von Stellvertretung, Zuverlässigkeit, Kapazität für Abwicklung, Image
- **Referenzobjekte**
Besichtigung von Referenzobjekten, Erfahrungen von anderen Bauherren zu Zusammenarbeit
- **Controlling**
Operative, objekt- und kostenbezogene Kontrollinstrumente, Bestätigung der Hausbank zu GU/TU
- **Qualität der Verträge, insbesondere Werkvertrag und Zahlungsplan**
- **Verkaufsstand** (Anzahl verkaufte/nicht verkaufte Einheiten)

Bei Fragen stehen Ihnen unsere Kundenbetreuer und Immobilienexperten jederzeit gerne zur Verfügung.

Musterverträge

Auf hev-schweiz.ch/eigentum/baubereich/gu-tu-vertrag oder sia.ch finden Sie Muster von Generalunternehmerverträgen, welche als Basis für die Ausarbeitung des eigenen Vertrages dienen können. Dort sind auch weiterführende Informationen zum Thema jederzeit verfügbar.