SPREEBAU PRO

Handwerker vergleichen & Angebote prüfen

Checkliste 8/14 · Worauf es bei Auswahl und Angebotsprüfung wirklich ankommt

A | Suche & erste Auswahl

- ■ Mindestens 3 Angebote einholen – niemals nur ein Angebot bewerten
- ■ Nur Firmen anfragen, die das Objekt persönlich besichtigen
- ■ Ferndiagnosen oder Angebote ohne Besichtigung ablehnen – immer Warnsignal
- ■ Handwerkskammer-Mitgliedschaft prüfen (HWK Berlin: hwk-berlin.de)
- ■ Gewerbeanmeldung und Umsatzsteuer-ID vorhanden? Seriöse Firmen legen das offen
- ■ Referenzen anfragen und im besten Fall besichtigen oder anrufen
- ■ Online-Bewertungen prüfen (Google, Trustpilot) – auf Muster achten, nicht nur Durchschnitt

→ Kein seriöser Handwerker drückt Sie zur schnellen Unterschrift. Immer Bedenkzeit nehmen.

B | Das Angebot – was drinstehn muss

- ■ Schriftliches Angebot – mündliche Vereinbarungen gelten nicht
- ■ Vollständiges Leistungsverzeichnis: Was genau wird gemacht? In welchem Raum? Mit welchem Material?
- ■ Lohn- und Materialkosten getrennt ausgewiesen (Pflicht für § 35a EStG)
- ■ Keine Pauschalposition 'Sanierung komplett' – jede Leistung einzeln aufgeführt
- ■ Materialangaben konkret: Marke, Typ, Stärke (z. B. nicht 'Fliesen' sondern Hersteller/Format/Preis)
- ■ Gültigkeitsdauer des Angebots klar angegeben
- ■ Nettobetrag und MwSt. (19 %) getrennt ausgewiesen

→ Ein Angebot ohne Leistungsverzeichnis ist kein Angebot – es ist ein Blankoscheck.

C | Preisvergleich – worauf es wirklich ankommt

- ■ Vergleich nur bei identischem Leistungsumfang sinnvoll – Äpfel mit Äpfeln
- ■ Günstigstes Angebot nicht automatisch wählen: Was wurde weggelassen? Welche Materialqualität?
- ■ Besonders günstige Angebote: Nachfragen was nicht enthalten ist
- ■ Reserve für Unvorhergesehenes einplanen: mindestens 15–20 % des Angebotspreises
- ■ Berliner Marktpreise als Orientierung nutzen (z. B. Badsanierung: 15.000–25.000 € komplett)
- ■ Rabatte bei Großprojekten oder Mehrfachbeauftragung ansprechen

→ Das zweitgünstigste Angebot ist häufig das vernünftigste. Das günstigste trägt meist versteckte Risiken.

D | Vertrag & Zahlungsplan

- ■ Festpreisvertrag bevorzugen – kein Zeit- und Materialvertrag ohne Obergrenze
- ■ Zahlungsplan an Baufortschritt koppeln – niemals Gesamtbetrag im Voraus
- ■ Typisch seriöser Zahlungsplan: 30–50 % Beginn, Raten nach Bauabschnitt, 5 % nach Abnahme
- ■ Wer 100 % Vorauszahlung verlangt, ist zu meiden
- ■ Gewährleistung schriftlich im Vertrag: mindestens 2 Jahre nach BGB
- ■ Ansprechpartner und Erreichbarkeit im Vertrag festhalten
- ■ Beginn- und Enddatum vereinbaren – Bauzeitenplan als Vertragsanlage

→ Ohne schriftlichen Vertrag kein Baubeginn. Je präziser das Leistungsverzeichnis, desto weniger Streit.

E | Warnsignale – diese Firmen sofort ausschließen

- ■ Kein fester Firmensitz / keine Postadresse in Deutschland
- ■ Keine schriftlichen Angebote, nur mündliche Zusagen
- ■ Verlangt Barzahlung (steuerlich nicht absetzbar, keine Spur)
- ■ Drängt zur sofortigen Unterschrift – kein Zeitlimit bei seriöser Auftragslage
- ■ Keine nachprüfbaren Referenzen
- ■ Subunternehmer-Kette ohne klare Hauptverantwortung
- ■ Angebot wesentlich unter dem Marktpreis – was fehlt?
- ■ Keine Betriebshaftpflichtversicherung nachweisbar

→ *Vertrauen Sie Ihrem Gefühl. Unprofessionelles Auftreten beim Angebot wiederholt sich auf der Baustelle.*