

**Kostenlose  
Leseprobe - Inhalt**

**Muster-LV  
Rohbau  
Baumeisterarbeiten**



**Gratis-eBook - 3. Auflage**

Autor: Wilfried Ritter

*Copyright © 2011 Wilfried Ritter*

Alle Rechte vorbehalten.

**Dieses eBook dürfen Sie auch weiter geben.** Das ist sogar ausdrücklich erwünscht. Informieren Sie Ihre Freunde oder Bekannten darüber, dass Sie diese nützliche und praktische **100-Punkte-Checkliste** für das eigene Hausbau-Projekt entdeckt haben. Schicken Sie das eBook als PDF-Datei einfach per E-Mail weiter. Die Weitergabe muss aber aufgrund des Urheberrechts jedenfalls in **unveränderter Form und kostenlos** erfolgen. Bitte beachten Sie daher, dass Sie **KEINE** Wiederverkaufsrechte an diesem eBook haben. Darüber hinaus ist dieses eBook nur für den privaten Gebrauch. Eine gewerbliche Nutzung ist daher nicht gestattet. Vertrieben und angeboten wird dieses Ratgeber-eBook ausschließlich online und nur über meine kostenlose Service- und Informationsplattform [www.Haus-Selber-Bauen.com](http://www.Haus-Selber-Bauen.com). Sollten Sie dieses eBook über andere als die soeben genannten Quellen angeboten bekommen, handelt es sich dabei um einen illegalen und von mir nicht autorisierten Handel mit widerrechtlich erworbenem Datenmaterial. Und das ist strafbar ...  
Wilfried Ritter, Autor

**Haftungsausschluss:**

Die Inhalte dieser Publikation wurden sorgfältig recherchiert, aber dennoch haftet der Autor nicht für die Folgen von Irrtümern, mit denen der vorliegende Text behaftet sein könnte. Da der Autor keine Kontrolle darüber hat, wie der Leser die Empfehlungen und Tipps umsetzt, können keine Garantien abgegeben werden, dass mit diesem Buch tatsächlich Gewinne erzielt werden.

---

# Muster-LV Leistungsverzeichnis Rohbau Baumeisterarbeiten

---

## Ein eBook von

Wilfried Ritter, Fachautor und Baufachmann.

Empfohlen als Ergänzung zur Webseite und Informationsplattform

[www.Haus-Selber-Bauen.com](http://www.Haus-Selber-Bauen.com)

---

## Über dieses eBook ...

**Diesen Ratgeber dürfen Sie auch weitergeben.** Beliebig oft.

Kennen Sie jemanden, der diesen Ratgeber ebenfalls gut gebrauchen könnte?

Dann schicken Sie dieses nützliche eBook doch einfach per E-Mail weiter.

Der Dank dafür wird Ihnen nicht nur von mir sicher sein.

## Erweitern Sie Ihr Hausbau-Wissen!

Als verantwortungsvoller Bauherr haben Sie den ersten Schritt bereits getan und Sie lesen jetzt diesen kostenlosen Hausbau-Ratgeber. Damit lernen Sie wieder etwas dazu und Sie werden von diesem Teil-Wissen auch profitieren.

Für Ihren **erfolgreichen** Weg zum eigenen Haus reicht das aber nicht aus. Meine Webseite [www.Haus-Selber-Bauen.com](http://www.Haus-Selber-Bauen.com) versorgt Sie daher mit den **begehrtesten** und von allen Bauherrn **meistgesuchten** Informationen: Mit allen wichtigen Preisen und Baukosten. Damit können Sie Ihren wichtigsten Plan verfolgen:

## „Lernen Sie die Hausbau-Preise kennen!“

Ab jetzt ist dabei kein Umrechnen mehr erforderlich! Alle Preisangaben meiner erfolgreichen Webseite gibt es nämlich auch exakt **für IHR Land**. Und mit dem Dateiformat **XLS** (Excel) bleiben alle Preise für **viele Jahre aktuell!**

<http://www.haus-selber-bauen.com/hausbaukostenbuch.html#editionen>

| <b>Inhalt</b>                                      | <b>Seite</b> |
|--|--------------|
| Auf ein Wort .....                                 | 5            |
| Über dieses Muster-LV .....                        | 6            |
| Wichtige Hinweise .....                            | 8            |
| Muster-LV als Word-Dokument .....                  | 9            |
| Über die Preise in diesem Buch .....               | 10           |
| Kalkulation und Spekulation .....                  | 10           |
| Abkürzungen .....                                  | 15           |
| Nicht vergessen! .....                             | 15           |
| <b>Muster-Leistungsverzeichnis</b>                 |              |
| Deckblatt .....                                    | 17           |
| Allgemeine Angebots- und Vertragsbedingungen ..... | 18           |
| <b>LG 01 Baustellengemeinkosten</b>                |              |
| Besondere Vertragsbestimmungen .....               | 39           |
| Leistungspositionen .....                          | 40           |
| <b>LG 02 Erdarbeiten</b>                           |              |
| Besondere Vertragsbestimmungen .....               | 47           |
| Leistungspositionen .....                          | 51           |
| <b>LG 03 Dränarbeiten</b>                          |              |
| Besondere Vertragsbestimmungen .....               | 55           |
| Leistungspositionen .....                          | 56           |
| <b>LG 04 Kanalisierungsarbeiten</b>                |              |
| Besondere Vertragsbestimmungen .....               | 59           |
| Leistungspositionen .....                          | 60           |
| <b>LG 05 Beton- und Stahlbetonarbeiten</b>         |              |
| Besondere Vertragsbestimmungen .....               | 66           |
| Leistungspositionen .....                          | 70           |
| <b>LG 06 Mauer- und Versetzarbeiten</b>            |              |
| Besondere Vertragsbestimmungen .....               | 78           |
| Leistungspositionen .....                          | 80           |
| <b>LG 07 Schornstein, Kamin</b>                    |              |
| Besondere Vertragsbestimmungen .....               | 93           |
| Leistungspositionen .....                          | 94           |

**LG 08 Putzarbeiten**

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| Besondere Vertragsbestimmungen ..... | 100 |
| Leistungspositionen .....            | 103 |

**LG 09 Estricharbeiten**

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| Besondere Vertragsbestimmungen ..... | 105 |
| Leistungspositionen .....            | 108 |

**LG 10 Abdichtungen**

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| Besondere Vertragsbestimmungen ..... | 113 |
| Leistungspositionen .....            | 115 |

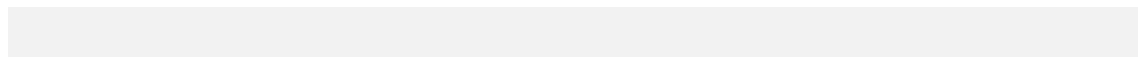
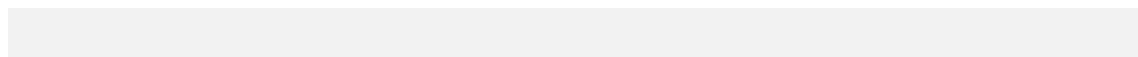
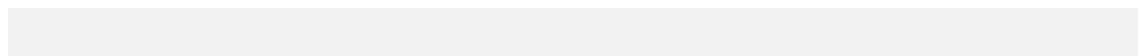
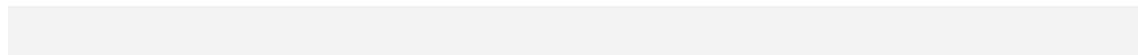
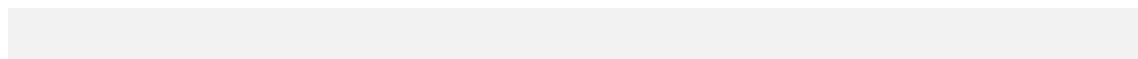
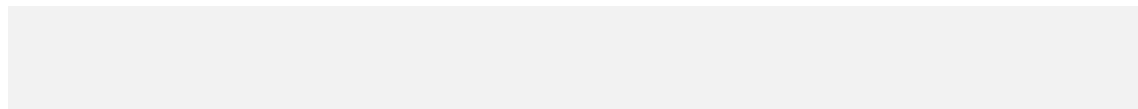
|                        |     |
|------------------------|-----|
| Zusammenstellung ..... | 118 |
|------------------------|-----|

|  |     |
|--|-----|
| <b>eBook</b> Das HausbaukostenBuch ..... | 119 |
|--|-----|

|   |     |
|---|-----|
| <b>eBook</b> Erfolgreicher Hauskauf & Hausbau ..... | 120 |
|---|-----|

|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| <b>eBook</b> Mein Architekt ..... | 121 |
|-----------------------------------|-----|

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| Zum Schluss eine Bitte ..... | 122 |
|------------------------------|-----|



## Auf ein Wort...

Bevor ich Ihnen gleich einige wichtige Dinge über dieses Muster-Leistungsverzeichnis erzähle, möchte ich an dieser Stelle noch die Gelegenheit nutzen, Ihnen mein **HausbaukostenBuch** ans Herz zu legen. Und zwar deshalb, weil ich ganz einfach der Ansicht bin, dass dieses Buch **jeder** haben sollte, der in irgendeiner Form mit dem Hausbau zu tun hat.



Natürlich habe auch ich etwas davon, wenn Sie sich mein Ratgeber-eBook „Das HausbaukostenBuch - Preise, Daten, Fakten - Teil 1“ zulegen: <http://www.Haus-Selber-Bauen.com/hausbau-preise.html>

Am meisten werden aber Sie selbst davon profitieren. Nicht nur, weil Sie damit für sehr wenig Geld Information bekommen, die sonst nur Unternehmen vorbehalten sind. Sondern vor allem deshalb, weil Sie das umfassende Wissen um die Hausbau-Preise schlicht und einfach davor bewahren wird, in Zukunft viel Geld zu verlieren. Und dass Sie eine richtig schöne Stange Geld verlieren werden, wenn Sie von den Baukosten und Detailpreisen keine Ahnung haben, ist leider die bittere Realität...

Also, da Sie sich schon einmal dieses Muster-Leistungsverzeichnis besorgt haben, sollten Sie jetzt gleich auch den nächsten wichtigen Schritt setzen, ein paar Euro investieren und sich das Baukosten-Wissen in Form meines HausbaukostenBuchs noch heute aneignen. Wie gesagt: Vor allem zu Ihrem eigenen Vorteil.

Mit diesem Link hier unten kommen Sie direkt zu meiner sicheren Bestellseite:

[http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre\\_bestellseite\\_hausbaukostenbuch.php](http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre_bestellseite_hausbaukostenbuch.php)

Noch etwas: Im HausbaukostenBuch sind nicht nur die einzelnen Preise diverser Bauleistungen enthalten, sondern vor allem auch die anteiligen Baukosten für jede einzelne Bauetappe, die einzuplanenden Bauzeiten, die Kosteneinsparungen beim Selberbauen und noch viele andere Daten & Fakten, die in diesem vorliegenden Muster-LV naturgemäß nicht zu finden sind.

[http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre\\_bestellseite\\_hausbaukostenbuch.php](http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre_bestellseite_hausbaukostenbuch.php)

**Übrigens:** Sollten Sie mein HausbaukostenBuch vernünftigerweise schon besitzen, dann bedanke ich mich hier nochmals für Ihren Kauf. Danke!

## Über dieses Muster-Leistungsverzeichnis...

Mit diesem vorliegenden Muster-Leistungsverzeichnis verfügen Sie nun über eine überaus praktische **Vorlage** für Ihre eigene Bauausschreibung. Und zwar für alle erforderlichen **Baumeisterarbeiten** (Rohbau) zur Errichtung Ihres geplanten Einfamilienhauses.

Damit können Sie einerseits sehr gut nachvollziehen, wie ein Leistungsverzeichnis - kurz LV genannt - für den Bau Ihres Traumhauses aufgebaut ist. Andererseits lernen Sie, welche Positionen in einem Angebot, einer Ausschreibung bzw. in einem LV mindestens enthalten sein sollten.

Um die Sache für Sie nicht zu kompliziert zu machen, habe ich nur jene Positionen und Leistungsgruppen in das LV aufgenommen, die wirklich wichtig sind. Sollte ein Architekt oder Baumanager ein derartiges LV erstellen, werden die verschiedenen Leistungsgruppen vermutlich in noch wesentlich mehr Einzelpositionen zerlegt. Und zusätzlich sogar noch aufgeteilt in Arbeitsanteil (bzw. Lohn) und Materialanteil (bzw. Sonstiges).

Dadurch können Fachleute bei Bedarf die Angebotspreise der verschiedenen Firmenangebote noch effizienter vergleichen und beurteilen. Für Sie als privater Bauherr ist das aber nicht erforderlich. Der Einfachheit halber verzichte ich daher in diesem Muster-Leistungsverzeichnis auf diese detaillierte "Profi-Methode".

Worauf in diesem Muster-LV aber nicht verzichtet wurde, sind die verschiedensten „**Vertragsbestimmungen**“ bzw. Vertragsbedingungen. Dazu müssen Sie wissen, dass ein Leistungsverzeichnis immer die Grundlage für den späteren Bauauftrag darstellt. Daher wird es für Sie - und vor allem auch für Ihre Geldbörse - von ganz enormer Bedeutung sein, zu welchen „Bedingungen“ die jeweiligen Leistungen vom späteren Auftragnehmer erbracht werden bzw. erbracht werden müssen.

Im Klartext bedeutet das, dass die einzelnen Leistungspositionen mit den angebotenen Einheitspreisen zwar die „Preisbasis“ darstellen, nicht immer aber den tatsächlich erforderlichen Leistungsumfang. Und das wiederum verschafft dem Auftragnehmer meistens Vorteile bei der Abrechnung, die Sie dann zu bezahlen haben. Im Grunde genommen ist daher das „Kleingedruckte“ in einem Leistungsverzeichnis der viel wesentlichere Bestandteil eines Leistungsverzeichnisses. Und das bringt wiederum Ihnen als Auftraggeber sehr viele und bedeutende Vorteile.

Tatsache ist nämlich, dass jenes Unternehmen, welches Ihnen ein Angebot in Form eines ausgepreisten Leistungsverzeichnisses unterbreitet, automatisch auch das „Kleingedruckte“ akzeptiert. Davon ausgenommen sind im Grunde genommen lediglich einzelne Vertragspunkte, welche die Sicherstellung der Zahlungen betreffen.

Aber im Wesentlichen geben **Sie** durch das Leistungsverzeichnis vor, zu welchen Bedingungen ein späterer Auftrag erteilt wird. Und das ist in Wirklichkeit unbezahlbar.

Stellen Sie sich nur mal vor, Sie hätten von einer Baufirma lediglich ein Angebot bekommen, welches einerseits nur die Einheitspreise für die einzelnen Leistungen (welche vielleicht nicht einmal genau beschrieben sind!) enthält und andererseits die gültigen „AGB“ des anbietenden Unternehmens. Also die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Sie können in diesem Fall sicher sein, dass diese AGB ausschließlich zum Vorteil des Unternehmens ausgerichtet sind. Und damit wären Sie diesem Unternehmen hilflos ausgeliefert...

Damit ist ein Streit bereits vorprogrammiert. Denn nichts ist so sicher wie das: Gestritten wird **immer** um das liebe Geld. Und wenn Sie keine exakten Vereinbarungen über die verschiedensten Punkte getroffen haben, werden Sie spätestens bei der ersten Teilrechnung erkennen, dass Sie sich auf ein Abenteuer mit ungewissem Ausgang eingelassen haben. Oft ist es dann aber schon zu spät.

Verstehen Sie das aber bitte nicht falsch. Es geht nicht darum, dass Sie irgendjemandem ausgeliefert sind. Oder aber auch umgekehrt. Schließlich soll das gemeinsam abgeschlossene Geschäft **fair** und zur Zufriedenheit beider Geschäftspartner über die Bühne gehen. Und genau dafür sorgen ein Leistungsverzeichnis im Allgemeinen und die in einem Leistungsverzeichnis festgeschriebenen Bedingungen im Besonderen.

Und damit müssen Sie im Falle einer Auftragsvergabe nicht mehr um einzelne Vertragspunkte „feilschen“. Vielmehr regelt das Leistungsverzeichnis, welches die vertragliche Grundlage für den späteren Bauauftrag ist, ganz klar und eindeutig die jeweiligen Rechte und Pflichten der Vertragspartner.

Wenn es also in der Praxis - und das ist leider mehr als oft der Fall - zu Meinungsverschiedenheiten und Streitereien zwischen Bauherrn und ausführenden Firmen kommt, liegt das in der Regel meistens nur daran, dass viele wichtige Vertragspunkte einfach nicht klar und deutlich geregelt wurden. **Vor** der Auftragserteilung. Dass dann

mangels derartiger Vereinbarungen jeder Vertragspartner für sich selbst das beste Ergebnis „herausschlagen“ möchte und dafür auch einen Streit in Kauf nimmt, ist gut nachvollziehbar. Und oft sogar verständlich.

Jetzt noch einige...

## Wichtige Hinweise!

- Wie bei all meinen anderen Publikationen über die verschiedensten Baukosten, bitte zu berücksichtigen, dass auch alle im Muster-Leistungsverzeichnis angegebenen Preise und Kosten für ein **fiktives durchschnittliches Einfamilienhaus** gelten.

Was damit gemeint ist, lesen Sie bei Bedarf bitte auf meiner Webseite nach.

Hier der Link dazu:

<http://www.haus-selber-bauen.com/einfamilienhaus-bauen.html>

- Die Texte in diesem Muster-Leistungsverzeichnis sind weitgehend individuelle Beschreibungen und daher keine "Standardisierte Leistungsbeschreibung". Sie können als privater Bauherr alle Texte und Beschreibungen gerne als **Vorlage für Ihre eigenen Preisanfragen** verwenden.
- Für Ihre schriftliche Preisanfrage ist auch ein **aussagekräftiger Plan** (Maßstab 1:100) Ihres geplanten Hauses unbedingt erforderlich. Damit sich die jeweils anbietende Firma schon vorab ein Bild von Ihrem ganz persönlichen Bauvorhaben machen kann, legen Sie also dem Leistungsverzeichnis jedenfalls eine Kopie Ihres Hausplans bei.
- Die Mengenangaben und die jeweiligen Leistungsbeschreibungen müssen Sie aber unbedingt **Ihren eigenen persönlichen Bedürfnissen anpassen**. Damit Sie das Leistungsverzeichnis einfach ergänzen oder verändern können, verwenden Sie am besten das **Muster-LV-Leerexemplar als Word-Dokument**.

Alle Informationen über das überaus praktische und vor allem wertvolle *Muster-LV-Leerexemplar als Word-Dokument* finden Sie auf der nächsten Seite...

## Muster-LV *Leerexemplar als Word-Dokument*



Mit diesem überaus praktischen und vor allem wertvollen Word-Dokument sind Sie in der Lage, ein für Ihr eigenes Bauvorhaben maßgeschneidertes Leistungsverzeichnis zu erstellen und dieses dann für Ihre qualifizierte Preisanfrage bei mehreren Bauunternehmen zu verwenden.

Im Gegensatz zu diesem vorliegenden PDF-Muster-LV sind dazu die Eingabefelder für die Einheitspreise wie bei einem professionellen Leistungsverzeichnis angeordnet. Die jeweils anbietenden Firmen können bzw. müssen damit die Einheitspreise aufteilen in Lohnanteil bzw. Materialanteil (genauer gesagt „Sonstiges“). Das ganze sieht dann etwa so aus:

|  |               |   |       |     |       |     |
|--|---------------|---|-------|-----|-------|-----|
| <b>Pos. 01.01 Muster-Leistung</b>  |               |   |       |     |       |     |
| Mustertext Mustertext Mustertext Mustertext Mustertext Mustertext Mustertext |               |   |       |     |       |     |
| Mustertext Mustertext Mustertext Mustertext Mustertext Mustertext Mustertext |               |   |       |     |       |     |
| Anteil Lohn  |               | : | ..... |     |       |     |
| Anteil Sonstiges   |               | : | ..... |     |       |     |
| 100,00 m2  | Einheitspreis | : | ..... | EUR | ..... | EUR |

Sie selbst passen dann einfach die Daten und Mengenangaben Ihrem eigenen Bauprojekt an, drucken das fertige Leistungsverzeichnis entsprechend oft aus oder kopieren es ein paar Mal und verschicken es an die von Ihnen ausgewählten Unternehmen.

Und als zusätzlichen Service habe ich für Sie auch ein Begleitschreiben für Ihre Preisanfrage vorbereitet. Dieses können Sie ebenfalls 1:1 übernehmen oder als Word-Dokument bearbeiten und Ihren persönlichen Anforderungen anpassen.

Die bearbeitbaren Dokumenten-Vorlagen haben Sie mit dem Erwerb dieses Ratgeber-eBooks bereits automatisch bekommen.

## Über die Preise in diesem Muster-LV

Alle Informationen über die Preisangaben und Baukosten auf meiner Webseite und in allen meinen Ratgeber-eBooks sind in einem eigenen Buch „**PreisInfo TOTAL**“ kompakt und übersichtlich zusammengefasst.

Dieses Ratgeber-eBook steht übrigens auch auf der **Gratis-Downloadseite** zum Herunterladen für Sie bereit. Also auf jener Downloadseite, von welcher Sie auch dieses Muster-LV heruntergeladen haben.



Wenn Sie möchten, bekommen Sie das Buch aber auch ganz bequem gleich über diesen Link hier: <http://www.haus-selber-bauen.com/support-files/hausbau-preise-info.pdf>

## Kalkulation und Spekulation

Wenn Sie wissen möchten, wie es eigentlich zu **Ihren** Angebotspreisen - also zu jenen Einheitspreisen, die von den verschiedenen Firmen angeboten werden - kommt, sind diese nun folgenden Hintergrundinformationen vermutlich ganz interessant für Sie...

Also: Obwohl Sie von verschiedenen Firmen für vergleichbare Einzelleistungen möglicherweise sehr unterschiedliche Angebotspreise bekommen werden, wird der Gesamtpreis für Ihr Bauvorhaben in diesen Angeboten vermutlich nicht so stark schwanken. Zumindest nicht bei jenen Anbietern, die Ihr Bauvorhaben tatsächlich auch bauen *wollen*. Das liegt jedenfalls an den ortsüblichen „Hauspreisen“.

Alle Einzelpositionen zusammen müssen demnach einen maximalen Preis ergeben, welcher den ortsüblichen Preis für Ihr Haus rechtfertigt. Erreicht wird dieser Umstand durch eine gezielte Kalkulation.

Ich erkläre Ihnen hier in hoffentlich verständlicher, weitgehend „nicht-technischer“ Sprache, wie die Angebotspreise für Ihr Bauvorhaben entstehen und wie kalkuliert wird. Damit werden Sie die Preisgestaltung der einzelnen Firmen besser verstehen und nachvollziehen können.

Denn ohne die Hintergründe des Baugeschäfts und der Baukalkulation näher zu kennen, werden Sie nicht selten den Eindruck haben, dass einzelne Preise in Ihren Angeboten unverständlich stark von vergleichbaren Leistungen abweichen. Dieser Umstand kann sich möglicherweise nachteilig auf das Vertrauensverhältnis zwischen Ihnen und den ausführenden Firmen auswirken. Vor allem dann, wenn Sie der Ansicht sind, eine bestimmte Firma mit einem für Sie nicht nachvollziehbaren Angebot hätte es vielleicht darauf angelegt, Sie übers Ohr zu hauen. Dabei hat der Kalkulant der anbietenden Firma nur spekuliert...

Damit wären wir schon mitten im Thema. Rücken Sie ruhig etwas näher und hören Sie mir gut zu. Keine Angst. Es wird nicht langweilig. Lassen Sie mich am Beispiel eines Baumeisterauftrages für die Errichtung eines gemauerten Rohbaus jetzt erklären, wie es zu einem Bauauftrag kommt.

Also: Jeder Bauauftrag - und wenn ich sage jeder, dann meine ich das auch so - wird auf der Grundlage eines Angebots erteilt. Etwas anderes kommt nicht in Frage. Dem Angebot vorausgegangen ist eine Preisanfrage bei verschiedenen Firmen. Eine Bau-Ausschreibung, die so aufgebaut ist, wie das folgende Muster-Leistungsverzeichnis. In der Regel wird die Ausschreibung von einem Architekt oder professionellen Baubetreuer zusammengestellt. Dieser zerlegt sozusagen alle Leistungen, die für den Bau des Rohbaus erforderlich sind, in einzelne Leistungspositionen. Baugrubenaushub, Kanalleitungen, Kellerwände, Kellerdecke, Kamin und so weiter.

Dann werden die benötigten Mengen dieser einzelnen Leistungspositionen genau berechnet und zusammengefasst ergibt das dann den Ausschreibungstext. Beispielsweise 500 m<sup>3</sup> Baugrubenaushub, 50 lfm Kanalleitungen, 100 m<sup>2</sup> Kellerwände, 80 m<sup>2</sup> Kellerdecke, 12 stgm Kamin und so weiter.

Stellen Sie sich jetzt vor, der Architekt weiß bei einigen Punkten noch nicht genau, mit welchem Material einzelne Bauteile gebaut werden. Oder er weiß nicht ganz genau, welche Bodenverhältnisse beim Baugrubenaushub zu erwarten sind. Kommt ein Felsboden vor oder nicht? Wird Grundwasser kommen oder nicht? Wird ein 30 cm starker Ziegel genommen oder doch ein sogar 50 cm starker?

Alles Fragen, die möglicherweise vorerst noch nicht endgültig zu beantworten sind. Weil vielleicht die Berechnung der Energiekennzahl noch nicht vorliegt oder weil eine bestimmte

Bauteilberechnung noch fehlt. Die Lösung für den ausschreibenden Architekt oder Baubetreuer? Er schreibt einfach mehrere Möglichkeiten aus. Also beispielsweise beim Erdaushub einen normalen Boden und zusätzlich einen Felsboden. Beim Mauerwerk einen 30 cm starken Ziegel und als Alternative einen 50er.

Und wenn das bei vielen anderen Positionen auch der Fall ist, werden wesentlich mehr Mengen bei den verschiedenen Firmen angefragt, als tatsächlich benötigt werden. Das alles spart vorerst Zeit. Entscheidungen werden oft erst später getroffen.

Allerdings hat jetzt die Baufirma ein mehr oder weniger großes Problem. Der Bautechniker, Firmenchef – oder bei größeren Bauunternehmen der Kalkulant – sieht vermutlich auf den ersten Blick, dass die ausgeschriebenen Mengen nicht mit dem Bauplan übereinstimmen. Seiner Erfahrung oder Meinung nach wurde viel zu viel Felsaushub ausgeschrieben, die Wandstärken sind nicht eindeutig zuzuordnen und trotzdem ...

... die Firma, die sich die Mühe macht, ein ordentliches Angebot auszuarbeiten, möchte auch den Auftrag bekommen. Davon können Sie ausgehen. Und da alle zur Angebotsabgabe eingeladenen Firmen denselben Ausschreibungstext vor sich liegen haben und - da können Sie darauf wetten - alle Preiskalkulanten die tatsächlichen und ortsüblichen Preise der verschiedenen Bauleistungen ganz genau kennen, müssen sie auf Tricks zurückgreifen. Wobei es sich dabei um keinen Trick im eigentlichen Sinn handelt, sondern schlicht und einfach um gezielte Spekulation.

Um bei unserem Beispiel zu bleiben: Ein Bauunternehmer, der vielleicht in der unmittelbaren Nähe der geplanten Baustelle schon einmal gebaut hat, weiß wahrscheinlich, dass beim Baugrubenaushub mit großer Wahrscheinlichkeit kein Felsboden auftauchen wird. Das bedeutet: Er setzt beim Aushubpreis für den Fels anstatt des normalen Preises von sagen wir 50,- EUR je m<sup>3</sup> lediglich sagen wir 3,- EUR ein. Bei der nächsten fraglichen Position geht er ähnlich vor. Er spekuliert somit darauf, welche der ausgeschriebenen Leistungspositionen „tatsächlich“ kommen.

Wobei das allerdings sehr einfach ausgedrückt ist. In Wirklichkeit ist die Arbeit eines Kalkulanten wesentlich umfangreicher. Gibt es im Bereich der Baukalkulation doch nicht nur die Angebotskalkulation (über diese sprechen wir hier). Es gibt dazu noch die Vorkalkulation, Auftragskalkulation, Arbeitskalkulation, Nachkalkulation oder Nachtragskalkulation. Ganz schön verwirrend, oder? Jedenfalls können Sie daraus ableiten,

dass jeder einzelne Baupreis im Grund genommen nicht einfach so am Papier steht, sondern für jedes einzelne Bauvorhaben extra kalkuliert wird. Wobei natürlich auch Preise routinemäßig eingesetzt werden. Erfahrene Angebotskalkulanten entwickeln ein relativ treffsicheres Gespür für die „richtigen“ Preise.

Das wird von der Lage, vom Schwierigkeitsgrad, vom zur Verfügung stehenden Zeitrahmen, von der aktuellen Wirtschafts- oder Auftragslage oder von sonstigen speziellen Eigenheiten des jeweiligen Bauvorhabens abhängen.

Diese Besonderheiten finden dann Ihren Niederschlag in unterschiedlichen Einheitspreisen. Oft werden die genannten Besonderheiten eines Bauvorhabens nämlich auf die einzelnen Einheitspreise „umgelegt“, was die Preise daher schwerer vergleichbar macht. In einer guten Ausschreibung sind daher alle Besonderheiten einer Baustelle separat in Form von klar definierten Erschwernissen oder Besonderheiten auszuschreiben. Das ermöglicht es den anbietenden Firmen, die einzelnen Leistungspositionen möglichst realistisch anzubieten. Und damit macht der Preisvergleich dann auch wirklich Sinn.

Dieses weiter oben genannte Prinzip der Spekulation funktioniert jedenfalls bei sehr vielen Positionen. Auch bei den verschiedenen Materialien. Wenn beispielsweise nicht ausdrücklich ein ganz bestimmter Wandziegel ausgeschrieben wurde, liegt es am Kalkulanten, den günstigsten Ziegel am Markt ausfindig zu machen. Und zwar jenen Ziegel, der alle technischen Anforderungen erfüllt und trotzdem wesentlich günstiger ist, als jener der Mitbewerber. In diesem Fall liegt alles am Einkauf. Und Sie können wieder darauf wetten, dass größere oder große Unternehmen bessere Einkaufspreise erzielen, als kleinere Betriebe. Ergebnis: Die Firma mit den besten Einkaufspreisen wird auch günstiger anbieten können.

Sie werden sich nun vielleicht fragen, warum der Architekt so ungenau ausschreibt, wenn dadurch die Firmen zum Spekulieren geradezu genötigt werden. Eine berechtigte Frage. Meiner Meinung nach ist das ein Qualitätskriterium, das einen guten von einem weniger guten Architekt unterscheidet. Denn eines steht außer Frage: Wenn der Architekt eine wirklich exakte Ausschreibung macht, wird das nur zu Ihrem persönlichen Vorteil sein.

Wenn also den anbietenden Firmen kein Spielraum zur Mengenspekulation gelassen wird, werden Sie die besten Angebote erhalten. Der Wettbewerb der Firmen wird dadurch hauptsächlich von den besten Einkaufspreisen abhängen und das kommt Ihnen zugute.

Vielleicht verstehen Sie jetzt auch, wie wichtig es ist, dass die Ausschreibung jedenfalls professionell erstellt wird. Wenn Sie vorhaben, selbst bei den verschiedenen Firmen um ein Angebot anzufragen, wird Ihnen dieses Buch mehr als hilfreich sein. Sie können hier ganz einfach jene Leistungspositionen auswählen, die für Ihr eigenes Bauvorhaben zutreffen.

Und wenn Sie sich eines Architekten oder Baubetreibers bedienen möchten, können Sie schon vorab selbst relativ genau berechnen, wie viel Ihr geplantes Haus kosten wird. Allerdings sollten Sie in diesem Fall in der Lage sein, die Massen und Mengen anhand Ihres Bauplans zumindest annähernd genau zu berechnen.

Mit den Hausbau-Preisen in diesem Muster-LV (und **zusätzlich** mit den Daten meines HausbaukostenBuchs! <http://www.haus-selber-bauen.com/hausbau-preise.html> ) werden Sie daher in der Lage sein, den realistischen Wert einer Bauleistung richtig einzuschätzen. Damit werden Sie schon vor einer Auftragsvergabe zumindest annähernd wissen, mit welchen Kosten Sie rechnen müssen.

Die Preisgestaltung insgesamt hängt dabei natürlich auch von der Größe eines Auftrages ab. Sie müssen daher bei Ihrem eigenen Bauvorhaben die einzelnen Preise dieses Buches immer im Zusammenhang mit anderen Leistungen und Preisen betrachten. Es ist daher nicht unbedingt zielführend, nur einzelne Leistungspositionen dieses Buches herauszupicken und davon auszugehen, dass eine bestimmte Leistung dann tatsächlich soviel oder besser gesagt sowenig kostet.

Sie werden daher beispielsweise den angeführten Preis für ein Ziegelmauerwerk nicht bekommen, wenn Sie nur eine einzelne Mauer im Ausmaß von drei oder vier Quadratmetern errichten lassen wollen und sonst weiter nichts. Vielmehr gelten diese Mauerwerkspreise für den Fall, dass die ausführende Firma tatsächlich die gesamten Baumeisterarbeiten zur Errichtung Ihres Rohbaus durchführt. Aber das sollte ohnehin soweit klar sein.

Die angeführten Preise können Sie demnach auch dazu verwenden, ein Gefühl für den Wert einer einzelnen Bauleistung zu bekommen. Denn alleine schon das Wissen um „ungefähre“ Preise wird Ihnen dabei helfen, die Baukosten für Ihr eigenes Haus immer im Griff zu haben. Bei vielen einzelnen Bauleistungen werden Sie nämlich vermutlich keine wirkliche Ahnung haben, wie viel etwas kostet.

Und an dieser Stelle wiederhole ich mich daher nochmals: Besorgen Sie sich auch das HausbaukostenBuch. Darin sind sehr viele Baukosten und Preise angeführt, die Sie in diesem Muster-LV nicht finden.

Hier daher erneut eine der wichtigsten Web-Adressen für angehende Bauherrn:

[http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre\\_bestellseite\\_hausbaukostenbuch.php](http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre_bestellseite_hausbaukostenbuch.php)

Und dann werden Sie in diesem Buch nachschlagen und erkennen, dass beispielsweise ein 50 cm starkes Ziegelmauerwerk rund 100,-- EUR je m<sup>2</sup> kostet und nicht 10,-- EUR je m<sup>2</sup>. Oder dass ein Kellerlichtschacht fertig versetzt rund 120,-- EUR kostet und nicht 500,-- EUR. Ich weiß. Das sind vielleicht übertriebene Beispiele. Aber Sie wissen damit, was gemeint ist und wie Sie die Preise zu Ihrem Vorteil nutzen können...

## Abkürzungen

In diesem Buch und bei den einzelnen Leistungspositionen werden folgende Abkürzungen verwendet:

|                |                       |      |                      |
|----------------|-----------------------|------|----------------------|
| LG             | ..... Leistungsgruppe | Pos. | ..... Position       |
| m <sup>2</sup> | ..... Quadratmeter    | kW   | ..... Kilowatt       |
| m <sup>3</sup> | ..... Kubikmeter      | kWh  | ..... Kilowattstunde |
| lfm            | ..... Laufmeter       | l    | ..... Liter          |
| stgm           | ..... Steigmeter      | %    | ..... Prozent        |
| h              | ..... Stunde          | ST   | ..... Stück          |
| kg             | ..... Kilogramm       | PA   | ..... Pauschale      |
| t              | ..... Tonne           | EUR  | ..... Euro           |

## Nicht vergessen!

Die jeweils als Richtpreis angeführten Einheitspreise müssen bei Bedarf den Einheitspreisen Ihrer Region angepasst werden. Gehen Sie dazu vor, wie im Ratgeber „PreisInfo TOTAL“ beschrieben. Hier nochmals der Direktlink zu diesem eBook:

<http://www.haus-selber-bauen.com/support-files/hausbau-preise-info.pdf>

**Tipp:** Wenn Sie - und das ist in diesem Fall eigentlich der empfehlenswerte Weg - nur die voraussichtlichen Gesamtkosten Ihres Bauvorhabens errechnen wollen, können Sie die Einheitspreise natürlich auch unverändert lassen. In diesem Fall brauchen Sie nur die insgesamt berechnete Gesamtsumme entsprechend den vorgegebenen Schritten zur Preisanpassung reduzieren oder erhöhen.

Sie werden dabei feststellen, dass ich mit den Preisen bzw. deren Abweichung vom tatsächlichen „Regionen-Einheitspreis“ relativ großzügig umgehe. Aber keine Angst. Für den Zweck der Vorberechnung und der richtigen Einschätzung der verschiedenen Kosten von einzelnen Bauleistungen sind die in diesem Muster-LV und auch die Preise in meinem HausbaukostenBuch jedenfalls mehr als ausreichend.

Dazu ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass in Ihren Angeboten, welche Sie von verschiedenen Firmen bekommen, einzelne Preise erheblich von diesen Standardpreisen abweichen werden. Das ist völlig normal, weil trotz der „vorgegebenen“ Standardpreise jede Firma eine individuelle Kalkulationsmethode anwenden wird. Darüber habe ich Sie ja schon informiert.

Und außerdem werden auch Sie bei der endgültigen Preisfestlegung im Zuge der Auftragsvergabe noch den einen oder anderen Rabatt „ausverhandeln“ können. Mitunter sind hier nochmals Einsparungen von „einigen“ Prozent zu erzielen. Alleine ein vereinbarter Skontoerlös in Höhe von beispielsweise 5% bei Bezahlung innerhalb von 3 Tagen (ist durchaus möglich!) wird sich mehr als positiv auf Ihre Abrechnungssumme auswirken.

Wie auch immer: Es ist vorerst nicht von enorm großer Bedeutung, ob die Einheitspreise in „Ihrer“ Region von den in diesem Buch angeführten „Richtpreisen“ einige Prozentpunkte abweichen. Wichtig für Sie ist vor allem das Wissen, wie viel die jeweilige Leistung annähernd wert ist.

**Darauf** kommt es für Sie an...

---

# Muster-Leistungsverzeichnis Baumeisterarbeiten

---

- >> Bauvorhaben: Projekt XY  
Einfamilienhaus
- >> Gewerk: BAUMEISTERARBEITEN
- >> Grundlage: Plan XY (z.B. Eingabe- oder Einreichplan)
- >> Auftraggeber: Muster-Name  
Muster-Anschrift  
Muster-Ort  
  
Muster-Telefon  
Muster-Email  
Muster-Fax
- >> Ausführungstermine: Baubeginn: KW ..... / 20.....  
Fertigstellung: KW ..... / 20.....
- >> Abgabetermin: Muster-Datum/ Muster-Uhrzeit
- >> Abgabeort: Muster-Adresse (z.B. Baubetreuer)
- >> Bieter: .....  
(Firmenstempel Muster-Firma)
- >> Angebotssumme inkl. Mwst: EUR .....
- >> Angebotssumme geprüft: EUR .....

**Leseprobe - Buchausschnitt Seite 40**

**LG 01**

**Baustellengemeinkosten, Baustelleneinrichtung**

**Leistungspositionen**

**Pos. 01.01 Baustelle einrichten**

Einrichten der Baustelle mit allen Büro- und Lagereinrichtungen, mit allen Maschinen und Geräten sowie mit allen für einen rationellen Bauablauf notwendigen Baustellenzufahrten und Lagerplätze, die für die vollständige Erbringung des beauftragten Leistungsumfanges erforderlich sind. Dazu zählen auch Toiletten, Bauzäune, Verkehrszeichen, Baustellenbeleuchtungen, Baustromverteiler, Kabel oder Wasserschläuche.

Das Vorhalten auf die gesamte Baudauer, sowie alle erforderlichen Instandhaltungsarbeiten, Reinigungen, Überprüfungen und auch alle eventuell erforderlichen Verbrauchsmaterialien zum Erhalt der gesamten Baustelleneinrichtung sind im Einheitspreis enthalten.

Die gesamte Baustelleneinrichtung ist betriebsfertig herzustellen. Die Kosten für das Einrichten der Baustelle sind einmalige Kosten.

➔ **Einheitspreis - Richtpreis: 8.000,-- EUR pauschal**

| <b>Ihre Mengen</b> | <b>x Einheitspreis<br/>(Richtpreis)</b> | <b>je<br/>Einheit</b> | <b>= Positionspreis</b> |
|--------------------|---|-----------------------|-------------------------|
| ..... PA           | x ..... EUR                             | PA                    | = ..... EUR             |

**Pos. 01.02 Baustelle räumen**

Abbauen und abtransportieren der kompletten Baustelleneinrichtung. Die gesamte Baustelle ist nach Beendigung der Arbeiten vollständig zu räumen. Sind während der Baudauer aus organisatorischen Umstellungen der Baustelleneinrichtung oder einzelne Zwischenräumungen erforderlich, sind die Kosten dafür im Einheitspreis enthalten und damit mit dieser Leistungsposition abgegolten.

**Leseprobe - Buchausschnitt Seite 52**

**Pos. 02.03 Baugrubenaushub bis 3 m Tiefe**

Baugrubenaushub in Böden der Bodenklassen 3 bis 5. Als Grundlage für die Berechnung der Aushubmengen werden die Arbeitsräume wie folgt vereinbart: Die durchschnittliche Breite der geböschten Arbeitsräume wird mit 1,00 m festgelegt und zwar bei einer Tiefe von 3,00 m.

➔ **Einheitspreis - Richtpreis: 3,50 EUR je m<sup>2</sup>**

| Ihre Mengen          | x Einheitspreis<br>(Richtpreis) | je<br>Einheit  | = Positionspreis |
|----------------------|---------------------------------|----------------|------------------|
| ..... m <sup>3</sup> | x ..... EUR                     | m <sup>3</sup> | = ..... EUR      |

**Pos. 02.04 Fundamentaushub**

Fundamentaushub für Streifenfundamente in Böden der Bodenklassen 3 bis 5. Breite im Bereich der Fundamentsohle gemäß Fundamentplan. Aushubtiefe bis 1,25 m.

➔ **Einheitspreis - Richtpreis: 9,-- EUR je m<sup>3</sup>**

| Ihre Mengen          | x Einheitspreis<br>(Richtpreis) | je<br>Einheit  | = Positionspreis |
|----------------------|---------------------------------|----------------|------------------|
| ..... m <sup>3</sup> | x ..... EUR                     | m <sup>3</sup> | = ..... EUR      |

**Pos. 02.05 Aushub für Gräben und Schächte**

Erdaushub für Gräben und Schächte in Böden der Bodenklassen 3 bis 5. Aushubtiefe bis 3,00 m. Die Breite der Arbeitsräume und deren eventuell erforderlichen Böschungen sind je nach Standfestigkeit des Bodens im Zuge der Aushubarbeiten einvernehmlich festzulegen.

➔ **Einheitspreis - Richtpreis: 350,-- EUR pauschal**

| Ihre Mengen          | x Einheitspreis<br>(Richtpreis) | je<br>Einheit  | = Positionspreis |
|----------------------|---------------------------------|----------------|------------------|
| ..... m <sup>3</sup> | x ..... EUR                     | m <sup>3</sup> | = ..... EUR      |

**Leseprobe - Buchausschnitt Seite 96**

**Pos. 07.03 Schornsteinsystem 2-zügig 18/14cm**

Zweischaliges und feuchteunempfindliches Schornsteinsystem mit integrierter Wärmedämmung und keramischem Profilrohr in Montagebauweise. Geeignet zur Abgasführung von Regelfeuerstätten mit gasförmigen, flüssigen und festen Brennstoffen (max. 400 °C Abgastemperatur), für Niedertemperatur- und Brennwert-Feuerstätten im Unterdruckbetrieb, mit raumluftunabhängiger und raumluftabhängiger Betriebsweise.

Zum Beispiel: Schiedel ABSOLUT SA1814

Abmessung: 36 x 65cm

Angebotenes Fabrikat: .....

Abmessung: ..... x ..... cm

Schornstein- oder Fangsystem bestehend aus:

- Fertigfuß (mit Putztür, Kondensatablauf und Siphon, je Zug.)
- Fertigfußpaket,
- Versetzmittel je Zug
- 1 Rauchrohranschluss je Zug an der vorgegebenen Stelle
- Abdeckplatte nach Wahl für Verputz oder Verblechung
- Abströmkonus.

Sofern aufgrund regionaler Vorschriften zusätzliche Reinigungs- oder Putztüranschlüsse erforderlich sind, sind diese in den Einheitspreis einzukalkulieren.

➔ **Einheitspreis - Richtpreis: 490,- EUR je stgm**

| <b>Ihre Mengen</b> | <b>x Einheitspreis<br/>(Richtpreis)</b> | <b>je<br/>Einheit</b> | <b>= Positionspreis</b> |
|--------------------|---|-----------------------|-------------------------|
| ..... stgm         | x ..... EUR                             | stgm                  | = ..... EUR             |

## ... und hier ist leider vorerst Schluss.

Aber keine Angst, schon in ein paar Minuten können Sie hier wieder weiterlesen. Wie? Ganz einfach:

- Hier unten auf den Link klicken.

[http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre\\_bestellseite\\_musterlv.php](http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre_bestellseite_musterlv.php)

- HausbaukostenBuch bestellen.
- eBook downloaden.
- Weiterlesen und von diesem Ratgeber profitieren.

**Also: Sie sind an der Reihe!**

[http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre\\_bestellseite\\_musterlv.php](http://www.geld-sparen-beim-haus-bau-kauf.at/ihre_bestellseite_musterlv.php)

Bis später!

Ihr  
Wilfried Ritter

Autor, eBookhaus

### Zum Schluss noch eine Bitte ...

Wenn Sie meine Produkte und Internetseiten weiterempfehlen möchten, tun Sie sich bitte nur keinen Zwang an. Ich kann Ihre Empfehlung sehr gut gebrauchen. Falls Sie also mit meinem Service und meinen Informationen zufrieden sind, informieren Sie doch einfach Ihre Freunde und Bekannten, dass Sie meine Webseite entdeckt haben.

Ganz einfach und schnell geht's mit diesem hier unten vorbereiteten Kurzttext. Einfach den Text im Rahmen kopieren, in Ihre E-Mail einfügen und an Ihre Freunde schicken. Fertig.

Hallo Freund,

bin auf eine Hausbau-Seite gestoßen, die ich dir nicht vorenthalten möchte.

<http://www.Haus-Selber-Bauen.com>

Ich bin sicher, dass die Informationen auf dieser Webseite auch für dich mehr als interessant sein werden. Alleine schon die vielen Angaben über die Baukosten und Detailpreise...

**Tipp:** Melde dich zum kostenlosen BauXpress! an:

<http://www.haus-selber-bauen.com/bauxpress.html>

LG

Dein Freund

**PS:** Wenn du jemanden kennst, der auch gerade dabei ist, an ein eigenes Haus zu denken, kannst du diese E-Mail gerne einfach weiterschicken!

*Danke!*