

Angebotsbudget

Wir machen Finanzplanung für unsere Gebäuden.

Mit dieser Dienstleistung möchten wir wieder der Bevölkerung entgegenkommen, da meist bei Privatbauten der Anspruch auftaucht.

Unsere Meinung in Bezug der Wichtigkeit des Angebotbudgets:

Wie sind der Meinung, es mangelt am meisten bei Ausführungen von Einfamilienhäusern an einen Finanzierungsplan. Die Auftraggeber lassen meist aus finanziellen Gründen nur eine Plandokumentation machen. Mit der Dokumentation in der Hand ersuchen sie verschiedene Unternehmer um Angebote. Wir möchten auf einen typischen Fehler aufmerksam machen. Ohne Baufinanzierungsplan geben die Unternehmer, mal zufällig mal absichtlich, Angebote, mit unterschiedlichen technischen Inhalten und Mengen. Der Auftraggeber versucht diese zu vergleichen und das günstigste Angebot auszusuchen. Glauben Sie mir, das ist unmöglich. Normalerweise entscheidet sich man dann falsch und nimmt einen Unternehmer unter Vertrag, der bei Weitem nicht das beste Angebot gegeben hat. Es kann auch vorkommen, dass er auf Nachbestellungen aspiriert. Erst später erfährt man, dass aufgetauchte Mängel, im Vertrag nicht geregelt waren. In solchen Fällen kommt es oft vor, dass der Auftraggeber ein halbfertiges Haus bekommt, oder dass die Wirklichkeit mit den Vorstellungen nicht übereinstimmt, und dass man bei Weitem nicht den günstigsten Unternehmer ausgesucht hat. Um diese Probleme zu vermeiden, und bedeutende Geldverschwendung vorzubeugen, schlagen wir vor, ein Angebotsbudget zu erstellen, dessen Mengen und technischen Inhalte der Wirklichkeit entsprechen und an Hand dessen Angebote einzuholen. Angebote vergleichen kann man nämlich nur dann, wenn sie gleiche technische Angaben und Mengen beinhalten.