

Marc Ellinger · Birgit Schaarschmidt

# Überleben Hausbau

Wie man das Projekt Eigenheim meistert –  
ein Ratgeber für Bauherren



Fraunhofer IRB  Verlag



Marc Ellinger · Birgit Schaarschmidt

**Überleben Hausbau**

Wie man das Projekt Eigenheim meistert – ein Ratgeber für Bauherren





Marc Ellinger · Birgit Schaarschmidt

# Überleben Hausbau

Wie man das Projekt Eigenheim meistert –  
ein Ratgeber für Bauherren

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet  
über [www.dnb.de](http://www.dnb.de) abrufbar.

ISBN (Print): 978-3-8167-9788-3

ISBN (E-Book): 978-3-8167-9835-4

Lektorat · Redaktion: Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart  
Herstellung · Layout · Satz: Gabriele Wicker  
Bildquelle Umschlagabbildungen: MEV-Verlag  
Druck: Offizin Scheufele Druck und Medien GmbH & Co. KG, Stuttgart

Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Werk ist einschließlich aller seiner Teile urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die über die engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes hinausgeht, ist ohne schriftliche Zustimmung des Fraunhofer IRB Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Speicherung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen und Handelsnamen in diesem Buch berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und deshalb von jedermann benutzt werden dürften.

Sollte in diesem Werk direkt oder indirekt auf Gesetze, Vorschriften oder Richtlinien (z. B. DIN, VDI, VDE) Bezug genommen oder aus ihnen zitiert werden, kann der Verlag keine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität übernehmen. Es empfiehlt sich, gegebenenfalls für die eigenen Arbeiten die vollständigen Vorschriften oder Richtlinien in der jeweils gültigen Fassung hinzuzuziehen.

© Fraunhofer IRB Verlag, 2019  
Fraunhofer-Informationszentrum Raum und Bau IRB  
Nobelstraße 12, 70569 Stuttgart  
Telefon +49 711 970-2500  
Telefax +49 711 970-2508  
[irb@irb.fraunhofer.de](mailto:irb@irb.fraunhofer.de)  
[www.baufachinformation.de](http://www.baufachinformation.de)

# Inhaltsverzeichnis



<b>1</b>	<b>Warum dieses Buch</b>	<b>13</b>
1.1	Die Intention der Autoren	15
1.2	Die Kunst des Bauens	16
1.3	Die Kunst, Verträge zu schließen	16
1.4	Sprachregelung – Genderinformation	17
<b>2</b>	<b>Die Rollen am Bau</b>	<b>19</b>
2.1	Die Rolle des Bauherrn	21
2.2	Die Rolle des Käufers beim Bauträgervertrag	22
2.3	Die Opferrolle unbedingt vermeiden	24
2.4	Die Rolle des Verkäufers	24
2.5	Die Rollen der am Bau Beteiligten	25
2.5.1	Der Architekt	25
2.5.2	Die Fachingenieure	29
2.5.3	Der Generalunternehmer/-übernehmer	29
2.5.4	Der Bauträger	30
2.5.5	Der Bauleiter	32
2.5.6	Der SiGeKo	33
<b>3</b>	<b>Möglichkeiten der Beratung und Begleitung</b>	<b>35</b>
3.1	Prüfung der Vertragsunterlagen	37
3.2	Baubegleitende Qualitätskontrolle vor, während und nach der Bauphase	39
3.3	Die Rechtsberatung vor, während und nach der Bauphase	44
3.4	Der Finanzierungsberater	46
<b>4</b>	<b>Grundsatzüberlegungen zum Immobilienerwerb</b>	<b>47</b>
4.1	Wo wollen Sie bauen?	49
4.2	Was wollen Sie bauen?	49
4.3	Bauen in schwerer oder leichter Bauart?	50

4.4	Grundrissgestaltung und Geschossigkeit – schon in der Planung an die Zukunft denken	52
4.4.1	Altersgerechtes Umbauen als Grundlagengedanke	52
4.4.2	Reduzierung der selbst genutzten Wohnfläche als Möglichkeit für eine spätere Vermietung	54
4.5	Kostengünstig bauen	54
4.5.1	Konstruktive Einsparmöglichkeiten	55
4.5.2	Ausbauhaus oder schlüsselfertig – die Eigenleistungen	57
4.5.3	Das »Konsortium Schwarz und Samstag« in den Eigenleistungsüberlegungen	63
5	<b>Das Grundstück</b>	65
5.1	Die Topografie des Grundstücks	67
5.2	Die Geologie des Grundstücks	69
5.3	Altlasten	72
5.4	Nachbargrundstücke und ihre Bebauung	74
5.5	Der Bebauungsplan	75
5.6	Energetische Auflagen	76
5.7	Abwassersatzung	77
5.8	Versorgungsleitungen/-anschlüsse	78
5.9	Grundbuch und Baulasten	79
6	<b>Der richtige Baupartner</b>	81
7	<b>Der Bauvertrag</b>	85
7.1	Anlagen zum Bauvertrag	90
7.1.1	Baubeschreibung/Standardbaubeschreibung/Bau- und Leistungsbeschreibung (BuL)	90
7.1.2	Die Ergänzung(en) zur Baubeschreibung	92
7.1.3	Baueingabeplanung/Bauantrag	93
7.1.4	Werkplanung und Detailplanung	94
7.1.5	Statische Berechnung/Nachweis der Standsicherheit	95
7.1.6	Die Tragwerksplanung	95
7.1.7	Der Bauzeitenplan	95
7.1.8	Zahlungsplan	97
7.1.9	Die Unterlagen zu Ihrem Hausbau	99

7.2	Sicherheiten	101
7.3	Vertragsstrafe	102
7.4	Das neue Bauvertragsrecht – ein Überblick	103
<b>8</b>	<b>Versicherungen</b>	107
8.1	Die Bauherrenhaftpflicht	109
8.2	Feuerrohbauversicherung/Wohngebäudeversicherung	109
8.3	Die Bauleistungsversicherung	110
8.4	Die Bauhelferunfallversicherung	110
8.5	Die Bauherrenrechtsschutzversicherung	110
8.6	Die Gewährleistungsversicherung	111
8.7	Die Baufertigstellungsversicherung	111
8.8	Weitere Versicherungen	111
<b>9</b>	<b>Die Planungsphase</b>	113
<b>10</b>	<b>Die Bauteile des Hauses</b>	119
10.1	Keller	121
10.1.1	Der wasserdichte Keller	122
10.1.2	Keller mit Querschnittsabdichtung – wasserdichte Betonbauwerke	122
10.1.3	Keller mit Abdichtungsmembranen	124
10.1.4	Der wärme gedämmte Keller	127
10.1.5	Die Kellerentwässerung	129
10.1.6	Kellerfenster und Lichtschächte	130
10.1.7	Kelleraußentreppe mit Seiteneingang	131
10.1.8	Bauen ohne Keller	132
10.2	Die Außenwände	133
10.3	Die Kunst der Fuge: der Übergang vom Gründungsbauteil zur Außenwand im Erdgeschoss	134
10.4	Die Innenwände	135
10.5	Die Geschossdecken	136
10.6	Die Fenster und Terrassentüren	137

10.7	Die Haustür	139
10.8	Die Dachkonstruktion	140
10.8.1	Fachwerkbinder	140
10.8.2	Studiobinder	141
10.8.3	Das Kehlbalkendach	141
10.8.4	Das Sparren-/Pfettendach	141
10.8.5	Das Massivholzdach	141
10.8.6	Das Massivdach	142
10.8.7	Warmdach und Kaltdach	142
10.8.8	Die Dachdämmung	143
10.8.9	Die Luftdichtheitsebene der Dachkonstruktion	145
10.8.10	Die Dacheindeckung	147
10.8.11	Dachflächenfenster	149
10.8.12	Die Dachentwässerung	149
10.8.13	Flachdach und Flachdachabdichtung	150
10.9	Die Fassade	151
<b>11</b>	<b>Der Innenausbau</b>	<b>153</b>
11.1	Der Innenputz	155
11.2	Der Fußbodenaufbau	157
11.2.1	Bodenbeläge	159
11.2.2	Fliesenbeläge in Nassräumen	160
11.3	Innentüren	162
<b>12</b>	<b>Haustechnik</b>	<b>163</b>
12.1	Die Heizungsanlage	165
12.2	Die Sanitäreanlage	170
12.3	Die Lüftungsanlage	170
12.3.1	Abluftanlagen	171
12.3.2	Be- und Entlüftungsanlagen	171
<b>13</b>	<b>Wärmeschutz oder die Energetik der Gebäudehülle</b>	<b>173</b>
13.1	Der Wärmeschutznachweis	176
13.2	Die thermische Gebäudehülle	178

14	Die Bauphase	181
14.1	Auf der Baustelle	183
14.2	Baudokumentation: Das »Bauherrliche« Bautagebuch	188
14.3	Fotografieren? – Je mehr, desto besser!	189
14.3.1	Was soll fotografiert werden?	189
14.3.2	Wie soll fotografiert werden?	190
14.3.3	Die Ablage der Bilder	192
14.3.4	Hilfsmittel beim Fotografieren	193
14.4	Maßprüfung am Bau	194
14.5	Bauen im Winter	199
14.6	Bauen bei hohen Temperaturen	203
14.7	Luftdicht Bauen	203
14.8	Die Bauzeit	205
14.9	Trocknungszeiten	206
14.10	Schimmelpilze und Algen	209
14.10.1	Schimmelpilzwachstum im Neubau	209
14.10.2	Schimmelpilzwachstum nach dem Einzug	209
14.10.3	Algenwachstum auf Fassaden	211
15	Fehler bei der Bauausführung	213
16	Abnahme und Gewährleistung	219
16.1	Die Abnahme	221
16.2	Die Gewährleistungsfrist	229
17	Die Nutzung des Gebäudes	231
17.1	Wohnen	233
17.2	Wartung und Pflege des Hauses	236
18	Aus aktuellem Anlass: Radon, das radioaktive Edelgas aus dem Baugrund	237
19	Glossar	241



# 1 Warum dieses Buch



## 1.1 Die Intention der Autoren

Die Autorin und der Autor erleben als Baurechtsanwältin und Bausachverständiger mit einem Tätigkeitsschwerpunkt in der baubegleitenden Qualitätskontrolle immer wieder, wie der Traum vom eigenen Heim zum Albtraum werden kann. Das Schlimme an diesem Szenario: Die Freude an den eigenen vier Wänden geht darüber verloren; Lebensqualität, Partnerschaften und Familienbande werden immensen Belastungen ausgesetzt. Die wirtschaftliche Existenz von Privathaushalten wird gefährdet. Das soll und muss nicht sein.

Im Informationszeitalter ziehen wir alle möglichen Informationen aus dem Netz, lesen im Internet Testberichte zu allen möglichen Gerätschaften. Doch wenn es ums eigene Haus geht, um eine Investition von mehreren Hunderttausend Euro, für das über Jahre Hypothekendarlehen abbezahlt werden müssen, gehen wir an die Prüfung des Produktes Haus und an die Vorüberlegungen vielfach zu nachlässig heran. Euphorie und leider anfänglich oft unangebrachtes blindes Vertrauen in den Hausbaupartner der Wahl – eigentlich in den geschickt agierenden überaus gewinnenden Verkäufer – treten anstelle des gesunden Menschenverstandes. Das Erwachen kann furchtbar und grausam sein.

Um dies zu vermeiden, haben sich die Autoren entschlossen, ein Buch zu schreiben, das eine große Anzahl möglicher Fallstricke in baurechtlicher sowie bautechnischer Hinsicht darstellt und Sie sensibilisiert, um diese Fallstricke zu umgehen. Jedoch sind Sie Ihres eigenen Bauglücks Schmied: Wenn Sie den gesunden Menschenverstand über Bord werfen und sich voll Euphorie oder aus (zumeist vermeidbaren) finanziellen und terminlichen Zwängen dem nicht immer hehren Geschäftsgebaren ihres Hausbaupartners unterwerfen, müssen Sie damit klar kommen.

## 1.2 Die Kunst des Bauens

Bauen ist eine Kunst, aber nicht jeder ist zum Künstler geboren. Dies gilt für viele Bauschaffende und noch mehr für viele, die am und auf dem Bau arbeiten. Viele der Bauschaffenden sind sich ihrer Verantwortung und ihres Einflusses auf die Qualität des zukünftigen Eigenheims, ihres Hauses, gar nicht bewusst.

Dieses Buch kann, wird und will Sie nicht zum Bauexperten machen. Nicht umsonst heißt es in Fortsetzung des Satzes »Kunst kommt von Können«, dass das Können vom Üben komme. Beim dritten oder vierten Haus, wenn es denn dazu kommt, werden Sie sicher besser informiert und vorbereitet sein als bei Ihrer Einstiegsimmobilie. Dieses Buch soll Ihnen Denkanstöße und Hilfestellungen bieten, beim Herantasten und bei der Umsetzung des Projekts Eigenheim. Aus den Erfahrungen des Sachverständigen heraus werden Problembereiche bei der Konzeption, der planerischen Umsetzung, der Bauausführung und der späteren Nutzung, dem »Bewohnen« aufgezeigt. Dabei wurde auf Fachjargon bewusst verzichtet und versucht, die Sachverhalte allgemein verständlich zu formulieren.

## 1.3 Die Kunst, Verträge zu schließen

Neben dem technischen Teil in Verträgen besteht die vertragsrechtliche Komponente, die ebenso komplex und wichtig ist. Auch dazu möchten wir Denkanstöße und Hilfestellungen geben. Bei Bauverträgen zählen schriftliche Dokumente. Aus Sicht der Fachanwältin für Baurecht wird das Vertragsrecht dargelegt. Die typischen Situationen werden umrissen, damit Sie ein Gefühl dafür erhalten, welche Möglichkeiten Sie haben und wie Sie am besten zu einem für Sie sinnvollen Ergebnis kommen. Nicht alle Wege sind für Sie wirtschaftlich betrachtet sinnvoll oder zeitlich betrachtet effektiv. Es sollen Möglichkeiten aufgezeigt werden, bestimmte Konfliktsituationen zu vermeiden oder zu entschärfen. Denn es gibt Situationen, die für Sie wirtschaftlich betrachtet viele Schwierigkeiten bergen – gerade dann, wenn es Ihnen darum geht, in Ihr Haus einziehen zu wollen, aber dieses noch nicht fertiggestellt ist.

## 1.4 Sprachregelung – Genderinformation

Sie werden im Folgenden häufig die männlichen Berufsbezeichnungen oder Rollenbezeichnungen finden. Damit sollen die leichtere Lesbarkeit und der Textfluss gefördert werden, die durch die zusätzliche Verwendung der weiblichen Bezeichnung aus Sicht der Autoren gestört werden. Hierdurch ist keinesfalls eine Abwertung weiblicher Berufsgruppen zu sehen.



## 2 Die Rollen am Bau



## 2.1 Die Rolle des Bauherrn

Bauherren sind die »Herren des Bauens« soweit es ihr Projekt betrifft. Sie sind Eigentümer des Baugrundstücks oder aber Inhaber des Erbpacht- oder Erbbaurechts. Sie haben geplant oder planen lassen, Sie haben die Verträge geschlossen und damit einen Leistungsumfang an Bauleistungen definiert. Und sie sind diejenigen, die das Ganze am Ende bezahlen und im Regelfall über Jahre und Jahrzehnte finanzieren müssen.

»Herr« des Bauens zu sein bedeutet immer auch, die im Vertragsumfang festgelegten Vorstellungen durchzusetzen und für die Realisierung derselben einzustehen. Das ist nicht immer angenehm. Weichen Ihre Vorstellungen vom üblichen Standard ab oder ist eine außergewöhnliche Ausführung vereinbart, stehen Sie als Bauherr oft vor der Herausforderung, dies den Bauausführenden auf der Baustelle begreiflich und plausibel zu machen. Argumente wie »Das haben wir noch nie ...« bzw. »Das haben wir schon immer so gemacht!« sind vonseiten der Bauausführenden schnell ausgesprochen und für Laien im Baufach, wie es Bauherren häufig sind, schwer widerlegbar. Auch wenn etwas auf der Baustelle anders ausgeführt wurde, als es laut Plan vorgesehen war, stoßen Bauherren mit dem Anliegen, die Ausführung gemäß der Planvorgabe zu ändern, meist auf Ablehnung. Es lohnt sich aber durchaus, als Bauherr darauf zu bestehen, auch wenn man sich keine Freunde damit macht. So entstehen zum Teil sehr unangenehme Situationen, in denen Bauherren durch aktiven und passiven Widerstand aufseiten der Bauausführenden unter Druck gesetzt werden. Solche Situationen gilt es auszuhalten, um weiterhin für sich und seine Vertragsvorstellung/-auslegung einzustehen.

Bauherren sind nicht die ständigen Getränke-, Kaffee- und Kuchenlieferanten der Baustelle. Es spricht nichts dagegen, das eine oder andere Mal Getränke (bitte alkoholfrei!) oder auch mal Kaffee und Kuchen vorbeizubringen, aber bitte nicht täglich. Sonst besteht die Gefahr, dass Sie als Versorger

inventarisiert werden und Sie es somit anschließend zunehmend schwerer haben, ernst genommen zu werden.

Pflegen Sie ein freundliches, aber durchaus distanzierendes und konstruktives Verhältnis zu den auf der Baustelle Tätigen. Seien Sie freundlich im Ton (der kann auch ruhig mal energischer werden) und bleiben Sie beharrlich und hartnäckig in der Durchsetzung Ihrer Vorstellungen. Es sei denn, die Argumentation von der Baustellenseite her ist richtig und nachvollziehbar. Bauherr sein bedeutet nicht, dass alle Sie mögen müssen – das haben Sie in dieser Rolle mit den Herrschenden aus Historie und Gegenwart gemein.

Sicherlich ist es für Sie als Laie im Technikbereich oder im Hausbau schwierig, stets beurteilen zu können, ob das, was man als Bauherr erwartet, auch wirklich das ist, was vertraglich vereinbart ist. Ebenso ist es, erfahrungsgemäß schwierig zu sagen, ob eine weitere Leistung aus technischer Sicht erforderlich bzw. sinnvoll ist und sich daran ein zusätzlicher Vergütungsanspruch knüpft.

Baugewerbe und Bauhandwerksberufe werden nach wie vor verstärkt von Männern besetzt. Das kann mitunter dazu führen, dass insbesondere Fachfremde und Bauherrinnen es manchmal schwerer haben, auf der Baustelle ihre Wünsche zum Bauvorhaben anzubringen. Wichtig ist eine Kommunikation auf Augenhöhe. Falls nötig, holen Sie sich fachliche Unterstützung (Bauherrenvertreter/in, Architekt/in, Bauleiter/in) für Verhandlungen, um Ihre Interessen leichter durchzusetzen.

## 2.2 Die Rolle des Käufers beim Bauträgervertrag

Sie sind Käufer, wenn Sie Haus und Grundstück von ein und demselben Vertragspartner oder dem Bauträger erwerben bzw. der Kaufvertrag des Grundstücks und der Kaufvertrag des Hauses (das ist dann kein reiner Werkvertrag mehr) eng miteinander verwoben sind. Nachteil dabei ist, dass Sie die Grunderwerbssteuer nicht nur auf den Kaufpreis des Grundstücks, sondern auf die Summe der Kaufpreise von Grundstück und Haus zahlen. Der Bauträger bleibt solange Eigentümer des Grundstücks bzw. des Teileigentums, bis Sie in der Regel die letzte Rate des vereinbarten Kaufpreises gezahlt haben und dann Ihre Eintragung als Eigentümer beim Grundbuchamt vorgenommen wird.

Vorher sind Sie in der Regel lediglich mit einer sogenannten Vormerkung als möglicher neuer Eigentümer im Grundbuch eingetragen.

Grundstückskauf sowie Haus- und Wohnungskauf müssen zwingend vor einem Notar abgeschlossen werden. Denn die Form der notariellen Beurkundung eines Kaufvertrags über eine Immobilie ist zwingende Wirksamkeitsvoraussetzung für den Kaufvertragsschluss.

Wenn Sie auf Ihrem eigenen Grundstück bauen, sind Sie zwar Käufer des Grundstücks, aber bezüglich des Bauens sogenannter Besteller oder Auftraggeber. Wenn Sie Ihr noch zu bauendes Eigenheim zusammen mit dem Grundstück erwerben, liegen zum einen ein Kaufvertrag und zum anderen ein Werkvertrag für das noch zu erstellende Eigenheim vor.

Im Unterschied zum Bauen im Werkvertragsrecht auf Ihrem eigenen Grundstück werden Sie in dieser Konstellation erst dann Eigentümer, wenn Sie die letzte Rate bezahlt haben und der Bauträger gegenüber dem Grundbuchamt die Auflassung erklärt. Sie haben keinerlei originäres Hausrecht auf der Baustelle; grundsätzlich kann der Bauträger Ihre Baustellenbesuche sogar streng reglementieren und an im Vorfeld zu vereinbarende Termine binden. Dies gilt auch für die baubegleitenden Kontrollen eines von Ihnen beauftragten Sachverständigen. Kommt es in der Bauphase zu Diskrepanzen, z. B. zu Streitigkeiten über Mängel einbehalte oder Gutschriften, ist Ihre Position schwächer als beim Bauen auf dem eigenen Grundstück, da Sie den Verkäufer des Grundstücks nur schwer verweisen können. Die Konstellation hat aber auch Ihre Vorteile. Sie sind nicht Bauherr und auch nicht Grundstückseigentümer. Daher liegen alle Haftungsrisiken für Grundstück und Bauwerk bis zur Erklärung der Auflassung beim Bauträger. Üblicherweise gehen jedoch mit Übergabe und Abnahme bereits einige Haftungsrisiken auf Sie als Käufer über. Die Auflassung ist oftmals zu diesem Zeitpunkt noch nicht erklärt.



#### Sind Sie Bauherr oder Käufer?

Klären Sie für sich selbst Ihren eignen Vertragsstatus und machen Sie ihn sich bewusst. Kaufvertrag und Werkvertrag sind zwei sehr unterschiedliche Vertragskonstellationen, die Ihnen unterschiedliche Einwirkungsmöglichkeiten auf den Baufortgang ermöglichen.

## 2.3 Die Opferrolle unbedingt vermeiden

Das ist die Rolle, in die Sie sich nicht drängen lassen dürfen. Ein Haus zu bauen oder bauen zu lassen ist zumindest von der Unternehmenseite her ein knallhartes und manchmal auch brutales Geschäft. Und so sollten auch Sie das sehen, denn Sie zahlen gutes Geld und haben demzufolge auch einen Anspruch auf eine gute, qualitativ einwandfreie Gegenleistung, die die vereinbarten vertraglichen Beschaffenheiten hat. Diesen Anspruch fortwährend durchzusetzen ist gar nicht so einfach und häufig mit Selbstzweifeln, schlaflosen Nächten und Tränen verbunden. Weinen Sie im Verborgenen und nicht auf der Baustelle, dort sollten und müssen Sie Standhaftigkeit und Selbstbewusstsein zeigen. Ein guter Bauherrenberater kann und wird Sie dabei wirkungsvoll unterstützen.

## 2.4 Die Rolle des Verkäufers

Gerade wenn Sie es mit Baupartnern zu tun haben, die über eine professionelle Vertriebsstruktur verfügen, haben Sie es mit geschulten Verkäufern zu tun. Die sollen aus Sicht ihres Arbeit- oder Auftraggebers in erster Linie Häuser verkaufen und Verträge »schreiben«. Dafür werden sie immer wieder neu geschult und mit modernsten verkaufpsychologischen Erkenntnissen gebrieft. Das ist ebenso legitim wie die praktische Anwendung dieser erworbenen Erkenntnisse. Auch wenn Sie sich dessen nicht bewusst sind, Sie werden normalerweise vom Erstkontakt bis hin zur Vertragsunterzeichnung und Bemusterung nach verkaufpsychologischen Erkenntnissen gerastert und bearbeitet. Das fängt bereits bei der Zuweisung zu Ihrem Verkäufer an.

Ein guter Verkäufer kann auch einem Eskimo im arktischen Winter zehn Kühlschränke auf einmal verkaufen. Da ist es ein vergleichsweise leichtes Unterfangen einem potenziell Bauwilligen oder Käufer ein Haus anzudrehen. Vielleicht sogar ein Haus, das der so gar nicht will oder braucht. Verkauft wird bei Frauen und Männern über das Wecken von Emotionen und Bedürfnissen, die vorher vielleicht noch gar nicht da waren. Dabei wird seitens des Verkäufers eine vertrauensbasierte Beziehungsebene zwischen dem Verkäufer und dem Bewerber geschaffen und genutzt. Aber der Verkäufer ist nicht zwangsläufig Ihr Freund – er arbeitet für einen Auftrag- oder Arbeitgeber und für die Provision, die Ihr Vertragsabschluss ihm einbringt.