

BARRIEREFREI BAUEN UND GRÜNE TOMATEN

> Sie kennen das. Man spaziert in den Supermarkt, um mal kurz ein paar Äpfel zu kaufen. Zuhause angekommen, stellt man beim Blick in die Einkaufstasche verblüfft fest, dass da alles Mögliche drin ist, nur leider kein einziger Apfel. Dafür aber Tomaten – und dann auch noch grüne.

Warum um Himmels Willen haben Sie die Tomaten aus dem Laden geschleppt? Ach ja, Sie haben sich kurz mit dem Verkäufer unterhalten. Und dann? Ganz einfach. Er hat Sie, ohne, dass es Ihnen auffiel, überredet, weil er darauf geschult ist, Ihnen etwas zu verkaufen. Und Sie gingen nach dem Gespräch mit einem guten Gefühl zur Kasse. Warum wundern Sie sich jetzt über die schönen, grünen Tomaten?

So oder so ähnlich kommen sich viele Bauherren vor, die sich bewusst für eine barrierefreie Immobilie für das Alter entschieden haben – und die am Ende feststellen müssen, dass Sie etwas bekommen haben, was sie gar nicht wollten. Leider reden wir hier nicht nur über ein paar Cent, sondern über Tausende von Euros. Alle Ersparnisse – und vielleicht sogar Ihr

Haus – sind weg für die neue barrierefreie Wohnung.

Wenn man sich bewusst für eine barrierefreie Wohnung entscheidet, weil man, so lange es geht, in den eigenen vier Wänden bleiben möchte, so muss man sich wohl oder übel mit dem Thema beschäftigen.

Was bedeutet denn nun „barrierefrei“? Hier haben wir schon das erste Problem. Was Käufer unter „barrierefrei“ verstehen, unterscheidet sich sehr oft von dem, was Verkäufer darunter verstehen. Der Käufer versteht darunter das, was er über dieses Thema gelesen, gehört, und gesehen hat.

Der Verkäufer versteht darunter, dass er seine Gewerke günstig baut und anschließend möglichst teuer verkauft. Die Frage, die sich dem Verkäufer stellt, ist nur, wie er dieses mit dem höchsten Gewinn an den Mann bringen kann und welchen wohlklingenden Namen das Kind erhalten soll.



Es liegt mir fern, alle Anbieter für schlüsselfertiges Bauen über einen Kamm zu scheren; aber wenn ich einen Blick auf die Tätigkeit in meinem Büro werfe, muss ich feststellen, dass man mehr und mehr darum bemüht ist, die Interessen von Betroffenen in Verbindung mit Fachanwälten zu klären.

Bereits zu Beginn unterscheiden sich oft schon die Vorstellungen von Käufern und Verkäufern über das Thema Barrierefreiheit.

Für den Käufer ist barrierefrei alles das, was er im Alter benötigt, um weiterhin ein selbstbestimmtes Leben führen zu können – ohne oder möglichst ohne fremde Hilfe. Gegebenenfalls hat man das eine oder andere über irgendwelche Normen, Verordnungen, Richtlinien gehört oder gelesen, aber im Prinzip will man doch eigentlich nur den Apfel. Mehr nicht.

Jetzt kommen wir an den Punkt, warum Sie mit ihren Tomaten glücklich zur Kasse laufen: Für den Verkäufer ist „barrierefrei“ möglicherweise nur das, was in der Landesbauordnung steht. Warum ist das bereits entscheidend? Die Landesbauordnung – hier die aus Schleswig-Holstein – definiert Barrierefreiheit im Wohnungsbau wie folgt:

§ 52 Barrierefreies Bauen

In Gebäuden mit mehr als zwei Wohnungen müssen die Wohnungen eines Geschosses barrierefrei erreichbar sein. In diesen Wohnungen müssen die Wohn- und Schlafräume, eine Toilette, ein Bad sowie die Küche oder die Kochnische mit dem Rollstuhl zugänglich sein. § 40 Abs. 4 bleibt unberührt.

Was heißt das nun konkret? Das heißt, dass die Neubauwohnung, die Ihnen ver-



kauft worden ist und die bisher nur auf dem Papier existiert, tatsächlich barrierefrei ist, und zwar im Sinne des hier beschriebenen § 52 LBO S.-H.

Aber auch nur und ausschließlich in diesem Sinne und nichts anderes. Dass die Wohnung eben nicht den Anforderungen z.B. der DIN 18040 Teil 2 (Barrierefreie Wohnung) entspricht, wird natürlich nicht erwähnt.

Viele Käufer gehen eben davon aus: „Wenn die Wohnung schon die Anforderungen der Landesbauordnung erfüllt, dann passt der Rest doch wohl automatisch“. Leider ist dies eben nicht so. Diesen „kleinen“, aber „feinen“ Unterschied kennt der Verkäufer. Kannten Sie ihn bis vor 2 Sekunden? Eine grüne Tomate halten Sie schon einmal in der Hand.

Natürlich werden Ihnen die Vorzüge des barrierefreien Bauens beschrieben.

Auch wird ihnen erläutert, warum der Preis pro m² dreimal so hoch ist wie im regulären Wohnungsbau. Der Bau ist ja barrierefrei und damit auch viel aufwändiger zu bauen. Das dies so nicht stimmt, entgeht



Ihnen natürlich ganz beiläufig. Wieviel kostet denn 1 m² im normalen Wohnungsbau? Diese Zahl haben Sie eben nicht zur Hand, aber der Verkäufer natürlich, denn der ist vorbereitet und kennt 90% ihrer Fragen im Vorfeld – und er kann sie alle ausnahmslos und prompt beantworten.

Wenn Sie bitte einmal kurz in ihre andere Hand schauen wollen: Tomate Nr. 2 befindet sich bereits in Ihrer Hand. Was spricht dagegen? An sich sind alle Fragen beantwortet und die grünen Tomaten sind tatsächlich genau das, was Sie wollten. Wie sind Sie bloß auf Äpfel gekommen?

Sie schnappen sich nun die restlichen grünen Tomaten und schreiten glücklich zur Kasse oder in diesem Fall zum Notar, um den Kaufvertrag zu unterschreiben. Im Laufe der Zeit stellen sich Ihnen doch noch ein oder zwei Fragen, die dann leider nicht mehr so prompt beantwortet werden. Auch liegen Ihnen keine wirklichen Pläne oder andere Unterlagen vor, die die damaligen Aussagen von einst untermauern könnten. Aber Sie haben doch eine Baubeschreibung beim Notar erhalten. Da steht z.B. drin: „Schwellenlose Terrassentüren“, genau das, was Sie wollten. Nur leider hat Ihnen niemand mitgeteilt, dass sich unter der Schwelle der Tür noch ein Mauersockel befindet.

Irgendwann gehen Sie auf die Baustelle, um zu sehen, was mit Ihrem Geld angestellt wird. Man hat ja schon so einiges hier und da gehört. Zufälligerweise stolpern Sie gegebenenfalls über ihre schwellenlosen Türen zur Terrasse.

Wenn Sie dann nachfragen, erhalten Sie die gleiche Antwort wie einst im Beratungsgespräch: „Natürlich erhalten Sie schwellenlose Türen – sehen Sie, sie sind bereits eingebaut. Da fehlt aber noch die Dämmung und der Estrich“. Dass dann bis zur schwellenlosen Tür immer noch ca. 15 cm verbleiben, hat man leider vergessen zu erwähnen.

Auf Nachfrage, wie dieser Höhenunterschied von ihnen überwunden werden soll, bekommen Sie die Antwort: „Sie können sich eine mobile Rampe in die Wohnung stellen, die dann bei Bedarf vor die Terrassentür gestellt wird.

Schön, das ist genau das, was Sie sich immer vorgestellt haben. Jetzt müsste man natürlich nur noch wissen, welche Länge und Ausstattung eine solche Rampe haben muss. Mit der Länge erübrigt sich auch die Frage nach der Ausstattung. Bei einem Höhenunterschied von 15 cm und einer maximale Steigung von 6 % gemäß

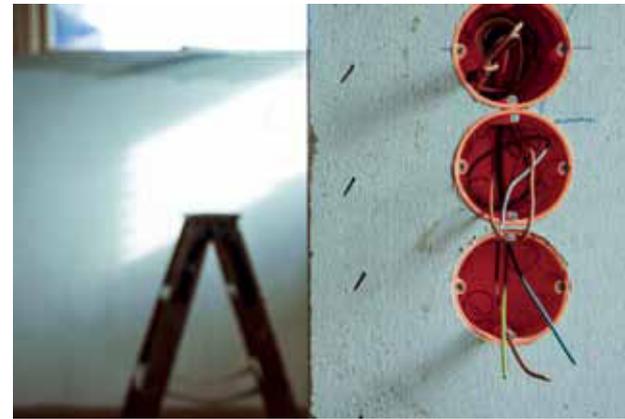
DIN wäre die Rampe 2,50 Meter lang. Hinzu kommt die notwendige Bewegungsfläche von 1,20 x 1,20 m bzw. 1,50 x 1,50 m am Beginn und am Ende der Rampe. Natürlich ist eine solche Rampe das Highlight jeder Wohnung. Wohlgemerkt! Vor allem im Neubau.

Wie Sie anhand des nachfolgenden Fotos erkennen können, ist dieses leider keine erfundene Geschichte, sondern bittere Wahrheit. Ein extremes Beispiel, zugegeben, aber es verdeutlicht, dass man sich im Vorfeld eines möglichen Erwerbs einer barrierefreien Wohnung intensiv mit dem Thema auseinandersetzen muss.

Meine Empfehlung daher: Informieren Sie sich und ziehen Sie bei Bedarf einen Fachmann hinzu. Natürlich sind damit einige Mehrkosten verbunden. Sollte sich damit aber ein sehr, sehr teurer Fehlkauf vermeiden, denke ich, sind diese Kosten sehr gut zu verschmerzen. Wenn Sie also das nächste Mal in den Supermarkt gehen, achten Sie darauf: Nicht alles, was grün ist, sind Äpfel! ■

Ihr Marc Jestrinsky
Dipl.-Ing. Architekt

Marc Jestrinsky
Eichendorffstraße 18
24223 Schwentinental
Tel.: 04346 - 8254568
Fax: 04346 - 8254569
Mobil: 0171 - 3214349
www.architekturbuero-amj.de



Eine schwellenlose Terrassentür ist genau das, was Sie wollten. Nur leider hat Ihnen niemand mitgeteilt, dass sich unter der Schwelle der Tür noch ein Mauersockel befindet