

Checkliste, Empfehlung Vorgehen

Step 1

Ziel: Erkenntnisse schaffen, Absicht definieren.

- Was ist der Wunsch, das Ziel.
- Welche Möglichkeiten ergeben sich mit den vorhandenen Mitteln, inklusive resp. zuzüglich der Fremdmittel. Was ist das maximale Kostendach. Vorstellungen Betriebskosten.
- Wieviel m² hat die Bauparzelle.
- Wieviel m² Bruttogeschossfläche ist aufgrund der Zonenordnung realisierbar.
- Wird die mögliche Bruttogeschossfläche allenfalls durch Grundbucheinträge oder weitere Auflagen reduziert.
- Ist die Bauparzelle erschlossen.
- Gibt es Baugrundrisiken, welche hohe Kostenfolgen verursachen und somit die Baumöglichkeiten aus Budgetsicht reduzieren.
- Beeinflusst die Bauparzellenlage (Zufahrten etc.) die Architektur und damit die mögliche Bruttogeschossfläche.
- Vorstellungen und Bedürfnisse Infrastruktur, Tiefgarage, Aussenparkplätze, Grünflächen, Sozialräume.
- Möchten Sie (teile) der Immobilie verkaufen, vermieten.
- Wie ist die Nachfragesituation bei Verkauf- oder Vermietzeitpunkt.
- Welche Art von Liegenschaften, Wohnungen, Hausteilen, etc. sind am Baustandort gefragt, welche sind nicht gefragt. Wer sind die Pricsetter, wie ist die Nachfrage, wie ist die Zahlungsbereitschaft. Anzahl zu realisierende Wohnungen, Baustandart.
- Wie sollen die Einflüsse bezüglich altersgerechtem Wohnen, Invalidität sein.
- Wie ist die Priorisierung bezüglich den Themen Rendite, Architektur, Baustandart, Wirtschaftlichkeit.
- Wie sehr sollen wichtige zukünftige Trends bezüglich Ökologie, Technologie bei der Realisierung berücksichtigt werden.
- Wie sind die Immobilien- Chancen- Risiken und wie soll damit umgegangen werden.
- Was ist die Präferenz bei der Architektur.
- Wie sehen die Terminvorstellung aus.
- Was ist die aus den Erkenntnissen hervorgegangene Absicht:

Step 2

Ziel: Die Architektensubmission durchführen.

Nachdem Sie sich bei Step 1 Klarheit über Ihre Absicht verschaffen haben, können Sie nun als nächstes die Architektensubmission starten. Da Sie Ihr Architekt während der ganzen Projektphase begleiten wird, empfiehlt es sich, von Beginn her zu definieren, was Sie von ihm verlangen. Weiter setzen Sie in dieser Phase die Grundlage für den späteren Architektenvertrag und schaffen Verbindlichkeit. Durch die Architektensubmission werden Sie das erste Mal Kosten sparen, da Sie einen Bieterwettbewerb lancieren. Es empfiehlt sich, dass die Submissionsunterlagen folgende Informationen enthalten.

- Präzise Formulierung der hervorgegangenen Absicht aus Step 1 und der Ausganglage..
- Vorauswahl möglicher Architekten die aufgrund der aus Step 1 hervorgegangenen Absicht in Frage kommen.
- Auszug Katasterplan, Grundbuchauszug, Zonenreglement.
- Formulieren der allgemeinen Bedingungen und Grundlagen wie zum Beispiel ob es ein SIA oder OR Vertrag geben soll. Für welche Phasen ein Angebot erfolgen soll, ob eine Pauschale oder nach einem Honorarmodell offeriert werden soll.
- Formulieren der speziellen Bedingungen wie zum Beispiel mit Zusatzwünschen, Risiken, Veränderungen etc. umgegangen werden soll.
- Formulieren der Eingabefristen, Prozess Fragestellung- Fragebeantwortung.
- Verbindlicher, vollständiger, genauer Leistungsbeschreibung der einzelnen Phasen. Insbesondere die Mehrleistungen wie zum Beispiel mehrere gewünschte Varianten im Vorprojekt Phase 3, die Bauherrenbetreuung bei der Materialisierung etc. sollten aufgeführt werden.
- Erwartete Kostengenauigkeit in den einzelnen Phasen.
- Das Kostendach sowie die Konsequenzen wenn dieses nicht eingehalten wird.
- Die einzurechnenden Reserven vor Erreichung des Kostendaches.
- Die Terminvorstellungen sowie die Konsequenzen wenn dieses nicht eingehalten wird.
- Die erwarteten Leistungen bei der Baurealisation bezüglich Qualitätsmanagement, Prüfplan, Finanzkontrolle, Terminkontrolle.
- Angaben Architekturbüro, Mitarbeiter, Referenzen, Referenzpersonen, Betreuungsauszug, Versicherungen, vorgesehene Team, Ressourcen, Kapazitäten.
- Eingabekriterien, Vergabekriterien und deren Gewichtung.
- Gewünschter Umfang der Projektidee, Angaben Ausnützung, Kosten, Termine.