

PRESSEINFORMATION

Der Wintergarten(alp)traum – Vorsicht bei Lockangeboten

Die Zeit der Sonderangebote boomt. Doch wenn es um den Kauf eines anspruchsvollen Wintergartens geht, sollte ein großer Bogen um Angebote zu Sonderkonditionen gemacht werden. Denn solche Offerten können mit negativen Bedingungen für den Käufer verbunden sein.

Die Entspannungsoase, der grüne Salon oder einfach der Traum aus Glas – ein Wintergarten hat viele Namen und er erfreut sich großer Beliebtheit. Kein Wunder, dass immer mehr Haus- aber auch Wohnungsbesitzer über den Bau beziehungsweise Kauf dieses Extraraums nachdenken. Nachdem man sich für den Bau entschieden hat, ist der nächste Schritt, einen geeigneten Partner dafür zu finden. Aber hier ist Vorsicht geboten. Denn immer mehr Billiganbieter locken interessierte Wintergartenkäufer mit unseriösen Angeboten.

Gegenleistung gefordert

„Vor allem im derzeitigen „Spar“-Fieber lassen Slogans wie „Hauptsache billig“ und „Geiz ist geil“ den Adrenalinpiegel beim Interessenten in die Höhe schnellen“, weiß Dipl.-Ing. Franz Wurm, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger im Wintergartenbau sowie 1. Vorsitzender des Wintergarten-Fachverbands e.V. mit Sitz in Rosenheim. „Wie überall gibt es leider auch in unserer Branche schwarze Schafe. Schon häufiger haben wir von Angeboten von Wintergartenanbietern gehört, die zwar im Vorfeld überaus billig, aber an Gegenleistungen gekoppelt waren.“ Um einen besonders günstigen Rabatt beim Kauf eines Wintergartens zu erzielen, lassen sich die zukünftigen Besitzer auf so manchen Deal ein: So ist die Verteilung von Prospekten in der Nachbarschaft oder das Abhalten von Vorführ-Veranstaltungen im eigenen Heim, bei denen der Wintergartenbauer beworben wird, keine Seltenheit. Oft muss auch die neu erworbene Wintergartenoase als Musterobjekt erhalten. „Wird ein solches Angebot angenommen, können sich die Besitzer von ihrem ruhigen Wochenende verabschieden, denn jeden Sonntag heißt es dann ‚Tag der offenen Tür‘.

Ist der Käufer erst einmal am Haken des Anbieters, kommt er in der Regel nicht mehr davon los“, erzählt Franz Wurm nach vielen Gesprächen mit Betroffenen. Angefangen beim Bera-

tungsgespräch, bei dem der Interessent mit allerlei Tricks und professionellem Verhandlungsgeschick um den Finger gewickelt und sein Verlangen nach einem eigenen Wintergarten geschürt wird, bis hin zum Vertragsabschluss, gilt es also, auf der Hut zu sein.

Richtiger Weg zum Wintergarten

„Der Partner für den Wintergartenbau sollte deshalb mit Bedacht ausgewählt werden“, so der Fachmann. Interessierte sollten sich zunächst mit den unterschiedlichen Angeboten von Wintergartenspezialisten vertraut machen, beispielsweise anhand von Prospekten und Katalogen. Ein guter Weg ist auch die Empfehlung. Fragen Sie Eigentümer schöner Wintergärten nach Erbauer und auch Zufriedenheit damit. Bau- und Handwerksmessen bieten auch eine gute Gelegenheit, sich rund um das Thema Wintergarten zu informieren. „Unumgänglich ist ein unverbindlicher Besuch mit fachkundiger Beratung bei verschiedenen Anbietern“, erklärt Franz Wurm. Außerdem können die Besucher bei deren Ausstellungen aufgebaute Konstruktionen besichtigen. Größe, Material und Technik der Wintergärten sind hier sozusagen greifbar. „Hilfreich bei diesen ersten Gesprächen ist es, einen Vorentwurf oder Bestandsplan des Hauses mitzunehmen.“ Nachdem man sich für einen Anbieter entschieden hat, steht ein Termin mit dem Fachberater zu Hause an. Erst mit der entsprechenden Ortskenntnis und wenn die Wünsche des Bauherrn berücksichtigt sind, kann ein qualifiziertes Angebot erstellt werden. „Wer ein schnell skizziertes Angebot auf einem Zettel, womöglich noch mit Geschenk- und Rabattzusagen von 20 Prozent bei sofortigem Vertragsabschluss, in die Hand gedrückt bekommt, sollte misstrauisch werden“, rät Franz Wurm. „Käufer müssen ihre Entscheidung überdenken und in Ruhe fällen. Schließlich ist der Kauf eines Wintergartens keine kleine Investition.“ Wer auf Nummer sicher gehen will, der sollte den Anbieter auch nach Referenzobjekten fragen, die besichtigt werden können. Das gibt den Käufern die Möglichkeit, einen Wintergarten vor Ort anzusehen und sich bei dem ehemaligen Kunden über Erfahrungen mit dem Anbieter zu erkundigen.

Neuer Wintergarten-Ratgeber

Der Wintergarten Fachverband hat seine Ratgeber-Broschüre "Wintergärten – Information und Faszination" neu aufgelegt. In dem 116 Seiten starken Magazin finden potenzielle Bauherren, Planer und Interessierte alle Themen zum aktuellen Stand der Technik im Wintergartenbau: von den verschiedenen Bauformen über die unterschiedlichen Baumaterialien und –komponenten bis hin zu Nutzung, Beschattung und Ausstattung. Die Themen wurden praxisnah als nützliche Informationen, Reportagen, Fachartikel oder Expertentipps aufbereitet. Faszinierende Fotos geben Einblick in die Fülle der paradiesischen Möglichkeiten und wecken Lust auf die eigene

Oase – eine detaillierte Lektüre, um sich über den Winter auf das Wohnen im Grünen kompetent vorzubereiten.

Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.wintergarten-fachverband.de oder im Ratgeber „Faszination & Information“ mit 132 Seiten gegen eine Schutzgebühr von EUR 6,80 zuzüglich EUR 2,10 Versandkosten, zu bestellen beim Fachverband unter Tel. 08031-8099845

Belegexemplar erbeten an:

Wintergarten-Fachverband, Postfach 100217, 83002 Rosenheim