

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND



Neue Häuser für das Land: Bauherren sollten die Zielfindungsphase kennen und beachten.

Foto dpa

Wer bauen will, muss früh an den Vertrag denken

Vor dem Hausbau sind die Planungsschritte und das Honorar schriftlich festzuhalten. Für den Vertrag mit dem Architekten ist damit mehr zu beachten, als viele denken.

Von Friedrich-Karl Scholtissek

Die Absicht, eine Immobilie zu errichten oder zu erweitern, beginnt oft mit freudigen, manchmal sogar euphorischen Erwartungshaltungen. Doch von Anfang an sollten Entscheidungen langsam geschehen. Auf Bauwillige warten wichtige Meilensteine – und das muss sorgfältig überlegt werden.

Das fängt schon mit der Frage an, was und mit wem zu planen ist. Klassischerweise steht die Architektenkraft parat. Jedoch sind auch andere Modelle denkbar, wie ein Bauträger, der neben Planungsleistungen auch die Gewerkeleistungen und den Grundstückserwerb übernimmt. Der Bauherr kann sich alternativ direkt an einen Generalübernehmer wenden. Dieser übernimmt nicht nur Planungsleistungen, sondern führt den Bauherrn auch zur Realisierung des gewollten Objektes.

Mit einem Bauträgervertrag und einem Generalübernehmervertrag sieht sich der Bauwillige meist nur einem einzigen Vertragspartner gegenüber. Dies vereinfacht die Kommunikation. Die notwendigen Mitwirkungspflichten konzentrieren sich auf einen Ansprechpartner. Gleichwohl fokussiert sich auch das Insolvenzrisiko auf den einzigen Auserwählten.

Beginnt der Bauherr klassisch und teilt seine Überlegungen mit einem Architekten, folgt nach einer gewissen Auswahlphase der Architektenvertrag. Dafür ist eine Formvorschrift nach dem Gesetz nicht vorgesehen. Selbiger kann mündlich oder konkordant begründet werden. Sicherer ist hingegen ein Vertrag in Textform.

Die Praxis stellt in unterschiedlichen Formen Formularverträge zur Verfügung. Hier ist Vorsicht geboten. Wenn überhaupt, können derartige Verträge zur Orientierung gelten. Für das individuelle Planungsprojekt ist der spezifisch ausgearbeitete Architektenvertrag besser. Der Bauherr sollte Beratung für den Vertrag früh einholen. Das ist die kostengünstigste Investition, statt erst in einem späteren Konfliktfall zu erfahren, wie die Vertragsgestaltung hätte aussehen müssen.

Eine einheitliche Regelung für einen Architektenvertrag gibt es nicht. Zu Beginn kann ein voluminößer Vertrag entstehen, der die Planung, Ausschreibung und Bauüberwachung umfasst. Vielfach wird in der Praxis ein „Stufenvertrag“ bevorzugt: Einzelne Bearbei-

tungsstufen werden definiert, wie das Erbringen der Grundlagenermittlung bis zur Antragstellung für das Erteilen einer Baugenehmigung. Erst wenn diese Stufe beschriften und der erhoffte Erfolg – die Baugenehmigung – eingetreten ist, folgt eine weitere Stufe.

Jede Stufe kann der Auftraggeber einseitig beauftragen. Der Architekt hat sich vorab einseitig zur abzurufenden Leistungserbringung verpflichtet. Damit setzt sich der Bauherr bis zur Baurealisierung an die einzelne Leistungserfüllung heran. Der Vorteil ist, dass ohne weitere Begründung nach Erbringen einer jeden vertraglich begründeten Stufe das Vertragsverhältnis enden kann.



IMMOBILIEN-NEWSLETTER

Alles rund um Haus, Heim und Heizung:
Der Immobilien-Newsletter
der F.A.Z. blickt auf die
wichtigsten Themen für Eigentümer,
Mieter und Investoren.

Mit dem QR-Code geht es zur Anmeldung:



Das bringt dem Bauherrn erhebliche Vergütungsvorteile. Wenn er aus welchen Gründen auch immer Abstand von dem Bauvorhaben nimmt, muss der Auftraggeber dem Architekten nicht die volle vereinbarte Vergütung abzüglich ersparter Aufwendungen zahlen. Es handelt sich um ein risikominimierendes Vertragsgesinde.

Selbst wenn die Bauabsicht so intensiviert ist, dass bis zur Bauüberwachung die Beauftragung an den Architekten erfolgen soll, schützt das Gesetz jedenfalls im frühzeitigen Vertragsstadium den Bauherrn. Die Rede ist von der „Zielfindungsphase“. In diesem Fall liegt der Architektenvertrag vor, aber noch nicht

Planungsziele und Überwachungsziele sowie eine Einschätzung, ob das Objekt zum vorgegebenen Kostenrahmen realisiert werden kann. Dann basiert die Planungsgrundlage auf der Kosteneinschätzung des Architekten. Dieser muss dem Bauherrn seine Kalkulation dokumentierend vorlegen. Zuvor hat der Planer intensiv seinen Auftraggeber befragt, um seine Interessen für das Bauvorhaben herauszufinden.

Mit der Übergabe einer solchen Dokumentation hat der Architekt in Textform auch über das Kündigungsrecht aufzuklären – vor allem im Fall eines privaten Bauherrn. Das Kündigungsrecht beginnt mit Übergabe der dokumentierenden Unterlagen aus der Zielfindungsphase und endet zwei Wochen später. Hinzu kommt, dass der Planer den Bauherrn ebenfalls in Textform über die Rechtsfolgen der Kündigung aufzuklären muss.

Das umfasst: Im Fall einer Kündigung durch den Bauherrn muss dieser nur für die Leistungen zahlen bis zur Übergabe der dokumentierenden Zielfindungsphasenleistungen. Mehr nicht! Damit ist auch der Vertrag insgesamt gekündigt. Das gilt auch, wenn der Auftraggeber die Immobilie gewerbl. nutzen will. In diesem Fall ist jedoch eine so umfangreiche Belehrung durch den Architekten nicht nötig.

Die Honorarfrage steht häufig im Fokus beider Seiten für den Architektenvertrag. Die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) bildet einen Empfehlungsrahmen ab. Zwingend sollten beide Seiten das Honorar im Architektenvertrag in Textform vereinbaren. Nur dann ist für beide Parteien die Vereinbarung bindend. Dabei kann sich die Vergütung innerhalb oder außerhalb des HOAI-Honorarrahmens bewegen.

Ohne eine solche Vereinbarung gilt die gesetzliche Fiktion: Der Architekt kann auf der Grundlage des jeweiligen Basishonorarsatzes eine Vergütung verlangen. Deren Höhe kann den Auftraggeber durchaus überraschen, besonders wenn dieser mit dem Honorarrecht nicht vertraut ist. Ist der Bauherr ein Verbraucher, muss der Planer ihn in Textform vor der Honorarvereinbarung darauf hinweisen, dass sie ein höheres oder niedrigeres Honorar als die Werte in den HOAI-Honorartafeln vereinbaren können.

Wenn dies nicht geschieht, sind zwei Alternativüberlegungen denkbar: Liegt das vom Architekten geforderte Honorar über dem Basishonorarsatz, fällt dieser auf den Basishonorarsatz zurück und kann ein höheres Honorar nicht verlangen. Liegt die geforderte Vergütung des Architekten jedoch unter dem Basis-honorarsatz, verbleibt es hierbei. Der Architekt kann seinen Lohn dann nicht auf den Basishonorarsatz erhöhen.

Wesentlich für den Architektenvertrag ist ein Kostenbudget, das der Bauherr absichtigt zu investieren. Dies kann als Beschaffungsvereinbarung – also als geschuldetes Soll – im Architektenvertrag vereinbart werden, oder als Kosten-garantieübernahme durch den Architekten. Für den Architekten ist einem solchen Begehr des Bauherrn jedoch mit höchster Vorsicht zu begegnen. Mit einer zwingenden Beschaffungsvereinbarung oder sogar einer Kostengarantie besteht bei Überschreiten dieser Vorgaben kein Versicherungsschutz durch die Berufshaftpflichtversicherung.

Wichtig ist es auch, im Vertrag Termine und Fristen zu vereinbaren. Für die Bauherrenseite sind diese meist bedeutsam: Vor allem zählt es, die Nutzung und den möglichen Einzug zu regeln. Das gilt erst recht, wenn Vereinbarungen mit Mietern schon feststehen. Zwingend gehört in den Vertrag, welche Nutzungsrechte der Architekt konkret übertragen bekommt. Dem Bauherrn hilft es, schriftlich zu vereinbaren, in welcher

Form er die Plandaten der Immobilie erhält. Dadurch lassen sich Bearbeitungen später vornehmen, wenn die Planung mit Sonderfachplanern wie Haustechnikplanern später weitergeht. Auch Sicherheiten für die Vertragserfüllung und zur Gewährleistung sollten sich im Architektenvertrag wiederfinden.

Der Autor des Gastbeitrags ist Rechtsanwalt und Gründungspartner der Sozietät SK-Rechtsanwälte in Hamburg sowie Professor für privates Baurecht an der HafenCity Universität Hamburg (HCU). In seinem nächsten Beitrag setzt er die Hinweise zum Architektenvertrag fort und geht auch auf Sonderfachplaner ein.