

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

FRANKFURTER ALLGEMEINE ZEITUNG

Immobilien

Groß war die Freude und Zuversicht des Architekten. Er erfuhr von der Anfrage eines seiner ständigen Auftraggeber, es sei beabsichtigt, eine Bestandsvilla für eine Kindertagesstätte umzugestalten, durchaus auch mit einer Schwimmbadnutzung. Erste Erörterungen folgten, daraufhin wurde ideenreiche Skizzen mit kreativen Überlegungen ausgetauscht und der Bauherr führte erste Finanzierungsgespräche. Doch die Coronapandemie erblickte das Licht der Welt. Der Bauherr ließ die Aktivitäten ruhen.

Gleichwohl wählte sich der Architekt in einem längst begründeten Vertragsverhältnis – mit der Maßgabe, das Umbau- und Sanierungsprojekt der Bestandsvilla auch umzusetzen. Beim ersten Legen einer Honorarabrechnungsrechnung trat der Konflikt offen zutage. Die Bauherrenseite führte zügig und schneidig das Wort der Akquisitionstätigkeit. Das bedeutet: Kein Vergütungsanspruch.

Immer wieder treffen derartige gegensätzliche Annahmen von Architekten und potentiellen Bauherren aufeinander. Das liegt daran, dass die kreative Architektentätigkeit zu Beginn der Erörterungen nicht eindeutig präsent ist, was die geschuldete Leistung betrifft. Im Gegenteil: Der Planungsprozess ist ein Findungsprozess. Dieser entwickelt sich mit zunehmend konkretisierenden Erörterungen, Aufklärungen, Recherchen und Planungsintensitäten zum eigentlichen Projektziel hin. Ein atypischer Fall im Vergleich zu sonst begründeten Verträgen, in denen meist die Vertragsparteien von Beginn an die geschuldete Leistung bestimmen können und damit auch das Äquivalent der Vergütung.

In der Realität von Architekten und Bauherren führt dies zu wechselseitigen Frustrationen. Die Planerseite wähnt sich sehr frühzeitig in einem begründeten Vertragsverhältnis und den daraus resultierenden Honoraransprüchen. Im Gegenteil zum Bauherren: Für die Annäherung und das Herausfinden, inwieweit ein Zusammenwirken über meist mehrere Jahre gedeihen kann, begründet dies noch keinen Vertrag und ebenso wenig Vergütungsansprüche.

Nach intensiven Diskussionen hat der Gesetzgeber den Versuch unternommen, ein Instrument zu schaffen, welches einerseits attraktiv erscheint, um zügig einen Architektenvertrag zu begründen, damit dem Planer auch Vergütungsansprüche zugestehen. Gleichwohl soll dies dem Bauherrn nicht in das turbulente und kostenintensive Fahrwasser gleiten lassen, wonach ihm ein vorzeitiges Ende des begründeten Architektenvertrages teuer zu stehen kommt. Dies ist der Fall, wenn der Bauherr das Vertragsverhältnis vorzeitig löst, ohne dass sich der Planer etwas zu Schulden hat kommen lassen. Denn dann stand dem Architekten die volle Vergütung hinsichtlich des begründeten Vertrags abzüglich ersparter Aufwendungen zu. Es darf getrost als bauherrenseitiges Reuegeld bezeichnet werden.

Die gesetzgeberische Zauberformel lautet nun „Zielfindungsphase“. Dies gilt seit der Novellierung des Bauvertragsrechtes 2018 mithin für sämtliche Architekten- und Ingenieurverträge seit dem 1. Januar 2018. Was es jedoch damit auf sich hat und wie sie im Einzelnen vertraglich

Wie sich Bauherrn und Architekten finden

Schon vor einem richtigen Vertrag tauschen sich Planer und Bauherrn eng über Bauvorhaben aus. Die Abrechnung darüber führt schnell zum Streit. Dabei regelt das die Zielfindungsphase.

Von Friedrich-Karl Scholtissek, Hamburg



Illustration Kai Felmy

zu handhaben ist, wirft eine Vielzahl von Fragen auf. Das Beherrschen selbiger ist in der Realität der Planer und Bauherren noch nicht angekommen.

Zum Charakteristikum eines zu begründenden Architektenvertrages zählt, dass meist zu Beginn der Erörterungen zwischen dem grundsätzlich Bauwilligen und dem Kreativpart das eigentlich Projektspezifische noch nicht definierbar ist. Dazu gehört, welcher Umfang das Vorhaben hat, welche Kosten dadurch entstehen und welche Nutzungen auftauchen. So mag sich der Bauherr eine Dachterrasse mit Dachausstieg auf der Bestandsimmobilie im Zuge der Sanierung vorstellen. Unklar bleibt, in welchem Ausmaß und mit welchem konkreten Ausstieg zur Dachterrasse hin. Soll eine umfassende energetische Sanierung mit einbezogen werden? Wie verhält es sich mit etwaigen Förderungsmöglichkeiten? Und im konkreten Fall: Ist das Schwimmbad für die Kita tatsächlich mit Blick auf den anzusprechenden Elternkreis zielführend oder steht der Kostenaufwand in einem nicht

erträglichen Verhältnis zu möglichen Gebühreneinnahmen?

Damit wird offenkundig, dass wesentliche Planungs- und Überwachungsziele bis zur Realisierung des Projekts noch ungeklärt sind. Und dies ist das Wesensmerkmal der Zielfindungsphase. Sie bildet heute eine gesetzliche Normierung im Werkvertragsrecht ab, die für alle Architekten- und Ingenieurverträge gilt, gleich ob sie ausdrücklich vereinbart worden ist oder nicht. Mit erheblichen Unkenntnissen in der Praxis liegen hier sowohl Chance wie auch Risiko. Denn diese Zielfindungsphase erleichtert es einerseits dem Planer, tunlichst frühzeitig einen Vertrag abzuschließen. Denn mit selbiger kann erklärt werden, dass sich der Bauherr aus dem Vertrag wieder lösen kann – auch noch beim Begründen des Vertrages nach Beendigung der Zielfindungsphase durch ein gesetzlich eingeräumtes Sonderkündigungsrecht. Das dargestellte Reuegeld ist nicht mehr existent, welches eine Kündigung durch den Auftraggeber bisher ausgelöst hat. Denn der Vergütungsanspruch des Architekten beschränkt

sich lediglich auf Leistungen aus der Zielfindungsphase, wenn der Bauherr nach Beendigung selbiger den Vertrag beendet.

Das Interesse des Architekten bedeutet: Die Planerseite bekommt ein gesetzliches Handwerkszeug, um den Bauherrn zügig zu einem Vertragsschluss mit begrenztem Risiko anzuhalten. Ob jedoch der Vollarchitektenvertrag tatsächlich zur Umsetzung gelangt, bleibt bis zur Beendigung der Zielfindungsphase für den Architekten unklar. Bei objektiver Bewertung ist dies bekannt. Darauf sollte sich der Planer mit Mitarbeiterbindungen und anderen Maßnahmen einstellen.

Der Architekt erreicht Handlungssicherheit, wenn dieser die Zielfindungsphase beherrscht, Plangrundlagen erarbeitet und dem Auftraggeber eine Kosteneinschätzung überreicht, mit der Maßgabe, sich – so sieht es das Gesetz vor – binnen zwei Wochen zu erklären, ob er sein Sonderkündigungsrecht ausüben wolle oder nicht. Nutzt der Auftraggeber nicht das Sonderkündigungsrecht, setzt sich die getroffene Vereinbarung fort. Kündigt der Auftraggeber, ist damit das Ende besiegelt. Dann stehen dem Architekten Honoraransprüche bis zum Zeitpunkt dieser Leistungserbringung zu – mehr jedoch nicht.

Die Wortkreation „Zielfindungsphase“ erfährt nur fragmentarisch eine Auslegungsschlüsse im Gesetz. Von einer solchen soll dann auszugehen sein, wenn wesentliche Planungs- und Überwachungsziele noch nicht vereinbart sind. Um diese Ziele zu erreichen, soll der Unternehmer Planungsgrundlagen mit einer Kosteneinschätzung für das beabsichtigte Vorhaben vorlegen. Was jedoch ist darunter konkret zu verstehen?

Treffen im Bewusstsein dieser gesetzlichen Regelung beide Seiten klarstellende Regelungen im Vertrag, ist dies konfliktvermeidend. Die Zielfindungsphase wird vertragsrechtlich mithin definiert – damit ebenfalls deren inhaltliche Ausgestaltung und besonders auch die Beendigung dieser Phase. Dass hierbei der Verbraucher-Bauherr noch besonders aufklärungsbedürftig ist, was die Planerseite zu beachten hat, hat der Gesetzgeber hervorgehoben.

Doch die Praxisrealität zeigt, dass sich die Vertragsparteien hierüber keine tiefgreifenderen Gedanken machen. Die Verträge erfahren kaum derartige Konkretisierungen. Damit beginnt eine riskante Vertragsauslegungssachterbahnfahrt.

Der Autor ist Rechtsanwalt und Gründungspartner der Sozietät SK-Rechtsanwälte in Hamburg sowie Professor für privates Baurecht an der Hafen-City-Universität Hamburg (HCU).