

Wie schnell das Honorar des Architekten steigt

Im Vertrag für die Planung des Hausbaus lassen sich Honorarerhöhungen an den Architekten ausschließen. Das geht selbst im Fall von Änderungen, aber kommt auf Details an.

Von Friedrich-Karl Scholtissek, Hamburg

Für Bauherren stellen Architektenhonorarforderungen häufig eine „Wunderkiste“ dar. Viele glauben, dass eine einmal getroffene Honorarvereinbarung auf Grundlage des Abrechnungssystems nach der HOAI das geschuldete Honorar festlegt. Diese Annahme beruht bedauerlicherweise auf einem unzureichenden Verständnis der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI), die erhebliche Fachkenntnis erfordert. Zudem basieren die Honorarvereinbarungen auf Annahmen zu Beginn des Projekts, während sich im Verlauf der Architektentätigkeit unvorhergesehene Umstände ergeben können. Vor allem für Sanierungen, Modernisierungen und andere Umbauten lässt sich die Arbeit im Detail erst später erkennen. Damit droht Ungemach.

Mit der Vereinbarung der Architektenvergütung sind die Vertragsparteien grundsätzlich frei. Sie müssen lediglich die Textform beachten, um in formeller Hinsicht eine belastbare Grundlage zu legen. Bei Honorarvereinbarungen mit Verbrauchern sind zusätzliche textliche Hinweise erforderlich, wodurch die Vorgaben strenger werden.

Der HOAI-Verordnungsgeber hat zwar festgelegt, dass Änderungsleistungen ein entsprechendes Änderungshonorar für den Architekten nach sich ziehen. Doch daran sind Bauherren und Architekten seit dem Jahr 2021 nicht mehr zwingend gebunden. Seither sind auch abweichende Honorarregelungen wirksam: So lässt sich in der Vereinbarung hineinschreiben, dass Änderungsleistungen im vereinbarten Honorar enthalten sind. Hierfür ist lediglich die Textform nötig. Diese Absprache lässt sich zu jeder Zeit festlegen, sofern beide Seiten zustimmen. An weitere Voraussetzungen ist der Bauwille mit seinem Planer nicht gebunden.

Für angeordnete und durchgeführte Änderungsleistungen lassen sich damit ohne Weiteres Änderungshonorare anpassen und mit Pauschalhonorarvereinbarungen oder Stundensatzregelungen belegen. Die Parteien sind nicht an Basis-honorarsatzbewertungen oder Höchst-satzbewertungen gebunden: Die Honorierungsregelungen können darüber- oder darunterliegen.

Die Vertragsprotagonisten verstoßen damit nicht gegen ein gesetzliches Verbot. Sonst hätte dies die Nichtigkeit des Vertrags zur Folge. Ebenso wenig taugt der Vorwurf, dass der Auftragnehmer durch unangemessen benachteiligt werde, solange die Honorareinschränkungen wie eine Nichtvergütung für Änderungsleistungen von Anfang an eindeutig und transparent festgelegt wurden.

Bedenklich wird es jedoch, wenn Honorarregeln dem Architekten eine höhere Vergütung für Änderungsleistungen verwehren, die der Bauherr angeordnet hat. Das wäre höchst einseitig. Im Werkvertragsrecht des Bürgerlichen Gesetzbuches und für Bauverträge nach den Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen (VOB/B) gilt ein Äquivalenzprinzip: Anordnungsrechte des Bauherrn müssen mit Vergütungsansprüchen des Architekten einhergehen. Der Auftraggeber hat für seine Änderungsvorgaben zu zahlen. Ein einseitiger Vorteil für den Bauherrn dürfte gegen das gesetzliche Leitbild verstoßen. Denn die HOAI spricht dem Planer einen angemessenen Ausgleich für solche Leistungen zu.

Ein weiterer Punkt ist, dass sich in der Praxis die Bauzeiten häufig verlängern. Das bedeutet für den Planer Mehrarbeit und eine erhöhte Belastung. Hierbei ist Streit vorprogrammiert. Das Recht der Honorarordnung HOAI bietet dafür keine Regelung an, die für die Praxis taugt. Die beiden Seiten sind auf die Vereinbarung im Vertrag



Illustration Adobe, F.A.Z.

zwischen ihnen angewiesen, um die Vergütung einer Bauzeitverlängerung zu klären. Zunächst gehören dazu eine Definition der Bauzeit im Zusammenwirken mit der Tätigkeit des Architekten sowie eine zeitlich konkretisierte Bestimmung.

Es muss festgelegt werden, ab wann der Planer eine höhere Vergütung im Fall einer Bauzeitverlängerung fordern kann. Meist wird dem Bauherrn eine Karenzzeit von einigen Monaten eingeräumt, bevor die andere Partei eine Mehrvergütung geltend machen kann. Das trifft besonders für umfangreiche Projekte zu.

Ebenfalls sollten die finanziellen Folgen einer Bauzeitverlängerung klar geregelt sein. Erbringt der Architekt Leistungen bloß zeitversetzt und damit nur einmal wie vorgesehen, löst dies noch keine Mehrvergütung aus. Auch erhalten Planer kein höheres Honorar, wenn sie selbst den Ablauf verzögern – etwa indem sie Pläne verspätet vorlegen oder Leistungen unzureichend beschreiben.

Im Vertrag sollten die Parteien eindeutig festlegen, wie das Honorar für etwaigen Mehraufwand zu berechnen ist. Nur damit lässt sich Streit vermeiden. Haben sich beide Seiten lediglich über eine zeitliche Abfolge der Tätigkeiten für die Planung, Ausschreibung und Überwachung des Bauvorhabens mit Fristen geeinigt, fehlt die Regelung für eine Mehrvergütung im Fall von Verlängerungen. Damit

RECHTECK

Verpächter kann Pachtzins trotz Pandemie verlangen

Auftragnehmer muss Überzahlung nachweisen

Bei der Kündigung eines Pauschalpreistrags muss der Auftragnehmer nachweisen, dass keine Überzahlung vorliegt, insbesondere wenn dieser Vorauszahlungen erhalten hat. In diesem Fall hatte ein Bauherr 400.000 Euro im Voraus für den Bau eines Supermarkts gezahlt. Nach der Insolvenz des Bauunternehmens kündigte er den Vertrag und verlangte die Vorauszahlung zurück, die durch eine Bürgschaft gesichert war.

Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass es im Fall der Kündigung eines Pauschalpreistrags dem Auftragnehmer obliegt, genau darzulegen, wie seine erbrachten Leistungen im Verhältnis zum vereinbarten Pauschalpreis zu bewerten sind. Dies gilt vor allem dann, wenn der Vertrag keine detaillierten Preisaufstellungen für die einzelnen Leistungen enthält. Der Auftraggeber ist in diesen Fällen nicht verpflichtet, sich diese Informationen zu beschaffen, insbesondere wenn er keine Kenntnis von der Kalkulation des Auftragnehmers hat.

Im Rückforderungsverfahren muss der Auftraggeber lediglich nachweisen, dass er Voraus- oder Abschlagszahlungen geleistet hat und dass die vom Auftragnehmer erbrachten Leistungen diesen Zahlungen nicht in vollem Umfang entsprechen. Ist dieser Nachweis erbracht, liegt die Beweislast beim Auftragnehmer. Er muss darlegen und beweisen, dass die erhaltenen Zahlungen berechtigt sind und in einem angemessenen Verhältnis zu den erbrachten Leistungen stehen. Der Auftragnehmer muss also konkret nachweisen, dass die erbrachten Teilleistungen dem vertraglich vereinbarten Preisniveau entsprechen (Bundesgerichtshof, Urteil vom 11. Juli 2024, Aktenzeichen: VII ZR 12/23).

Ein Verpächter kann nach Beendigung eines Pachtverhältnisses als Mindestentschädigung den zuletzt vereinbarten Pachtzins verlangen – unabhängig von den tatsächlichen Nutzungen im Verhältnis zum Gesamtjahr. Im vorliegenden Fall hatte ein Pächter ein Hotel gepachtet. Nach einer außerordentlichen Kündigung durch den Verpächter gab der Pächter das Hotel nicht unverzüglich zurück, was den Verpächter zu einer Räumungsklage veranlasste. Das führte schließlich zur Räumung im Juli 2020.

Nach der Kündigung zahlte der Pächter weiter den vollen Pachtzins – mit Ausnahme der Monate April und Mai 2020. Diese zwei Monate in der Corona-Pandemie blieben unbezahlt. Der Verpächter forderte die Zahlung der ausstehenden Beträge. Das Gericht entschied, dass der Verpächter für die Monate April und Mai 2020 die volle Nutzungsschädigung verlangen kann, unabhängig von den Einnahmen des Pächters. Der volle Pachtzins ist demnach zu zahlen, wenn der Pächter den Pachtgegenstand nach Vertragsende nicht zurückgibt.

Das Gericht befasste sich auch mit der Frage, ob pandemiebedingte Einschränkungen während der Vorenthaltung eine Minderung der Entschädigung rechtfertigen könnten. Es entschied, dass dies nicht der Fall sei, da die pandemiebedingten Maßnahmen erst nach Beendigung des Pachtverhältnisses erfolgten. Solche nachträglichen Veränderungen könnten daher nicht zur Minderung der Entschädigung herangezogen werden. Zudem stellte das Gericht fest, dass der Pächter das Hotel rechtswidrig weiter genutzt hätte. Hätte er die Pachtsache früher zurückgegeben, hätte er die Entschädigung vermeiden können. Indem er dies nicht getan habe, sei er das Risiko eingegangen, den vollen Pachtzins zahlen zu müssen, auch wenn äußere Umstände wie die Corona-Pandemie den Betrieb beeinträchtigt hätten (Oberlandesgericht Hamm, Beschluss vom 4. April 2022, Aktenzeichen: 22 U 191/21).

Nils Flaßhoff ist Rechtsanwalt der Kanzlei Bethge in Hannover.

Mit ELTIF in Immobilien investieren

Vereinfachung bietet Chancen für Sachwertanlagen / Von Markus Gotzi, Schliersee

Die nackten Zahlen weisen den ELTIF „Klimavest“ der Commerz Real als Modell für die neue Anlageklasse aus: Die Wertentwicklung kommt auf eine Rendite von 3,7 Prozent im Jahr, und das Fondsvolumen auf 1,4 Milliarden Euro. Mehr als 20.000 Investoren haben hier Vermögen in Solaranlagen und Windparks in fünf EU-Ländern angelegt. Und trotzdem war der Erneuerable-Energien-Fonds lange das einzige Vehikel seiner Art im Markt der Sachwertbeteiligungen für Privatanleger – als zu kompliziert und zu bürokratisch galten die Vorschriften.

Nach dem mäßigen Erfolg hat die Europäische Union die Verordnung umfassend überarbeitet. Die Vereinfachung macht den Weg frei für innovative Produkte auch für Kleinanleger, die in Immobilien und Infrastruktur investieren möchten. Seitdem haben auch andere Anbieter ELTIF für private Anleger aufgelegt, darunter Union Investment gemeinsam mit Mercer und vor wenigen Tagen Allianz Global Investors. Weitere dürften folgen.

Die Abkürzung ELTIF steht für „European Long-Term Investment Funds“ und bezeichnet das 2015 eingeführte Fondskonstrukt, das Kleinanlegern und professionellen Investoren gleichermaßen langfristige Investitionen in die Realwirtschaft der Europäischen Union ermöglichen soll. Die überarbeiteten Fonds bieten die Möglichkeit, in Immobilien zu investieren, aber auch in Private Equity, Private Debt, in Infrastrukturprojekten und vergleichbare Sachwerte.

Interessant dabei ist die Möglichkeit, verschiedene Anlagegegenstände miteinander zu kombinieren. „Vorstellbar sind zum Beispiel Themenfonds wie „Pflanze und Gesundheit“, die dann in Pflegeheime, Aktien von Medizintechnikunternehmen und Kindergartenbetreiber investieren“, sagt Rechtsanwalt Eric Romba, Partner der Wirtschaftskanzlei Osborne Clarke.

Neu ist, dass es die ELTIF privaten Kapitalanlegern ermöglichen, in geschlossene Sondervermögen zu investieren, zum Beispiel als Publikumsfonds für Privatanleger. Im Vergleich zu den bislang überwiegend als KG-Modell aufgelegten geschlossenen Fonds bieten die ELTIF einige Vorteile. So können Anteile an Sondervermögen im Depot des Kunden bei der Bank verbucht werden.

Nachdem sich die Banken weitgehend aus dem Vertrieb geschlossener Publikumsfonds an Kleinanleger zurückgezogen haben, kann dies ein Weg sein, diese Vertriebsgruppe zu gewinnen. „Außerdem genießt das Sondervermögen insolvenzrechtlich eine Abschirmungswirkung. Selbst wenn der Verwalter insolvent gehen sollte, sind die Anlagegegenstände davon nicht betroffen“, sagt Romba. Noch dazu gilt für Sondervermögen die Abgeltungssteuer, die im Verhältnis zur persönlichen Besteuerung bei KG-Anteilen günstiger sein kann. Schließlich bekommen ELTIF einen europäischen Pass für den grenzüberschreitenden Vertrieb.

Kein Wunder, dass die Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) als Verwalterinnen der Fonds ebenfalls optimistisch sind, das Fondsgeschäft anzukurbeln. „Ich bin beim ELTIF 2.0 sehr bullish, da über diese Normen die Regeln der Fondsstrukturen liberalisiert werden und Fonds als offene und geschlossene Strukturen ermöglichen. Wir legen gerade mehrere ELTIF in Deutschland und Luxemburg auf“, sagt Ludger Wibbeke, Geschäftsführer der Service KVG Hansainvest.

Die Analysten der Scope Group sind skeptischer. Zwar würde sich ihrer Ansicht nach unter der Überarbeitung der potentielle Anlegerkreis erweitern, denn die gestrichene Mindestanlagensumme von 10.000 Euro eröffnet mehr Anlegern den Zugang zu den ELTIF, glauben die Scope-Fachleute. Aber sie verweisen auf die in Deutschland weit verbreitete Skepsis gegenüber geschlossenen Produkten:

„Schlechte Erfahrungen und diverse Anlegerskandale haben dazu geführt, dass die Bereitschaft gering ist, in derartige Vehikel zu investieren.“

Dabei lösen die geschlossenen Sondervermögen im ELTIF ein grundsätzliches Problem für private Kapitalanleger: die lange Laufzeit. Geschlossene Fonds eignen sich für Investments in Sachwerte mit langfristigen Anlagehorizont wie Immobilien und Infrastrukturprojekte, binden das Kapital der Investoren jedoch über viele Jahre, was dem Bedürfnis vieler Privatanleger nach einem liquiden Produkt widerspricht. Der neue ELTIF vermeidet eine offene Struktur ohne konkrete Investitionsobjekte und mit oft geringeren Renditen, eröffnet jedoch mit seinen „Liquidity Window Mechanismen“ die Möglichkeit zur vorzeitigen Rückgabe der Anteile.

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft stellt Anlegern eine Plattform zur Verfügung zum Ausgleich der Rückgabe-Anträge von ausscheidenden Anlegern mit Investitionswünschen potentieller neuer Investoren. So erfolgt keine Rückgabe an die KVG, sondern die Anteile werden auf dem Zweitmarkt verkauft. Altanleger können zügig an ihr Geld, neue Investoren beteiligen sich an Fonds mit nachgewiesener Leistung, und die Vermögensverwalter sparen sich einen ungeplanten Verkauf der Fondsobjekte in eventuell schwachen Märkten.

An dieser Stelle könnte die Fondsbörse Deutschland ins Spiel kommen. Sie handelt seit mehr als 20 Jahren Anteile an geschlossenen Publikumsfonds für private Kapitalanleger und inzwischen auch an offenen und geschlossenen Spezialfonds für institutionelle Investoren. Erfahrungen auf dem Markt sammeln das Unternehmen auch. „Wir haben gemeinsam mit Commerz Real die Onlinevertriebsstrecke des Klimavest konzipiert“, sagt Vorstand Alex Gadeberg. Jetzt prüft er Möglichkeiten, künftig auch Anteile an ELTIF zu vermitteln.

Immobilien kaufen

Wohnimmobilien

Traumwohnung im Rheingau
26 Eigentumswohnungen im historischen Ensemble in Rüdesheim am Rhein
Fertigstellung Sommer 2025
www.haus-vo-beckerath.de
0611-50507620

Sonstiges

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
Gewerbefläche in der Fritz-Erler-Anlage
34233 Fuldatal-Rothwesten
Sonnallee 9, 11, 15, 17
Grundstücksgröße: 41.882 m²
Kaufpreisvorstellung: Es wird um Abgabe eines Angebotes gebeten.
Exposé auf www.bundesimmobilien.de oder bei der
Bundesanstalt für Immobilienaufgaben - Verkaufsteam Frankfurt am Main
Hasselweg 20 • 34131 Kassel
Jacqueline Seitz, +49 561 3082-265

Gesuche

OST-Deutschland: Mehrfamilienhäuser & Gewerbeobjekte für unsere vorgeprüften Investoren gesucht.
verkauf@oschinski-immobilien.de
OSCHINSKI Investment-Immobilien GmbH
0361/777 924 44

Hotels

zur Pacht oder zum Kauf gesucht
Wir suchen für bekannte Hotelketten sowie für bonitätsstarke Investoren Hotels ab 50-300 Zimmer zur Pacht oder zum Kauf. Ihr Angebot bitte an:
Bill Immo Hospitality GmbH,
Hotel Immobilien Management
Tel. 0761/88 14 22 00, Fax: 88 14 22 08
E-Mail: info@bill-immohospitality.com, www.bill-immohospitality.com

Immobilien mieten

Ausland

Luxus-Gartenlodge mit privatem Pool in den Alpen
Top Immobilie - Direkt an der Talstation. Ihr eigenes Chalet mit privatem Außenpool, exklusivem hauseigenem Wellnessbereich und Platz für 10 Personen. Diese außergewöhnliche Luxusimmobilie bietet alles, was das Herz begehrt - Ruhe, Privatsphäre und Exklusivität - und das an einer der attraktivsten Adressen Österreichs. Dies ist nicht nur eine Ferienwohnung, sondern eine einmalige Investition in bleibenden Luxus. Sofort verfügbar.
www.almdorfbau.at - info@almdorfbau.at - +43(0)3534 20 100-51

Kitzbühel Chalet in Premiumlage

Share deal:
Immo-GmbH mit 2 Zinshäusern im Ruhgebiet, direkt vom Eigentümer. Zentral, Vollvermietung, NKM 107k € p.a., 17 Einheiten, Garagen, Ausbaureserven, zinsgünstige Finanzierung (LTV 43%) inkl. Kaufpreis: Faktor 17fach abzgl. Finanz.
Zuschriften unter efa@online.ms

Vv GmbH mit 7 MFH
als share deal 2 x NBG 5x bei Leipzig NME derzeit 210.000,- pa. VB 4.300.000,- ID: 9708138 immobilienmarkt.faz.net
mfh-nbg@web.de

Verkauf in Hofheim a. Ts.

Bau-Grundstück 569 m², und 2 Acker-Grundstücke 3209 m² u. 6501 m²
wh.dernbach@web.de

Beteiligungen / Geldverkehr

Gewerbliche Finanzierung, über Lebensversicherung
Auskunft ☎ 0157 - 511 62 670

Biete 45% p.a ab 5 M mit Kapitalgarantie
Proof of capital required Info: HWFT@office-dateten.de

RECHTECK

7.-9.10.2024 Messe München
Halle C1, Stand 210
www.bundesimmobilien.de

Zum Glück wieder zurück

Registrieren Sie Ihr Tier bei FINDEFIX!

Mit der kostenlosen Registrierung bei FINDEFIX helfen wir Ihnen, Ihr Haustier schnell wieder in die Arme zu schließen, sollte Ihr Liebling einmal verschwinden.

Mehr Informationen auf www.findefix.com
HaustierregisterFINDEFIX

FINDEFIX
Das Haustierregister des Deutschen Tierschutzbundes

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Alle Rechte vorbehalten. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine ARCHIV