



Illustrationen: apinan – stock.adobe.com

Sicher vor Preisrisiken

Gibt die Festpreisgarantie wirklich Sicherheit bei der Kalkulation der erforderlichen Gesamtkosten? Rechtsanwalt Tobias Hullermann erklärt, was vor Vertragsschluss beachtet werden sollte.

Festpreisgarantie, Pauschalpreis, Pauschalpreis. Häufig werben Bauunternehmen so oder ähnlich damit, Leistungen anzubieten, bei denen es keine Preisrisiken für den Bauherren geben soll.

In der Praxis werben gerade (Fertighaus-)Anbieter damit, Bauleistungen mit Festpreisgarantie zu offerieren. Die Werbung soll dem Bauherren eine (vermeintliche) Sicherheit bei der Kalkulation der erforderlichen Gesamtkosten geben, unkompliziertes Bauen suggerieren und Preissteigerungen ausschließen. Dies ist aber nicht immer der Fall. Auch bei Vereinbarung einer Festpreisgarantie müssen Bauherren in be-

stimmten Fällen damit rechnen, dass Mehrkosten anfallen. Es gilt genau hinzusehen, welche Leistung vertraglich vereinbart wird, für die eine „Festpreisgarantie“ abgegeben wird.

Welche Arten der Vergütung von Bauleistungen gibt es

Grundsätzlich steht es den Parteien frei, wie sie die Vergütung vereinbaren. Bei einem Einheitspreisvertrag errechnet sich die Vergütung nach der tatsächlich erbrachten Leistung, nämlich nach angefallenen Massen und Mengen. Werden Stundenlohn- oder Regiearbeiten vereinbart, kann der Unternehmer seine tatsächlich geleisteten

Stunden abrechnen. Bei einem Pauschal- oder Festpreisvertrag wird eine feste Vergütung für eine bestimmte oder bestimmbare Leistung vereinbart. Der Preis ist in der Regel nicht einzelnen Leistungselementen zugeordnet. Er ist die „Pauschale“ für die vereinbarte Leistung. Wenn sich dann die Leistung nicht ändert, so bleibt auch die Vergütung unverändert. Dies gilt ebenfalls dann, wenn der tatsächliche Aufwand aus Sicht des Unternehmers gleich bleibt, nicht aber wenn sich die Leistung verändert oder Leistungen hinzukommen. Grundsätzlich ist es auch möglich, einen Bauvertrag abzuschließen, ohne sich auf eine Vergütung zu einigen. Das

führt nicht dazu, dass ein solcher Vertrag unwirksam ist, sondern nur, dass der Unternehmer dann nach der sogenannten Taxe oder üblichen Vergütung abrechnen kann.

Was ist eine Festpreisgarantie

Eine gesetzliche Definition für eine Festpreisgarantie gibt es nicht. Eine solche Vereinbarung ist daher auszulegen. Letztlich wird in der Praxis mit der Garantie durch den Bauunternehmer lediglich eine befristete Preisbindung für die vereinbarte Bauleistung ausgesprochen. Diese Preisbindung gilt nur für den vertraglich festgelegten Zeitraum (meist 6 – 15 Monate) und die vertraglich vereinbarte Leistung. Da die vereinbarten Leistungen in der Regel ohnehin Pauschalen oder Festpreise sind, regelt eine zusätzliche Festpreisgarantie daher meist nur die Dauer, für die keine Preisänderungen erfolgen dürfen. Was genau die Festpreisgarantie umfasst, ergibt sich dann aus der vereinbarten Bauleistung, welche in der Regel in einer Baubeschreibung, Leistungsbeschreibung oder einem Leistungsverzeichnis festgelegt wird.

Leistungen, wie beispielsweise Bodengutachten, Vermessung, Planie, Baustrom, Erschließung, die häufig zu Streitigkeiten führen, sind zum Beispiel nur geschuldet, wenn dies vereinbart ist. Gerade bei Fertighausverträgen werden Kalkulationen häufig für Musterbaugrundstücke gemacht. Gibt es auf dem Baugrundstück Besonderheiten, kann dies Auswirkungen auf den Preis haben, auch wenn die Preisbindung noch gar nicht abgelaufen ist. Allein die Vereinbarung eines Pauschalpreises oder einer Festpreisgarantie reicht nämlich nicht aus, um anzunehmen, dass der Unternehmer auch das Vollständigkeitsrisiko übernommen hat, sprich sämtliche Leistungen ohne Mehrkosten übernehmen möchte, die für die vollständige Herstellung des Bauwerks auch erforderlich sind.

Aber: Nicht jede Ursache für Baukostensteigerungen liegt – Festpreisgarantie hin oder her – beim Bauunternehmer. Spätere Leistungsänderungen oder Zusatzleistungen des Bauherren sind ebenfalls Ursachen für Kosten-

steigerungen. Auch die Unterlassung eigener Mitwirkungspflichten, wie beispielsweise die rechtzeitige Bemusterung oder verzögert ausgeführte Eigenleistungen, können dazu führen, dass die Fertigstellung sich verzögert und der Bauunternehmer deswegen Mehrvergütungsansprüche geltend macht.

Die Preisanpassungsklausel – also die Vereinbarung wie nach Ablauf der Preisbindungsfrist die Vergütung anzupassen ist – selbst ist in der Regel allgemeine Geschäftsbedingung. Benachteiligt diese den Bauherren unangemessen, ist sie unwirksam mit der Folge, dass sich der Bauunternehmer dann darauf nicht berufen kann, wenn er später den Preis erhöhen möchte. Hier hat sich eine breite Rechtsprechung entwickelt, welche Voraussetzungen eine Preisanpassungsklausel einhalten muss, um überhaupt wirksam zu sein.

Zusagen von Architekt, Bauleiter und Baubetreuer

Baubetreuer, Bauleiter und Architekten erbringen Bauleistungen nicht selbst, sondern sind abhängig von dem vereinbarten Vertrag für den Bauherren. Hierzu zählen zum Beispiel Planung, Vorbereitung, Koordination und Abwicklung. Auch an dieser Stelle gibt es aber Fälle, bei denen Architekten, Bauleiter oder Baubetreuer vertraglich gegenüber dem Bauherren garantieren, dass ein Bauvorhaben zu einem Festpreis errichtet werden kann. Dies ist aber sehr selten der Fall. Nur, wenn aus einer Vereinbarung eindeutig klar hervorgeht, dass der Architekt, Bauleiter oder Baubetreuer wirklich für die Baukosten eintreten möchte, wird man zu einer verbindlichen Garantie kommen. Eine Kostenschätzung allein führt noch nicht zu einer Garantie über die Gesamtbaukosten.

Gibt es aber eine Festpreisvereinbarung mit Architekt, Bauleiter oder Baubetreuer, führt diese nicht dazu, dass die ausführenden Firmen hieran gebunden wären. Entstehen also bei den ausführenden Firmen höhere Kosten, muss man diese als



Foto: Barbara Gandenheimer

Rechtsanwalt Tobias Hullermann, LL.M., Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Schlichter für Baustreitigkeiten (SOBau) ist Mitglied in der Arbeitsgemeinschaft Bau- und Immobilienrecht im Deutschen Anwaltverein.

Weitere Informationen:
www.arge-baurecht.com



Bauherr natürlich bezahlen. Eine abgegebene Festpreisgarantie kann sich in diesem Fall als tatsächliche Preisgarantie darstellen, die den Architekten, Bauleiter oder Baubetreuer verpflichtet, den Bauherren von den über den Festpreis hinausgehenden Forderungen der ausführenden Firmen freizustellen. Dem Bauherren steht dann ein Schadensersatzanspruch gegenüber Architekt, Bauleiter und Baubetreuer zu. Bei einer solchen Garantie wird dann verschuldensunabhängig und ohne Rücksicht auf die Ursache für die Einhaltung der Baukosten gehaftet. Die Garantie gilt aber im Regelfall nur für die vereinbarte Garantieleistungen und nicht für Leistungsänderungen oder Zusatzleistungen.

Was gilt beim Bauträgervertrag

Bei einem Bauträgervertrag handelt es sich um einen Vertrag, der für die Errichtung oder den Umbau eines Hauses oder eines vergleichbaren Bauwerks zwischen dem Bauträger und einem Käufer abgeschlossen wird. Der Bauträger verpflichtet sich nicht nur zu Bauleistungen, sondern auch dem Käufer ein Grundstück mitsamt Immobilie zu verkaufen.

Der Bauträgervertrag ist grundsätzlich ein Festpreisvertrag, bei dem sich der festgelegte Preis nicht ändert. Dies gilt im Regelfall auch für das sogenannte Baugrundrisiko.

Egal ob gesondert ausgewiesen, ist hier die Umsatzsteuer bereits erhalten. Aus dem notariellen Bauträgervertrag und der angefügten Baubeschreibung ergibt sich genau, was der Bauträger zu leisten hat. Da die Leistungen meist nur rudimentär beschrieben sind, schuldet der Bauträger in der Regel alle Leistungen, die für ein den vertraglichen Vereinbarungen entsprechendes Bauwerk erforderlich sind.

Ausgenommen hiervon sind sogenannte Sonderwünsche (zum Beispiel höherwertige Materialien), sowie Kaufnebenkosten (Makler, Grundbuch, Beurkundung, Grunderwerbssteuer).

Fazit

Bei einem Bauvorhaben mit Festpreisgarantie sind eine bestimmte Leistung



Festpreisgarantien von Bauunternehmen halten meist nicht, was sie dem Wortlaut nach versprechen sollen. Ist die Preisvereinbarung für die Bauleistung bereits eine Pauschal- oder Festpreisvereinbarung, steht der Preis für die vereinbarte Leistung ohnehin fest.

Tobias Hullermann

zu einem bestimmten Preis und die Ausführung in einer bestimmten Zeit zu erbringen. Letztlich handelt es sich bei der Festpreisgarantie also um eine Regelung, wie die Vergütung bei Überschreitung dieser Bauzeit anzupassen ist. Es ist somit eine Preisanpassungsklausel. Der potenzielle Bauherr sollte daher nicht vorschnell eine vermeintliche Festpreisgarantie wählen, sondern sich ausreichend Zeit für die Vertragsprüfung nehmen. Hierbei ist ratsam sich im Zweifel rechtzeitig Hilfe bei geeigneten Experten einzuholen. Viele Risiken für Baukostensteigerungen lassen sich so vor Vertragsschluss bereits identifizieren und berücksichtigen. Generell gilt auch bei Verträgen mit Festpreisgarantie:

- Baugrundstück schon im Vorfeld mit dem Bauunternehmer besichtigen und etwaige „Risiken“, wie den Baugrund, im Vorfeld untersuchen lassen
- Leistungsbeschreibung, Baubeschreibung, Leistungsverzeichnis, etc. sorgfältig prüfen
- Eigene Sonderwünsche im Voraus festlegen und vereinbaren
- Puffer bei der Finanzierung einplanen
- Bei Drittleistungen im Vorfeld klären, mit welchen Kosten und Ausführungsfristen zu rechnen ist
- Eigene Mitwirkungspflichten ein-

halten, bei Eigenleistungen realistisch einschätzen, ob und in welchem zeitlichen Umfang diese überhaupt erbracht werden können

- Fristen für die Dauer der Preisgarantie prüfen und ggf. Spielräume einplanen. Zeichnet sich ab, dass die Fertigstellungsfrist nicht eingehalten werden oder man bereits vorher mit Mehrkosten konfrontiert wird, sollte man rechtzeitig über die Hinzuziehung eines qualifizierten Rechtsanwalts nachdenken. Nicht alle Forderungen von Bauunternehmen sind tatsächlich berechtigt, auch zeigt die Praxis, dass viele Preisanpassungsklauseln nicht wirksam sind.

• Tobias Hullermann

