

TOBIAS MÜLLER – DIPL. ING. (FH) | SACHVERSTÄNDIGER FÜR ARCHITEKTENHONORARE

HONORAR-NEWSLETTER 03 – 10 / 2015

Mit diesem halbjährlich erscheinenden Newsletter informiere ich aus sachverständiger Sicht über aktuelle Entwicklungen im Bereich der Honorare für Architekten.

Auftrag kommt vor schriftlichem Vertrag zu Stande – Honoraranspruch des Architekten beschränkt sich auf den Mindestsatz. Das Urteil des OLG Celle vom 2014|09|24 – 14 U 114/13 macht erneut deutlich, wie wichtig eine Honorarvereinbarung vor dem Tätig werden für den Architekten ist.

Architekten planen lieber, als dass Sie sich mit der konkreten Vertragsgestaltung auseinandersetzen. Diese besondere Eigenheit ist in der Praxis leider eher die Regel als die Ausnahme. Aber: Schon das Tätig werden des Architekten begründet einen Vertragsschluss durch schlüssiges Verhalten. Wesentliche Konsequenzen: es kann nur das Mindesthonorar verlangt werden, Honorarzuschläge orientieren sich an der Fiktionsregelung der HOAI und Nebenkosten können nur auf Nachweis geltend gemacht werden.

Die Abgrenzung zwischen Aquisition und dem Tätig werden im Rahmen einer vertraglichen Verpflichtung ist immer eine Einzelfallbetrachtung. § 632 (1) BGB besagt, dass eine Vergütung stillschweigend als vereinbart gilt, „*wenn die Herstellung des Werkes den Umständen nach nur gegen eine Vergütung zu erwarten ist*“. Davon ist beim Architektenwerk regelmäßig auszugehen. Die Schriftformmaxime des § 7 (1) HOAI 1996 legt fest, dass die Honorarvereinbarung schriftlich und bei Auftragserteilung zu erfolgen hat, andernfalls gilt § 7 (6) HOAI 1996 der besagt, dass beim Fehlen einer solchen Vereinbarung die jeweiligen Mindestsätze als vereinbart gelten. Eine anderslautende Honorarvereinbarung, die während der Leistungserbringung des Architekten getroffen wird, entwickelt keinerlei rechtliche Wirksamkeit.

Daraus folgt, dass eine versäumte Honorarvereinbarung bei Auftragserteilung während der Laufzeit des Vertrages nicht mehr „heilbar“ ist. Das Nachsehen hat in der Regel der Architekt.

Dem irrigen, immer wieder geäußerten, Argument, dass ein Bauvorhaben erst einmal entwickelt werden müsse, um eine verbindliche Beauftragung vornehmen zu können, kann nicht oft genug eine Absage erteilt werden. Die Besonderheit der Architektentätigkeit drückt sich gerade darin aus, dass eine Bauaufgabe zusammen mit dem Auftraggeber Schritt für Schritt konkretisiert wird. So bauen die einzelnen Teilleistungsschritte der Grundleistungen aufeinander auf und münden schließlich in dem vom Bauherrn gewünschten erstellten Objekt (siehe auch BGH 2011|02|10 VII ZR 8/10: „...*Architektenvertrag unterliegt der dynamischen Anpassung...*“).

Nichts spricht dagegen den Vertragsgegenstand (z.B. an Hand eines Raumbuches / Pflichtenheftes) vor Planungsbeginn zu beschreiben, die notwendigen Leistungen zu vereinbaren und die Honorarparameter – letztlich geht es nur um den Honorarsatz, ggf. Zuschläge und die Nebenkosten – festzulegen. Auch eine vorerst auf die ersten Leistungsphasen beschränkte Vertragsvereinbarung stellt eine Möglichkeit dar, dem berechtigten Interesse des Auftraggebers, sich nicht sofort vollumfänglich an einen Architekten zu binden, Rechnung zu tragen.

Vereinbarung der Honorarzone – welcher Beurteilungsspielraum ist den Parteien zuzubilligen? Das Urteil des OLG Hamm v. 2015|01|13 – 24 U 136/12 (IBRRS 2015, 2165) – ist aus sachverständiger Sicht falsch!

Zum Sachverhalt: Nach Abschluss einer Baumaßnahme stellt der Architekt seine Schlussrechnung unter zugrunde legen der Honorarzone IV. Vertraglich war die Honorarzone III vereinbart. Im Honorarprozess kommt der gerichtlich bestellte Sachverständige zu einer Bewertung des Bauvorhabens mit 27,0 Punkten, das demnach in die Honorarzone IV einzuordnen ist (§ 11 (2) 4. HOAI 1996). Mit Verweis auf das BGH Urteil vom 2003|11|13 – VII ZR 362/02 und dem dort benannten „Beurteilungsspielraum der Parteien“, entscheidet das Gericht, dass die vertragliche Vereinbarung der Honorarzone III bindend ist.

Das Urteil des OLG Hamm bietet Anlass, die diskussionsbehafteten Themenfelder Honorarzone und „*Beurteilungsspielraum der Parteien*“ zu beleuchten.

Das bindende Preisrecht der HOAI macht die Honorarzone der Vertragsfreiheit der Parteien nicht zugänglich. Die Honorarzone „...*ist nach Maßgabe der Bewertungsmerkmale und gegebenenfalls der Bewertungspunkte ...* „ zu

TOBIAS MÜLLER – DIPL. ING. (FH) | SACHVERSTÄNDIGER FÜR ARCHITEKTENHONORARE

HONORAR-NEWSLETTER 03 – 10 / 2015

ermitteln (§ 5 (3) HOAI 2013). „Für die Einordnung in die zutreffende Honorarzone kommt es auf eine objektive Beurteilung der für die Bewertung maßgeblichen Kriterien an“ (BGH- wie oben).

Nun hat aber der BGH im o.g. Urteil den Parteien einen Beurteilungsspielraum eingeräumt. Dieser wird häufig im Grenzbereich der Bewertungspunkte gesehen; ist also ein Objekt so gerade eben in die Honorarzone IV einzuordnen (27 Pkt.), wäre eine vertragliche Vereinbarung der Honorarzone III bindend. Dieser Auffassung ist eine klare Absage zu erteilen. § 35 (6) HOAI 2013 zeigt gerade keinen Spielraum für die Zuordnung auf sondern nimmt eine eindeutige Zuordnung zur jeweiligen Honorarzone, in Abhängigkeit der ermittelten Bewertungspunkte, vor.

Der viel zitierte Beurteilungsspielraum kann nur dann zum Tragen kommen, wenn sich bei der Punktebewertung der einzelnen Bewertungsmerkmale (§ 35 (2) HOAI) Zweifel auf tun. Fehlen solche Zweifel, kann also aus sachverständiger Sicht jedes Bewertungsmerkmal eindeutig bepunktet werden, gibt es auch keinen Beurteilungsspielraum. Dann ist auch ein Objekt mit 27,0 Punkten eindeutig der Honorarzone IV zuzuordnen.

Ohne diesen detaillierten Einblick in die Honorarzonenermittlung kommt es leider immer wieder zu Fehleinschätzungen, zur Fehlinterpretation; oftmals zum Nachteil des Architekten.

Termin- und Kostenplanung – die Leistungspflichten und die Verantwortung des Planers wurde in der HOAI 2013 umfassend erweitert

Neben der „Erläuterung und Dokumentation“ am Ende jeder Leistungsphase wurden auch umfangreich erweiterte Honorarartbestände im Bereiche Termin- und Kostenplanung in die HOAI 2013 aufgenommen.

Nahezu in jeder Leistungsphase gilt es Termine und Kosten gegenüber dem Auftraggeber darzulegen, diese über die Phasen hinweg zu vergleichen und zu dokumentieren. Neu ist im Bereich Terminplanung in LP 2 der Rahmenterminplan, in LP 3 und 5 die Fortschreibung der Terminplanung und in LP 6 die Erstellung eines Vergabeterminplans. Die Sinnhaftigkeit eines detaillierten Terminplans vor Erstellung der Ausschreibungen ist sicher nicht von der Hand zu weisen; ohne diesen könnten Angebote kaum zielgerichtet eingeholt werden.

Mindestens genauso wichtig für den Bauherrn ist eine durchgängige Kostenplanung und Dokumentation. Über das jeweilige Projekt sind zu vergleichen: Budget – Kostenschätzung – Kostenberechnung – bepreiste Leistungsverzeichnisse – Angebote – Kostenfeststellung. Auch ohne diese Leistungserweiterung galt vor Novellierung der HOAI bereits eine hohe Kostenverantwortung für den Planer – z.B.: die Verantwortung des Planers zur Erkundung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen - BGH 1991|01|17 – VII ZR 47/90.

Diese Ergänzungen liegen auf einer Linie mit der Rechtsprechung des BGHs die Transparenz des Planungsprozesses gegenüber dem Auftraggeber zu stärken und werden zukünftig sicher auch den Arbeitsschritten zuzurechnen sein, „an denen der Auftraggeber regelmäßig Interesse haben wird, um den geschuldeten Erfolg des Planers überprüfen zu können“ (BGH 2004|06|24 – VII ZR 259/02).

Uhldingen- Mühlhofen im Oktober 2015, T. Müller
