

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

FRANKFURTER ALLGEMEINE ZEITUNG

Immobilien

So lässt sich Honorarärger umgehen

Honorarvereinbarungen mit Architekten lassen immer wieder Luft nach oben. In der Praxis zeigen sich oft Unsicherheiten über die Endabrechnung.

Von Friedrich-Karl Scholtissek, Hamburg

Der Architektenvertrag war begründet. Der Bauwillige hatte mit dem renommierten Architekturbüro darin auch die Honorarvereinbarung getroffen: Die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure soll zur Anwendung kommen. Für das gesamte Projekt legten die Vertragsparteien insgesamt zu bewertende anrechenbare Kosten in Höhe von 15 Millionen Euro fest. Die Honorarzone wurde mit IV bewertet (hohe Anforderungen). Der Leistungsumfang sollte das vollständige Leistungsbild von der Grundlagenermittlung bis einschließlich der Objektdokumentation umfassen.

Im Zuge der Planungsausführungen verfielen die Architekten auf den Gedanken nicht eine zusammengefasste Bewertung der anrechenbaren Kosten vorzunehmen, sondern für jedes einzelne Gebäude getrennt die anrechenbaren Kosten zu ermitteln und Abschlagsrechnungen zu stellen. Durch die Degression der Honorartabellen in der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) ergibt sich daraus ein höheres Honorar als mit einer zusammengefassten Ermittlung.

In diesem Fall geht es um anrechenbare Kosten von 15 Millionen Euro in der Honorarzone IV mit einem 100 Prozent übertragenen Leistungsbild für die Gebäudeplanung; Damit beläuft sich auf Grundlage des Basis Honorarsatzes das Nettohonorar auf 1.587.176 Euro. Eine getrennte Bewertung für jedes einzelne Objekt beispielhaft in Höhe von je 5 Millionen Euro führt zu 596.416,00 Euro je Objekt und ergibt für drei Gebäude einen Nettohonorarbetrag von 1.789.248 Euro. Das sind 202.072 Euro mehr.

Nun gilt seit dem 1. Januar 2021 auf der Grundlage der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI), dass sich das Honorar nach der Vereinbarung richtet, die die Vertragsparteien in Textform begründet haben. Liegen beide Voraussetzungen mit einer Vereinbarung und der Textformerfordernis vor, ist dies im Zuge der Privatautonomie das maßgebliche Kriterium, wonach die Vergütung der Architekten sich bestimmt. Klarheit in der Vertragsgestaltung besonders zur Honorierung ist hier ein zwingendes Muss. Dies soll Streitigkeiten vermeiden.

Nach der getroffenen Vereinbarung soll die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure Anwendung finden. Gleichwohl ist eine Vereinbarung getroffen worden, wie die anrechenbaren Kosten für das Gesamtprojekt für die Honorarermittlung zugrunde zu legen sind. Hier entbrannte nun der Streit, wie eine solche Vereinbarung auszulegen ist: Die Architekten forderten die Honorarmehrung und die Bauherren die verbindliche Regelung der Vergütung.



Eine Frage des Geldes: Um unerwartete Erhöhungen zu meiden, sollte der Bauherr vorher viel vertraglich festhalten. Foto Plainpicture

Wie sind derartige Vereinbarungen zu bewerten und auszulegen? Zu welchen Erkenntnissen die Gerichte im konkreten Einzelfall gelangen, ist das Betreten ins Reich der Prognose. Von einer gesicherten Erkenntnis kann unter Berücksichtigung der widerstreitenden Interessen nicht ausgegangen werden. Dies ermahnt die Vertragsparteien zu eindeutigen Regelungen für die Honorarvereinbarungen, die sich später nicht anders auslegen lassen.

Beziehen sich die Vertragsprotagonisten lediglich auf die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure bei der Bewertung des Honorars, ist damit das Regelsystem eröffnet und die Bestimmung der Vergütung für den konkreten Einzelfall vorzunehmen. Soll jedoch abweichend hiervon etwas anderes gelten, bedarf es eindeutiger Formulierungen in der Honorarvereinbarung. Kommt es dem Bauherrn darauf an, das Architektenhonorar zu fixieren und eine belastbare, unveränderbare Größenordnung zu definieren, ist dieser gut beraten, sich von dem dynamischen Grundprinzip der Honorarordnung zu lösen. Eine fixe umfassende Pauschalierung des Honorars ist dann ohne eine Inbezugnahme auf das Honorarrecht empfehlenswert.

Ebenso eindeutig ist im Vertrag zu formulieren, wenn lediglich einzelne Parameter in Abweichung des Systems der HOAI fixiert werden sollen wie die anrechenbaren Kosten als Grundlage der Honorarbewertung. Das gilt weiter für sämtliche anderen Honorarparameter. Im Vertrag braucht es eine klare Formulierung im Fall einer umfangreichen Sanierungsmaßnahme, wenn die mitzuarbeitende Bausubstanz nicht an der Ermittlung der anrechenbaren Kosten teilnehmen soll, diese also auf „null“ zu setzen ist und damit folglich keine Honorarerhöhung einhergeht. Selbiges gilt für einen Umbauschlag.

Erfolgt dies allerdings nicht, wird der Bauherr später einer berechtigte Mehrforderung der Planerseite erhalten. Denn die Honorarordnung bestimmt, wenn hierüber keine konkrete Vereinbarung in Textform vorliegt, dass ein Zuschlag von 20 Prozent auf das zu berechnende Honorar ab einem durchschnittlichen Schwierigkeitsgrad des Objektes als vereinbart gilt. Wird die Honorarzone nicht eindeutig als weiterer Honorarparameter fixiert, ist die Einordnung des Objektes in die Honorarzone, also bezogen auf einen durchschnittlichen oder etwaigen hohen Schwierigkeitsgrad, nach Realisierung des Objektes und der hierfür vom Architekten erbrachten Leistungen, objektiv zu bewerten. Soll dieser Honorarparameter ebenfalls zur Honorarfixierung beitragen und unverändert hinsichtlich der Honorarermittlung im Zuge des dynamischen Planungsprozesses bleiben, bedarf es auch einer Klarstellung in der Honorarvereinbarung.

Alles ist ebenso für etwaige Nachtragsforderungen des Auftragnehmers zu regeln, die sich durch Änderungen wie etwaige Anforderungen des Bauherrn oder auch sonstige zwingende Notwendigkeiten ergeben. Denn dies ist nur allzu häufig ein Einfallstor für Honorarmehrungen, die der Bauherr nicht erwartet. Um das zu vermeiden, bedarf es einer Fixierung, was mit der Honorarpauschalierung abgegolten sein soll. Erwartet der Bauherr eine Mehrzahl von Alternativen oder Varianten in der Planung, ist dies vertraglich festzuhalten – mit Blick auf die geschuldete Leistung und auch hinsichtlich der Äquivalenz der Vergütung. Sonst ergibt sich durchaus die berechtigte Möglichkeit für die Planerseite auf hieraus resultierende Mehrvergütungsansprüche.

Überraschungen auf Bauherrenseite und Enttäuschungen auf Planerseite wer-

den nur mit sorgfältig verhandelten und formulierten Honorarabreden vermieden. Diese setzen eine entsprechende Sensibilisierung für die Honorarvereinbarung voraus. Bis heute ist die HOAI ein durchgängiges Gedankenmodell für die Honorarfindung vor allem auf der Planerseite. Daher bedarf es Sorgfalt auch für Honorarangebote gerade für diejenigen, die auf auskömmliche Honorare angewiesen sind. Wie es sich mit Nachtragsforderungen aufgrund von Bauherrenänderungsanordnungen verhält, wird der nächste Beitrag in zwei Wochen behandeln.

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