

Baustoffkosten

Sichere Preise?

Foto: adobestock.com, Vittaya_25: sveta

Hohe Baustoffkosten, knappe Verfügbarkeit – welche Risiken birgt das für Bauherren? Hilft der Glaube an eine Festpreisgarantie auch unter Berücksichtigung der stetigen Preissteigerungen für Baustoffe? Sind Nachträge trotz vereinbarter Festpreisgarantie denkbar?

Bauunternehmen, Bauträger oder Generalübernehmer verweisen unglaublich gerne auf ihre Maxime „Fertighaus zum Festpreis“. Für Bauherren ein grundsätzlich beruhigender Gedanke, alle Bauleistungen zum Festpreis zu erhalten, jedenfalls insoweit, als dass sich dieser auch realisieren lässt. Denn in der Realität läuft während der Bauphase dann meistens irgendetwas anders als ursprünglich geplant und so bleibt es – trotz vereinbarter Festpreisgarantie – nur selten auch bei dem vereinbarten Festpreis.

Gewisse Klauseln in der Leistungsbeschreibung lassen häufig Raum für Mehrkosten. Besonders oft führen sogenannte Nachträge dann zu Streitigkeiten zwischen Bauherren und Bauunternehmen. Zudem sind die Preise vieler Fertighaushersteller nur auf die Standardausstattung ausgerichtet. Jede „Aufmusterung“, sprich jede Änderung der Bemusterung wie beispielsweise zusätzliche Steckdosen, andere Fensterrahmen oder Fensterbänke, werden dann als indi-

vidueller Sonderwunsch zusätzlich berechnet. Alles, was also nicht zu einer sogenannten Standardausstattung zählt, kann in der Folge mit Mehrkosten verbunden sein. Gerade auch im Hinblick der neuesten Entwicklungen der Preissteigerungen für teurere Baustoffe darf dieser Aspekt absolut nicht unberücksichtigt bleiben.

Da der für den Hausbau vereinbarte Festpreis in den meisten Fällen auch in der Baufinanzierung Berücksichtigung findet, sollten mögliche Mehrkosten deshalb von keinem Bauherren unterschätzt werden und sind unbedingt von Anfang an bei der Finanzierung mit einzuplanen.

Was versteht man unter einer Festpreisgarantie?

Die Festpreisgarantie ist eine Preisbindung des Bauträgers, Bauunternehmers oder Generalübernehmers für die vertraglich vereinbarte Bauleistung.

Sie gilt für den vertraglich festgelegten Zeitraum. In der Regel ergibt sich aus den geschlossenen Verträ-

Unsere Gastautorin Rechtsanwältin Franziska Pina ist Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht und Mitglied im Ausschuss der Arbeitsgruppe junge Baurechtler der Arbeitsgemeinschaft für Bau- und Immobilienrecht im Deutschen Anwaltverein.



gen, dass ein Festpreis für 6 bis 12 Monate angeboten wird. Die Festpreisgarantie gewährleistet also, dass das Bauvorhaben auch tatsächlich zu einem von vornherein festgelegten Preis fertiggestellt wird. Für jeden Bauherren ist dies insbesondere unter dem Aspekt der Kosten- und Kalkulationssicherheit von großer Bedeutung. Eine solche Festpreisvereinbarung erhalten Bauherren aber nur durch eine ausdrückliche Regelung im Bauvertrag. Hierauf sollte bei Vertragsschluss also schon mal Wert gelegt werden. Denn es kann sein, dass durch unklare Formulierungen und/oder unübersichtliche Vertragsgestaltungen die Festpreisvereinbarung im Bauvertrag stark entwertet wird. Es ist also wichtig, dass jeder Bauherr die zu vereinbarende Festpreisklausel genauestens prüfen lässt. Auch die Dauer der Preisbindung ist bei den verschiedenen Anbietern unterschiedlich. Bis hierhin ist die Vereinbarung einer Festpreisgarantie also ein grundsätzlich beruhigender Gedanke. Was passiert aber, wenn sich für die vertraglich vereinbarten Leistungen im Nachgang Preissteigerungen ergeben?

Gibt es Vertragsklauseln für die Absicherung von nachträglichen Preissteigerungen?

Im Zuge der Bauausführung könnte sich für den Bauherren zeigen, dass eine Festpreisgarantie als Klausel im Bauvertrag nicht ganz so unproblematisch ist, wie es auf den ersten Blick erscheint.

Der Gesetzgeber kennt keine verbindliche Definition, welche Kosten in einem Festpreis enthalten sein müssen. Deshalb sollte jedem Bauherren klar sein, dass die vereinbarte Fest-

preisgarantie nur im Zusammenhang mit dem vereinbarten Leistungsumfang aus der Leistungsbeschreibung besteht. Das heißt, dass der Festpreis insoweit nur auf der vertragsgegenständlichen Baubeschreibung basiert.

Umso wichtiger ist es deshalb auch, die gesetzlichen Vorgaben eines Verbraucherbauvertrages zu beachten, die unter anderem die Vorgabe einer eindeutigen Baubeschreibung verbindlich voraussetzen.

Die Baubeschreibung ist also ein wichtiger Bestandteil eines Bauvertrages. Die Baubeschreibung definiert, welche Leistung der Bauträger zu welchem Pauschalpreis zu übergeben hat. Durch die Baubeschreibung wird die Leistungspflicht des Bauunternehmers im Einzelnen geregelt. Sie sollte stets auf Vollständigkeit, Begriffswahl und Inhalte überprüft werden.

Wenn zum Beispiel in der vertragsgegenständlichen Baubeschreibung Kostenpositionen fehlen, nützt der vereinbarte Festpreis wenig, denn die fehlende Position ist schlichtweg nicht eingeschlossen. Umso wichtiger ist und bleibt demzufolge, dass die dem Vertrag zugrunde liegende Baubeschreibung ganz genau geprüft wird. Nur solche Positionen, die ausdrücklich im Bauvertrag vereinbart worden sind, können mit einer Festpreisgarantie abgesichert werden. Werden beispielsweise Fertighäuser ohne Erdarbeiten angeboten, sind diese Erdarbeiten dann auch mit nachträglichen Mehrkosten verbunden. Dass dies ungewisse Risiken mit sich bringt, erklärt sich von selbst.

Ein Bauvorhaben ohne jegliche Nachtragsforderungen, die Mehrkosten bei dem Bauherren verursachen, ist in der Realität kaum darstellbar.

Grundsätzlich wird mit dem Begriff Nachtrag eine Forderung auf Vergütung für eine abweichende Bauleistung verstanden, die erst nach Vertragsabschluss gefordert wird. Es handelt sich also um eine Abweichung von der vertraglich vereinbarten Leistungsbeschreibung, die dann auch zusätzlich zu vergüten ist.

Als Bauherr sollte man deshalb auf jeden Fall sämtliche Positionen und Einzelposten hinterfragen und sicher gehen, dass man die Leistungsbeschreibung richtig verstanden hat. Damit die vereinbarte Festpreisgarantie also auch wirklich hilft, die Baukosten im Griff zu behalten, sollte gegenüber jedem Bauunternehmen, Bauträger oder Generalübernehmer auf eine ausführliche Leistungsbeschreibung bestanden werden, da nur für diese Leistungen die vereinbarte Festpreisgarantie gilt.

Können Preissteigerungen weitergeben werden?

Was passiert nun aber mit dieser Kostenbremse im Hinblick auf die neuesten Entwicklungen der Preissteigerungen für Baustoffe?

Wenn wir in den vergangenen Wochen unsere Mandantschaft darauf hingewiesen haben, dass sie bei ihrem Bauvorhaben ggf. mit steigenden Kosten rechnen müssen, haben wir häufig zu verstehen bekommen, dass aufgrund der vereinbarten Festpreisgarantie kein Risiko bestehen könne. Ist das ein Trugschluss? Sind Bauunternehmen und Handwerker dauerhaft an ihre Angebote gebunden? Wie kann ein Unternehmen steigende Personal- und Materialkosten auf die Bauherren abwälzen? Und viel wichtiger an dieser Stelle: Können sich Bauherren dagegen absichern? ►



Wie bereits grundlegend erörtert, ist ein vereinbarter Festpreis oftmals nur für einen gewissen Zeitraum (meistens maximal 12 Monate) gültig. Wird dieser vereinbarte Zeitraum zwischen Abschluss des Bauvertrages und Baubeginn überschritten, kann ein Bauunternehmen einen Zuschlag verlangen. Dieser Zuschlag soll zwischenzeitlich gestiegene Material- und Lohnkosten kompensieren. In diesem Fall muss ein Bauunternehmen allerdings die interne Kalkulation der Kosten offenlegen und die gestiegenen Kosten im Detail nachweisen.

Nun hat es sich innerhalb der Bauherrenschaft bereits herumgesprochen, dass Baumaterialien aktuell knapp sind und Baustoffpreise dramatisch angestiegen sind. Allein die Kosten für (Konstruktions-)Holz sind in den letzten Monaten um mehr als 100 Prozent gestiegen. Für Bauunternehmen, die bereits vor Monaten Festpreise kalkuliert haben und jetzt mit den Arbeiten beginnen wollen, ergeben sich dadurch Folgeprobleme. Das erforderliche Baumaterial haben die Unternehmen meist nicht bereits bei Vertragsschluss eingekauft. In der Regel wird das Baumaterial erst bei Baubeginn zu den zu diesem Zeitpunkt gültigen Preisen beschafft.

Und um nicht auf den höheren Beschaffungskosten sitzenzubleiben, haben Bauunternehmen natürlich ein verstärktes Interesse daran, diese gestiegenen Kosten weiterzureichen. Angesichts der aktuellen Situation dieser sogenannten Baustoffkrise muss ein Bauherr also einiges beachten, um von diesen Preissteigerungen am Ende nicht überrascht zu werden.

Am zielführendsten ist es, dass bereits bei Abschluss des Bauvertrags

etwaige Preisänderungen vertraglich ausgeschlossen werden. Im Sinne solcher Globalpauschalpreisverträge ist es nicht ausreichend, hierfür die Bezeichnungen wie beispielweise „Festpreis“ zu verwenden. Denn Globalpauschalpreisverträge, bei denen das Leistungssoll allein funktional umschrieben wird und der Unternehmer das vollständige Risiko zur Erreichung des Bausolls trägt, ergeben sich aus der Gestalt der gesamten Vertragsabrede.

Ausnahmefälle sind selten, aber möglich

Grundsätzlich werden in der Rechtsprechung Bauträgerverträge in der Regel als Globalpauschalpreisverträge angesehen, soweit sie keine Preisänderungsvorbehalte wie sogenannte (Stoff-)Preisgleitklauseln enthalten. In einzelnen Fällen ist es aber auch schon vorgekommen, dass trotz der Vereinbarung über den Ausschluss von Preissteigerungen auch bei klarer vertraglicher Zuweisung aller Preissteigerungsrisiken ein Anspruch auf Preisanpassung für einen Bauunternehmer entstehen kann.

Denkbar wäre, dass ein Bauherr Kosten für höhere Baustoffpreise tragen muss, wenn ein sogenannter Wegfall der Geschäftsgrundlage nach § 313 BGB vorliegt, wenn also ein Festhalten am Vertrag für den Unternehmer zu den ursprünglich vereinbarten Konditionen unzumutbar und nicht gerechtfertigt erscheint. Erfahrungsgemäß ergehen diese Entscheidungen, sollte man sich über Preissteigerungen nicht bereits während der Bauphase mit seinem Vertragspartner einigen können, über den Gerichtsweg. Auch hier darf die zeitliche

Komponente nicht verkannt werden. Ob wirklich ein Ausnahmefall des Wegfalls der Geschäftsgrundlage vorliegt, wird im Falle einer gerichtlichen Auseinandersetzung anhand der sehr allgemeinen und auslegungsbedürftig gehaltenen Ausnahmeregelung des § 313 BGB streng geprüft und von der Rechtsprechung auch nur sehr zurückhaltend angewendet. Bei den derzeitigen plötzlich und unvorhersehbar aufgetretenen Preissteigerungen ist seine Anwendung aber grundsätzlich denkbar.

(Stoff-)Preisgleitklauseln sind für die Bauunternehmen also eine Möglichkeit, sich gegen Preissteigerungen bei Baustoffen abzusichern. Allerdings hat die Rechtsprechung auch schon einige Anforderungen an die Vereinbarung solcher Klauseln entwickelt, die ihren Einsatz für Bauunternehmer begrenzen und erschweren, vor allem im Hinblick auf einen Vertragsschluss mit einem Verbraucher.

Als Bauherr sollte man deshalb regelmäßig auf eine eindeutige und abschließende Vertragsgestaltung bestehen und dabei auch darauf achten, wie lange sich der jeweilige Vertragspartner an vertraglich vereinbarte Preiszusagen gebunden fühlt und ab wann diese Bindungsfrist zwischen den Parteien gilt. Auch die Berücksichtigung sogenannter „Puffer“ ist an dieser Stelle denkbar. Grundsätzlich gilt die Formel, je länger die Preisbindung, desto besser für den Verbraucher.

„Häusle bauen“ ist und bleibt also weiterhin ein spannendes Unterfangen – wobei sich Kostenrisiken durch eindeutige und abschließende Vertragsgestaltungen (bestmöglich) eingrenzen lassen

• Franziska Pina