



HAFTUNG

Akquise oder Auftrag....

Foto: Ken Schluchtmann, diephotodesigner.de

...alles umsonst?

Bauherren suchen nach Ideen, Konzepten und Entwürfen, Architekten nach lukrativen Aufträgen. Nicht selten entsteht aus einer kleinen „Gefälligkeit“ immenser Aufwand, wird sprichwörtlich die Mücke zum Elefanten. Spätestens wenn der Traum vom kurativen Auftrag platzt, stellt sich die Frage: (unentgeltliche) Akquise oder Honoraranspruch?

Der Honoraranspruch des Architekten setzt einen Vertrag, mithin zwei korrespondierende Willenserklärungen in Form von Angebot und Annahme voraus. Ein solcher Vertragsschluss kann mündlich oder schriftlich, ausdrücklich oder konkludent erfolgen und ist im Streitfall vom Architekten darzulegen und zu beweisen.¹ Probleme ergeben sich in aller Regel nur bei mündlich oder konkludent geschlossenen Verträgen: Während mündliche Aussagen nur durch Zeugen belegt werden können, muss beim konkludenten Vertragsschluss das Verhalten der Parteien analysiert und bewertet werden.

§ 632 BGB ist in diesem Zusammenhang leider keine Hilfe. Hiernach gilt eine Vergütung als stillschweigend vereinbart, wenn die Herstellung des Werkes den Umständen nach nur gegen eine Vergütung zu erwarten ist. Entgegen dem ersten Anschein bezieht sich die Norm jedoch nur auf die Vergütung im Rahmen eines bestehenden Vertrages und hat somit für die Frage des Vertragsschlusses keine Bedeutung.² Hinzukommt, dass Architektenleistungen durchaus auch

unentgeltlich erbracht werden, weshalb das bloße Tätigwerden des Architekten für die Annahme eines Vertrages nicht ausreicht.³

Aus dem Verhalten der Parteien und den weiteren Umständen des Einzelfalls müssen sich daher weitere Umstände ergeben, die auf einen Rechtsbindungswillen sowohl des Architekten als auch des Bauherrn schließen lassen. Entscheidend ist nicht die innere Motivation der Beteiligten, sondern wie sich ihr Verhalten nach Treu und Glauben und unter Berücksichtigung der Verkehrssitte für einen objektiven Dritten darstellt (§§ 133, 157 BGB).⁴ Es liegt auf der Hand, dass die Grenze zwischen unentgeltlicher Akquise und entgeltlichem Vertrag fließend sind. Es wundert daher nicht, dass zum Teil selbst Leistungen der Leistungsphase 4 noch als Akquiseleistungen angesehen werden.

Gegen die Annahme eines Vertrages sprechen bspw. ungefragt erbrachte („aufgedrängte“) Leistungen, eine ausstehende Entscheidung über die Realisierung des Projekts oder den Verkauf des Grundstücks oder auch eine nur grobe Schätzung der Baukosten. Zudem wird die Schwelle für die Annahme eines Vertrages bei persönlichen Beziehungen der Beteiligten (Familie, Freunde, Tennis-Verein etc.), bei der Beteiligung Dritter und in konjunkturell schlechten Lagen höher anzusetzen sein. Andererseits sprechen für die An-

¹ OLG Düsseldorf, Urt. v. 19.02.2003 – 7 U 135/02.

² OLG Frankfurt, Urt. v. 07.12.2012 – 10 U 138/11.

³ BGH, Urt. v. 05.06.1997 – VII ZR 124/96.

⁴ OLG Celle, Urt. v. 26.01.2022 – 14 U 116/21.



Foto: Ken Schluchtmann, diephotodesigner.de



Foto: Ken Schluchtmann, diephotodesigner.de

nahme eines Vertrages die Kontaktaufnahme durch den Bauherrn, ein großer Leistungsumfang, vor allem aber die Entgegennahme und Verwertung der Leistungen durch den Bauherrn.

In die vorgenannten Grundsätze reiht sich ein aktuelles Urteil des OLG Celle⁵ ein: Ein Eigentümer eines Grundstücks mit aufstehendem Restaurant wendete sich wegen Umbauarbeiten und einer Aufstockung mit Wohnungen für maximal 1,5 Millionen Euro an einen Architekten. Der Architekt hielt den finanziellen Rahmen für unrealistisch, machte aber keine weiteren Angaben zu den voraussichtlichen Kosten. Nachdem der Architekt Leistungen der Leistungsphasen 1 bis 3 erbracht hatte und der Bauantrag eingereicht war, erhielt der Eigentümer vom Architekten eine Honorarrechnung, der anrechenbare Kosten von ca. 3,3 Millionen Euro zugrunde lagen. Der Eigentümer stoppte daraufhin das Projekt und behauptete, über den abgerechneten Umfang sei kein Vertrag zustande gekommen.

Der Architekt klagt und erhält ein salomonisches Urteil: Das Gericht bejaht einen mündlich geschlossenen Vertrag und stellt im Wesentlichen auf die Kontaktaufnahme durch den Eigentümer, die lange Leistungszeit des Architekten, Rückfragen des Eigentümers sowie die Entgegennahme und Verwertung der Leistungen durch den Eigentümer ab. Die Behauptung des Eigentümers, das Bauvorhaben habe unter der Bedingung der Finanzierbarkeit gestanden, hat aus (zutreffender) Sicht des Gerichts für das Zustandekommen des Architektenvertrages keine Bedeutung. Das gelte insbesondere im Hinblick auf die beauftragten Leistungen der Leistungsphasen 1 bis 3, da hier u. a. die Machbarkeit des Bauvorhabens geprüft werde.

Doch: Das Gericht spricht dem Eigentümer einen Schadensersatzanspruch in Höhe des Honorars der Leistungsphase 3 zu, weil der Architekt die wirtschaftlichen Belange des Eigentümers nicht ausreichend berücksichtigt habe. Der Architekt habe etwaige Zweifel über den Grenzbereich der vom Auftraggeber noch hingenommenen Herstellkosten im Rahmen der Grundlagenermittlung auszuräumen und den Auftraggeber frühzeitig und fortlaufend mit verlässlichen Zahlen zu versorgen. Spätestens nach Abschluss der Leistungsphasen 1 und 2 sei für den Architekten erkennbar



Foto: Ken Schluchtmann, diephotodesigner.de

gewesen, dass der finanzielle Rahmen des Eigentümers überschritten wird. Dass der Architekt die Vorstellungen des Eigentümers als unrealistisch bezeichnet hat und der Eigentümer ihn gleichwohl weiterplanen ließ, hält das Gericht nicht für ausreichend. Der Architekt hätte sich vielmehr über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen seines Auftraggebers detailliert informieren müssen.

Praxistipp: Die angesprochenen Probleme lassen sich am Ehesten durch klare Absprachen und eine ordnungsgemäße Dokumentation vermeiden. Der Architekt sollte seinen Auftraggeber zudem fortlaufend über die aktuellen Planungsergebnisse informieren und sie mit den Vorstellungen bzw. Möglichkeiten seines Auftraggebers abgleichen.



Autor



Stefan Hanke, LL.M.
Rechtsanwalt / Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Leinemann & Partner Rechtsanwälte mbB
Köln
stefan.hanke@leinemann-partner.de

⁵ OLG Celle, Urt. v. 26.01.2022 – 14 U 116/21.