

Spezial

Bau- und Immobilienrecht

Dieser Boom kennt nur Verlierer

Klingt nach guten Zeiten für Bauunternehmer: steigende Preise, volle Auftragsbücher. Doch Materialkosten und Engpässe bei Handwerkern ruinieren die Kalkulation – und bringen manche an den Rand der Pleite. Dabei können **Baurechtler** das Problem mit passenden Vertragsklauseln lösen.

TEXT CLAUDIA TÖDTMANN



Allein am Fundament
Wenn Material knapp wird und die Handwerker ebenfalls, kommen Bauprojekte ins Stocken, und Kalkulationen laufen aus dem Ruder

Das hatten sich die Käufer der Eigentumswohnungen in einem Mülheimer Mehrfamilienhaus anders vorgestellt. Schon im vergangenen Herbst sollte die Übergabe stattfinden. Eingezogen ist in die Wohnungen bis heute keiner, weder einer der Besitzer noch einer ihrer Mieter. Denn der Dachdecker kündigte seinen Vertrag mit dem Bauunternehmer plötzlich. Das ganze Projekt stand still. „Der Grund für den Rückzug des Dachdeckers waren die Holzpreise, die im vergangenen Jahr so sehr gestiegen waren, dass er bei diesem Auftrag draufgezahlt hätte“, erzählt Stephan Freund, Baurechtler bei der Kanzlei Heuking Kühn. Und so dauerte es ein halbes Jahr, bis der Bauunternehmer einen Ersatz gefunden hatte, erzählt Freund, der ihn nun vertritt. Und nicht nur das: Weil der neue Dachdecker mit aktuellen Holzpreisen kalkulierte, wurde der Bau zudem teurer, um rund 50 000 Euro. „Hinzu kommen 150 000 Euro durch eine ganze Litanei an Verspätungsschäden der zehn Käufer von längeren Mietzahlungen derjenigen, die selbst einziehen wollten, und entgangenen Mieteinnahmen der Anleger“, so Freund.

So läuft es derzeit auf vielen Baustellen quer durch die Republik. Zwischen November 2020 und November

2021 stiegen die Preise für Holzarbeiten um 30 Prozent, Metallbau-, Entwässerungskanal- und Dachdeckerarbeiten um knapp 20 Prozent, Stahlbauarbeiten um 16 Prozent, wie Zahlen des Statistischen Bundesamts zeigen. In vielen Verträgen aber, die Bauunternehmer und Projektentwickler mit den verschiedenen Gewerken schließen, sind diese Steigerungen nicht berücksichtigt. Und so streitet man sich überall im Land, wer die Kosten nun tragen soll.

Kaum einer hat Baumaterialvorräte gehortet

Zumeist bleiben die Bauträger auf den gestiegenen Kosten sitzen, da sie ihren Kunden einen Preis garantiert haben, zu dem sie jetzt nicht mehr liefern können. Manche bringt das an den Rand der Pleite – mitten in einer Zeit, in der ihre Auftragsbücher gut gefüllt sind. Die wenigsten Handwerker haben vor der Materialknappheit Vorräte mit Baumaterial angelegt. Und längst nicht alle Investoren sind so finanzstark, dass sie Material in großen Mengen lagern können.

„Große Bauprojekte von Shoppingcentern bis Gewerbetekomplexen sind davon genauso betroffen wie der Straßen- oder Bahnbau“, beobachtet Birgit Franz, Grün-

derin der Baurechtskanzlei Franz + Partner. Spielraum für eine gütliche Einigung aber gebe es selten. Nachverhandlungen über den Preis seien nur bei der öffentlichen Hand als Auftraggeber aussichtsreich, die haben in diesen Fällen Spielraum, so Franz.

Zwar versuchten Bauträger in der Vergangenheit schon mal vor Gericht nachträglich einen höheren Kaufpreis durchzusetzen, doch die Richter sind in solchen Fällen streng, berichtet Anwalt Freund. Vertrag bleibt Vertrag. Unzumutbar sei seine Durchführung nicht. Anbieter müssten sich eben auf solche Widrigkeiten einrichten und von vornherein Puffer einbauen, lautet der Standpunkt der Gerichte.

Vertragsklauseln als Lösung

Wer diese Zumutungen verhindern will, der muss schon beim Vertragsschluss vorsorgen und sogenannte Preisgleitklauseln vereinbaren. Die Vertragsparteien gehen dabei von einem bestimmten Einkaufspreis pro Tonne Material aus. Kann der Bauunternehmer nachweisen, dass sich der Einkaufspreis nach Vertragsschluss erhöht hat, steigt auch die vereinbarte Vergütung für den Bauunternehmer. Ähnlich läuft es bei Indexklauseln: Dabei einigen sich Auftraggeber und Bauunternehmer, dass die Vergütung an den Anstieg eines Preisindex gekoppelt wird. Ändert sich dann zum Beispiel der Index für bestimmte Baumaterialien wie Bauholz um zehn Prozent, steigt der Preis, den der Bauunternehmer dafür verrechnen kann, entsprechend.

Anwältin Franz ist überzeugt: Beide Parteien, sowohl die Bauträger als auch die Kunden, profitieren

letztlich von den Flexibilitätsklauseln, nicht nur, weil beiden an einer reibungslosen Abwicklung des Projekts ohne Streit und Baustillstand liegt. Sondern auch, weil die Alternative überhöhte Fantasiepreise seien, die die Bauunternehmer schon sicherheitshalber verlangen müssten. Da seien Preise mit Anpassungsmöglichkeit nach oben allemal das kleinere Risiko, glaubt die Frankfurterin. Im gewerblichen Bereich wachse dafür das Verständnis, schließlich sei allen Beteiligten klar, dass sie sich gegenseitig brauchen – auch für die Zukunft.

Für die Kunden bedeutet das aber auch: Sie müssen sich darauf einstellen, vielleicht nicht den allergünstigsten Preis zu bezahlen, den ihnen womöglich ein besonders knapp kalkulierender Neueinsteiger bieten kann – dessen Rechnung dann aber nur aufgeht, wenn sich alles optimal entwickelt. Genau diese Bauträger sind es oft, die plötzlich in die Insolvenz rutschen und unfertige Projekte hinterlassen, über die sich die Eigentümer dann mitunter jahrelang streiten.

Der Mülheimer Bauträger hatte wohl ordentlich kalkuliert – und dann einfach Pech. Die Verträge wurden vor dem Ausbruch der Coronapandemie unterschrieben. Die folgende Materialknappheit, die sich durch den Ansturm aufs Handwerk einerseits und Lieferengpässe andererseits ergaben, konnte er nicht voraussehen. Doch das hilft ihm nicht: Auf 200 000 Euro Schaden bleibe er wohl sitzen, erzählt Bauexperte Freund. Immerhin: Alle Beteiligten haben daraus gelernt. Sowohl der Bauunternehmer als auch die Käufer, so berichtet der Anwalt, hätten ihm versichert, in Zukunft nur noch Verträge mit Preisgleitklauseln auszuhandeln. ■

DIE RENOMMIERTESTEN KANZLEIEN UND ANWÄLTE FÜR IMMOBILIENRECHT*

Top-Kanzlei/besonders empfohlene Anwälte

Allen & Overy/Christian Hilmes
Arnecke Sibeth Dabelstein/Markus Schmitt, Wolfgang Scholl
Ashurst/Liane Muschter
Clifford Chance/Gerold Jäger, Christian Keilich
DLA Piper/Fabian Mühlen
Eversheds Sutherland/Gerhard Molt, Marc Schwenke
FPS Fritze Wicke Seelig/Dietrich Sammer, Lars Voigt
Freshfields Bruckhaus Deringer/Johannes Conradi, Timo Elsner
Gleiss Lutz/Tim Weber
Görg/Jan Lindner-Figura, Philipp Naab
Greenberg Traurig/Christian Schede
GSK Stockmann/Dirk Brückner
Hengeler Mueller/Thomas Müller
Heuking Kühn Lüer Wojtek/Peter Vocke
Heussen/Jan Dittmann
Hogan Lovells/Roland Bomhard, Dirk Debalde, Markus Franken
Linklaters/Wolfram Krüger
McDermott Will & Emery/Maximilian Clostermeyer, Jens Ortmanns
Neuwerk/Philipp Jehle
Noerr/Alexander Jänecke, Annette Pospich
Rotthege/Martin Butzmann, Caspar Franke, Lars Kölling
Wolter Hoppenberg/Claus Meiners
Zirngibl/Ulrich May

* alphabetische Sortierung; Quelle: HRI/WirtschaftsWoche 2022

DIE RENOMMIERTESTEN KANZLEIEN UND ANWÄLTE FÜR PRIVATES BAURECHT*

Top-Kanzlei/besonders empfohlene Anwälte

AGS Acker Schmalz/Thomas Günther
CMS Hasche Sigle/Andreas Roquette
Eversheds Sutherland/Janis Heiliger, Steffen Jung
FPS Fritze Wicke Seelig/Stephan Jüngst, Jörg Kadesch
Franz + Partner/Birgit Franz
Friedrich Graf von Westphalen & Partner/Jörn Zons
Greenberg Traurig/Daniel Benighaus
GSK Stockmann/Jan-Bertram Hillig, Oliver Moufang
GvW Graf von Westphalen/Robert Theissen
Heuking Kühn Lüer Wojtek/Stephan Freund
Joussen & Schraner/Edgar Joussen
Kapellmann und Partner/Klaus Eschenbruch, Heiko Fuchs, Werner Langen
KNH/Karl Schwarz
Kraus, Sienz & Partner/Olrik Vogel
Kunz/Stefanie Theis
Leinemann & Partner/Oliver Homann, Ralf Leinemann
Loschelder/Jürgen Lauer
Luther/Achim Meier, Jutta Wittler
Redeker Sellner Dahs/Burkhard Messerschmidt, Thomas Thierau
Rittershaus/Antje Boldt
Rotthege/Martin Ludgen
SMNG/Michael Griem, Christian Niemöller
Wolter Hoppenberg/Martin Graf

* alphabetische Sortierung; Quelle: HRI/WirtschaftsWoche 2022

METHODE

Das Handelsblatt Research Institute (HRI) befragte mehr als 2100 Juristen aus 175 Kanzleien nach ihren renommiertesten Kollegen im privaten Baurecht und Immobilienrecht. Nach Bewertung der Jury setzten sich für privates Baurecht 23 Kanzleien mit 32 Anwälten und für Immobilienrecht 23 Kanzleien mit 35 Juristen durch. Diese Liste wurde einer Expertenjury vorgelegt.

Die Jury:

Mathias Düsterdick (Gerchgroup), Hanns-Ferdinand Müller (Foris AG), Carlo Ottaviano (TenneT), Achim Schunder (C.H. Beck Verlag)

