

Der Bauherr - Herr des Bauvertrages?

Autor(en): **Gauch, Peter**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **58 (1983)**

Heft 11

PDF erstellt am: **16.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-105264>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Von der Bestellung bis zur Abbestellung des Werkes

Bevor der Bauherr das Werk eines Unternehmers bestellt hat, ist seine Herrschaft über den betreffenden Bau(werk)-vertrag am grössten. Denn der Bauherr ist in den Schranken des Gesetzes (Art. 19 Abs. 1 OR) grundsätzlich *frei, den Vertrag überhaupt mit irgendeinem Unternehmer und mit irgendwelchem Inhalt abzuschliessen*. Diese Freiheit kann allerdings durch geltende Vergaberegeln (in der Submission), durch Unternehmerklauseln oder sonstwie beschränkt sein.

Bedeutsam sind vor allem die praktischen Beschränkungen. Denn die Freiheit des Bauherrn reicht natürlich nur so weit, als er einen Unternehmer findet, der bereit ist, den gewünschten Vertrag abzuschliessen. «Mächtigen» Bauherren gelingt es aber immer wieder, ihre allgemeinen Bedingungen durchzusetzen. Solche Bedingungen können sehr einseitig sein, was namentlich bei öffentlichen Bauherren bedenklich stimmt. Ebenso bedenklich sind jedoch Preisabsprachen zwischen den Unternehmern. Sie verfälschen den Wettbewerb und berechtigen den Bauherrn (dem die Absprache unbekannt war), den Vertrag im nachhinein anzufechten (Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4/Art. 28 OR).

Nach Abschluss des Bauvertrages ist der Bauherr an den abgeschlossenen Vertrag gebunden. Doch kann er den Vertrag jederzeit gegen volle Schadloshaltung des Unternehmers auflösen (Art. 337 OR). Die SIA-Norm 118 (nicht aber das Gesetz) gibt dem Bauherrn ausserdem ein weitgehendes Recht zur einseitigen Beststellungsänderung. Dieses Recht, schliesst kein Recht zur blossen Sistierung der Arbeit ein. Es setzt voraus, dass die SIA-Norm 118 überhaupt Bestandteil des konkreten Vertrages bildet. Der Referent vertritt allerdings die Meinung, dass der Bauherr in gewissem Umfang auch ohne Vereinbarung zur Beststellungsänderung berechtigt sei.

Unternehmer- und Architektenklausel beim Grundstückkauf

Der Bauherr – Herr des Bauvertrages? Zu diesem Thema gehören gewiss auch die Unternehmerklauseln. Mit ihnen verhandelt und (leider!) ebenso verbreitet sind die Architektenklauseln. Deshalb und zum Vergleich werden sie hier gleich

mitbehandelt, obwohl sie mit dem Bauvertrag unmittelbar nichts zu tun haben. Um was geht es?

Wer Bauherr werden möchte, der braucht ein Grundstück. Wer aber ein Grundstück braucht, der macht vielfach schon frühzeitig Bekanntschaft mit Unternehmern und Architekten. Er bekommt das Grundstück nur, wenn er sich verpflichtet, allfällige Bau- oder Architekturarbeiten einem bestimmten Unternehmer (*Unternehmerklausel*) oder Architekten (*Architektenklausel*) zu übertragen. Meist ist der Verkäufer des Grundstückes zugleich der «begünstigte» Unternehmer oder Architekt.

Obwohl der Referent solchen Klauseln skeptisch gegenübersteht, lehnt er die Ansicht ab, dass die Klauseln schon an sich sittenwidrig und deshalb ungünstig seien. Nach seiner Ansicht handelt es sich um *Vorverträge* (Art. 22 OR), die in den Schranken des Gesetzes (Art. 19 Abs. 1 OR) gültig vereinbart werden können. Doch müssen der Inhalt genügend bestimmt, die konkrete Bindung mit den guten Sitten vereinbar (Art. 27 ZGB/Art. 20 OR) und allenfalls die Formvorschrift des Art. 216 Abs. 1 OR eingehalten sein.

Was allerdings die *Architektenklausel* betrifft, so scheidet ihre Durchsetzung an der Rechtsprechung des Bundesgerichts. Danach ist der Architekturvertrag jederzeit (und zwar grundsätzlich entschädigungslos) widerrufbar (Art. 404 OR; BGE 98 II 311 f.). Gestützt darauf kann der Käufer des Grundstückes schon die Architektenverpflichtung (nicht erst den abgeschlossenen Architekturvertrag) widerrufen. Denn «es wäre übertriebener Formalismus, vom Käufer die Erteilung eines Auftrages zu fordern, den er nachher sofort widerrufen könnte» (BGE 98 II 312). Damit scheint die Architektenklausel tot zu sein. In der Praxis jedoch gibt es sie unverändert in solcher Zahl, dass man fast meinen könnte, die Wirklichkeit kümmerge sich nicht um die Rechtsprechung (oder umgekehrt)!

Voll bedeutsam bleiben auf jeden Fall die *Unternehmerklauseln*. Kann zum Beispiel die Unternehmerverpflichtung übertragen oder das Recht des Unternehmers auf Abschluss des Bauvertrages abgetreten werden? Wie verhält es sich mit der Dauer und mit der Verjährung der Verpflichtung? Und was ist von der verbreiteten Formulierung zu halten, wonach die Arbeiten dem begünstigten Unternehmer zu «Konkurrenzpreisen» zu vergeben sind?

Die Ermittlung der «Konkurrenzpreise» setzt die Einholung von Konkurrenzofferten voraus. Das jedoch führt in ein Dilemma: Entweder kennen die Konkurrenten den Zweck der Offerteinholung; dann ist der Wettbewerb verfälscht und die Erreichung des Zweckes (Ermittlung der Konkurrenzpreise) unmöglich. Oder die Konkurrenten sind ahnungslos; dann aber handelt derjenige, der die Offerten einholt, gegen Treu und Glauben. So gesehen stellt sich zumindest die Frage, ob Klauseln, die auf «Konkurrenzpreise» verweisen, überhaupt gültig oder ob sie nach Art. 20 OR nichtig sind.

(Baurechtstagung 1983 an der Universität Freiburg)

Anhaltendes Wachstum der zweiten Säule

Der steigende Trend im Sektor berufliche Vorsorge hielt auch im letzten Jahr an. Dies geht aus der jüngsten Erhebung der Schweizerischen Vereinigung privater Lebensversicherer (VPL) hervor.

Das Produktionswachstum bei den schweizerischen Lebensversicherungen hat sich im vergangenen Jahr weiterhin in der Schweiz von der Einzel-Versicherung zur Kollektiv-Versicherung verschoben. Wie die Pressestelle der Schweizerischen Vereinigung privater Lebensversicherer (VPL) mitteilt, betrug das Wachstum bei den Gruppen-Kapitalversicherungen in der Schweiz 12,5 Prozent, bei den Gruppen-Rentenversicherungen 9,4 Prozent. Diese Entwicklung zeigt, dass auch im vergangenen Jahr wiederum erfreulich viele Arbeitgeber die betriebliche Vorsorge eingeführt haben und trotz der schwierigen Wirtschaftssituation gewillt sind, ihren sozialen Verpflichtungen auf dem Gebiet der zweiten Säule vor Inkrafttreten des BVG-Obligatoriums nachzukommen. Es wurden – so heisst es – auf freiwilliger Basis oft Lösungen angestrebt, die erheblich über den Minimalforderungen der neuen gesetzlichen Bestimmungen für die berufliche Vorsorge liegen. B.