

Die Fallstricke lauern im Kleingedruckten

Autor(en): **Zulliger, Jürg**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **80 (2005)**

Heft 7-8

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-107393>

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.

Bei Bauverträgen ist eine sorgfältige Prüfung unerlässlich

Die Fallstricke lauern im Kleingedruckten

Viele Leute unterschreiben Verträge, die sie kaum gelesen oder in ihrer Tragweite gar nicht verstanden haben. Im Fall eines Bauprojekts kann sich dies als fatal erweisen, weil sehr viel auf dem Spiel steht.

VON JÜRIG ZULLIGER ■ Eine erste entscheidende Frage bei der Prüfung von Bau- und Generalunternehmerverträgen lautet: Sind Preis und Leistung unmissverständlich und detailliert festgelegt? Der nebenstehende Vertragstext handelt diese Frage unter dem Untertitel «Pauschal- bzw. Budgetpreise und Termine» ab. Den Leistungen von BKP 1 bis 5 steht die Vertragssumme von 2,5 Millionen Franken gegenüber. In der Baubranche ist der so genannte Baukostenplan (BKP) üblich, um die einzelnen Arbeiten zu gliedern. «BKP 1 bis 5» umfasst im Wesentlichen vom Architektenhonorar über Rohbau und Innenausbau bis zu den Umgebungsarbeiten und Nebenkosten alle Bauleistungen.

Eine solche Bestimmung ist allerdings unbrauchbar, wenn nicht zugleich ein detaillierter Baubeschrieb zum Bestandteil des Vertrags erklärt wird; denn die Qualität von Ausführung, Materialien und Apparaten muss unmissverständlich vorgegeben sein. Auch die Formulierung «Pauschal- bzw. Budgetpreis» lässt viele Fragen offen. Hubert Stöckli, Rechtsprofessor an der Universität Freiburg, meint dazu: «Damit bleibt unklar, ob es sich um eine ungefähre Preisangabe oder um einen Festpreis handelt.» Er empfiehlt stattdessen eine eindeutige Formulierung wie «Pauschalpreis».

VORSICHT BEI VAGEN VERSPRECHEN. Als «völlig unbrauchbar» betrachtet der Rechtsprofessor in diesem Fall das Terminprogramm: «Angestrebter Bezugstermin» lässt dem Unternehmer jeden beliebigen Spielraum, den Neubau zum genannten Termin fertigzustellen oder auch nicht. Für die Bauherrschaft wäre aber jeder Verzug ein Fiasko: Vermutlich sind die Wohnungen per 1. April 2006 neu vermietet,

womit jede Verspätung mit erheblichen Kosten für Mietzinsausfälle und Schadenersatzforderungen verbunden ist. Insofern ist es zu empfehlen, auch eine vertragliche Regelung zu treffen, welche Kosten der Unternehmer pro Tag oder pro Woche Verzug zu tragen hat. Ganz allgemein sind vage und diffuse Bestimmungen zu vermeiden. In nebenstehendem Beispiel wird zum Beispiel versprochen, dass die Unternehmer die «üblichen Bank- und Versicherungsgarantien» abgeben. Solche Zusagen sind allerdings wertlos, weil sich im Streitfall immer noch darüber disputieren lässt, was denn überhaupt mit «üblichen Garantien» gemeint ist. Trotzdem finden immer wieder höchst unklare Versprechen Eingang in Verträge. Zum Beispiel: Es gelten die «üblichen Garantiefristen», die «einschlägigen Bestimmungen und Normen».

KLARER BESCHRIEB. Martin Grüninger, Leiter Bau und Kauf bei der Allgemeinen Bauingenieurgesellschaft Zürich (ABZ), legt vor allem Wert auf eine klare Definition des Bauwerks: «Zum einen muss uns als Bauherrschaft klar sein, was wir wollen. Zum anderen muss dies auch entsprechend unmissverständlich und detailliert beschrieben sein.» So umfasst zum Beispiel ein jüngst mit einem Totalunternehmer abgeschlossener Vertrag für die Erneuerung einer ABZ-Siedlung über vierzig Seiten: Nebst den Kosten, der Projektorganisation, der Gewährleistung für Mängel und den Terminen sind auch die Leistungen, Apparate und Materialien in der Ausführung detailliert und klar definiert; der Baubeschrieb, der einen Bestandteil des Vertrages darstellt, regelt von den zu erstellenden Gerüsten über den Dampfabzug bis zu den Bodenbelägen sämtliche Details des Vorhabens.

Auch wenn es in der Praxis eines Projekts später zu Änderungen kommt, ist damit doch eine klare Grundlage geschaffen: Die beiden Parteien treffen eine Übereinkunft, welche Qualität dem Preis zugrunde liegt. Damit ist zugleich eine Grundlage gegeben, um später über Mehr- und Minderpreise für Änderungen verhandeln zu können.

ALLES INKLUSIVE? Weiter achtet Martin Grüninger vor allem darauf, dass aus den Verträgen eindeutig hervorgeht, welche Leistungen im vereinbarten Preis inbegriffen sind und welche nicht. Je ausführlicher die im Preis eingeschlossenen Leistungen aufgeführt sind und je klarer auch definiert wird, was nicht inbegriffen ist, umso reibungsloser gestaltet sich die Zusammenarbeit. Es liegt natürlich im Interesse der Bauherrschaft, dass möglichst alle Leistungen im Werkpreis eingeschlossen sind: die Eigenleistungen des Generalunternehmers, sämtliche Planungs- und Ausführungsarbeiten des GU und der von ihm beauftragten Unternehmer und Lieferanten, aber auch Gebühren, Spesen und Versicherungsprämien. Unter den ausdrücklich nicht eingeschlossenen Leistungen könnten zum Beispiel die Ausgaben für Berater und Spezialisten, welche die Bauherrschaft auf eigene Initiative bezieht, oder allfällige Abgaben und Gebühren beim Grundbuchamt bzw. Notar aufgeführt sein.

Ein weiterer entscheidender Punkt ist gemäss dem Leiter Bau und Kauf der ABZ die Handhabung von Änderungswünschen. In den Verträgen der ABZ ist deshalb in der Regel ein Passus enthalten, der für alle Bestellungsänderungen die schriftliche Form vorschreibt. Mit einer solchen Regelung lässt sich dem Problem beikommen, dass im Lauf der Pla-

nung und Ausführung vor lauter Änderungen, Sonderwünschen und Extras die Kontrolle über die Kosten entgleitet. In einem Vertrag für einen ABZ-Neubau heisst es beispielsweise: Falls die Bestellerin Änderungen verlangt, erstellt der Totalunternehmer «innerhalb von zehn Tagen eine schriftliche Offerte», in der sowohl Mehr- oder Minderkosten der Änderung, aber auch die terminlichen Auswirkungen aufgeführt sind.

MAXIMALKOSTEN ABSICHERN. Eine weitere wichtige Frage ist die Absicherung des gesamten Werkpreises. In Bezug auf den Neubau der Wohnsiedlung Wolfswinkel schliesst die ABZ einen pauschalen Werkpreis ab. Aufgrund der aus einem Wettbewerb hervorgegangenen und weiterentwickelten Projekte und aufgrund einer Ausschreibung unter mehreren Total- bzw. Generalunternehmern hatte die ABZ verlässliche Anhaltspunkte über die zu erwartenden Kosten. Um sich gegen Mehrkosten abzusichern, ist es zweckmässig, einen Pauschalpreis festzulegen.

In einem etwas anders gelagerten Fall einer Sanierung hat sich die ABZ hingegen entschieden, mit der beauftragten Firma ein Modell mit einer Erfolgsbeteiligung umzusetzen: Der abgeschlossene Vertrag sieht zum einen ein klar definiertes Kostendach vor, zum anderen eine Beteiligung des Unternehmers, sofern diese Limite unterboten werden kann. Martin Grüninger betrachtet dieses Anreizsystem als sehr sinnvoll: «Der Architekt soll davon profitieren können, wenn er uns Verbesserungsvorschläge unterbreitet, die unnötige Kosten einsparen. Ebenso wenn er zum Beispiel die Regierapporte der beauftragten Handwerker und Subunternehmer besonders gründlich auf ihre Richtigkeit überprüft.»

AUSSCHLUSS DER HAFTUNG. Besondere Beachtung verdienen überdies die Formulierungen zum Thema «Gewährleistung» oder «Mängelhaftung». Vor allem kleinere oder wenig renommierte Generalunternehmer versprechen zwar eine Gesamtleistung nach dem Motto «alles aus einer Hand», weisen aber im Vertrag jede Verantwortung für allfällige Mängel von sich. Auch das nebenstehende Beispiel enthält am Schluss eine dementsprechend höchst brisante Passage: «Im Übrigen wird seitens des Unternehmers jede Gewährleistung für Sach- und Rechtsmängel im Sinne des Obligationenrechts wegbedungen.» Damit sagt der Unternehmer nichts anderes, als dass er nur für die ausdrücklich erwähnten Eigenschaften des Bauwerks haftet und jede sonstige Gewährleistung wegbedingt, d.h. ausschliesst.

Er haftet also zum Beispiel für die erwähnten Garantien für Sanitärapparate oder Kühlschränke, soweit dies Garantien der Hersteller sind. Weiter ist auch noch ausdrücklich er-

Bauvertrag

zwischen der Baugenossenschaft Frohe Heimat (nachfolgend Bestellerin genannt) und der Firma Generalunternehmung Haus & Immobilien AG (nachfolgend Unternehmer genannt)

Pauschal- bzw. Budgetpreise und Termine

- 1 BKP 1 bis 5, Vertragssumme inklusive 7,6% Mehrwertsteuer: CHF 2 500 000.-
Angestrebter Bezugstermin: April 2006

Mängelrechte und Garantien

- 2 Für Apparate (Sanitär-Apparate, Kühlschrank, Kochherd, Backofen, Tumbler, Waschautomat etc.) sowie Teppiche, Plättli und dergleichen gelten die vom Hersteller gewährten Garantieleistungen und Garantiefristen. Der Unternehmer tritt sämtliche ihm gemäss den einschlägigen SIA-Bestimmungen zustehenden Garantieansprüche an die Bestellerin ab und ist bereit, bei der Behebung der während der zweijährigen Garantiefrist auftretenden Mängel tatkräftig mitzuhelfen. Der Unternehmer ist dafür besorgt, dass die Handwerker und Unternehmer für sämtliche Arbeiten übliche Bank- oder Versicherungsgarantien abgeben.
- 3 Der Unternehmer behält sich aber das Recht vor, die Beibringung von Garantien für Extrawünsche der Bestellerin abzulehnen.

Der Unternehmer führt bei Bezugsbereitschaft und auf Wunsch der Bestellerin vor Ablauf der zweijährigen Garantiefrist eine Garantieabnahme durch und veranlasst und überwacht die Ausführung und Behebung der dabei festgestellten Mängel. Die Bestellerin ist verpflichtet, den Vertragsgegenstand zum Zwecke der Ausführung von Garantiearbeiten zum vorgängig vereinbarten Termin zur Verfügung zu stellen. Die Bestellerin hat die Behebung von Mängeln jeder Art ohne Anspruch auf Entschädigung für allfällige Beeinträchtigungen zu dulden. Die Bestellerin hat nach der bei Bezugsbereitschaft stattfindenden Garantieabnahme und unabhängig davon, ob der Unternehmer vor Ablauf der zweijährigen Garantiefrist auf Wunsch der Bestellerin nochmals eine Garantieabnahme durchführt, alle auftretenden Mängel direkt und rechtzeitig den ausführenden Handwerkern und allenfalls dem Ingenieur anzuzeigen.

- 4 Betreffend Spannungs-/Schwundrisse bis zu 1 mm Breite (wie sie trotz bester baulicher Ausführung auftreten können) bestehen keine Garantieansprüche. In sichtbaren Holzträgern und Holzverkleidungen können auch grössere Risse und dergleichen nicht ausgeschlossen werden. Der Unternehmer leistet zudem keine Garantie respektive Gewähr für Schall- und Übertragungsimmissionen (Trittschall etc.) bei Verwendung von anderen Materialien als im Baubeschrieb vorgesehen, sofern diese auf Wunsch der Bestellerin verwendet werden. Für die Ausführung gemäss Baubeschrieb werden jedoch die Mindestanforderungen nach SIA-Norm garantiert.

- 5 Im Übrigen wird seitens des Unternehmers jede Gewährleistung für Sach- und Rechtsmängel im Sinne des Obligationenrechtes wegbedungen.

1 Schwachpunkt: Leistungen, Preis und Termin unklar

2 Schwachpunkt: Abtretung der Mängelrechte – der Unternehmer übernimmt kein Garantie für die Arbeiten der einzelnen Handwerker

3 Schwachpunkt: «übliche Bank- und Versicherungsgarantien» ist nicht eindeutig.

4 Schwachpunkt: Spannungs-/Schwundrisse an gut sichtbarer Stelle können sehr störend wirken!

5 Schwachpunkt: Abgesehen von einigen wenigen Garantien wird jede weitere Haftung ausgeschlossen!


wähnt, dass beim Schallschutz die Mindestanforderungen der SIA-Norm garantiert sind – allerdings auch nur so weit, als das Haus gemäss Baubeschrieb des Unternehmers ausgeführt wird. Für alle weiteren Sach- und Rechtsmängel lehnt der Unternehmer aber jede Haftung ab. Wenn nach jedem Regen der Keller überschwemmt ist, die Heizung nicht funktioniert oder wenn gar das ganze Haus schief steht, hat die Baugenossenschaft als Bestellerin mit diesem Vertrag nichts in der Hand.

WAS HEISST «MÄNGELRECHTE ABTRETEN»? Heikel ist der Haftungsausschluss in Kombination mit der Abtretung der Mängelrechte. Im Vertrag heisst es nämlich, dass «der Unternehmer die Garantieansprüche an die Bestellerin abtritt». Mit dieser Formulierung lehnt der Generalunternehmer jede Haftung für die Arbeiten der einzelnen Handwerker ab. Unter Juristen und Rechtsprofessoren ist es höchst umstritten, ob ein Generalunternehmer die Mängelrechte überhaupt in diesem Sinne abtreten kann. Für die Bauherrschaft ist eine solche Abtretung aber fatal: Falls das Dach undicht ist, die Türen klemmen oder eine

Stützmauer einstürzt, muss sie sich bei jedem einzelnen Handwerker selbst um die Behebung der Mängel kümmern. Der Kommentar von Rechtsprofessor Stöckli: «Damit hat die Bauherrschaft zwar eine Handvoll Mängelrechte in der Hand, weiss aber gar nicht, gegenüber wem sie diese Rechte ausüben kann.» Denn die Bestellerin hat häufig keine Kenntnis davon, wer überhaupt alles am Bau beteiligt ist, geschweige denn ist sie im Bild darüber, was der Generalunternehmer für Verträge mit seinen Handwerkern und Subunternehmern abgeschlossen hat.

Ganz praktisch gedacht muss man sogar einwenden: Die Bauherrschaft kann nicht einmal zuverlässig wissen, ob die beauftragten Unternehmer und Lieferanten überhaupt irgendwelche Garantien gegenüber dem GU abgegeben haben. Hinzu kommt, dass gewisse Mängelrechte möglicherweise schon verwirkt sind: Wenn sich zum Beispiel das am Anfang gelegte Fundament des Hauses als mangelhaft erweist und dieser Mangel nicht beanstandet wurde, hat die Bauherrschaft kaum noch eine Chance, den verantwortlichen Unternehmer zu belangen. Auch das

Versprechen im Vertrag, dass der Unternehmer bei der Behebung von Mängeln «tatkräftig mithilft», bringt überhaupt nichts.

SICHERHEITSLAISTUNG VERLANGEN. Auch Martin Grüninger von der ABZ warnt vor Verträgen, die die Haftung des Generalunternehmers ausschliessen bzw. die Mängelrechte an die Bauherrschaft abtreten: «Von solchen Verträgen ist ausdrücklich abzuraten.» Der Leiter Bau und Kauf der ABZ zieht in den Verträgen folgende Formulierung vor: «Der Unternehmer übernimmt die alleinige Verantwortung für gewissenhafte, fachgerechte und vorschriftsgemässe Ausführung.» Zusätzlich kommt die Verantwortung des General- beziehungsweise Totalunternehmers auch noch in der Bestimmung zum Ausdruck, dass dieser eine Sicherheitsleistung, d.h. eine Solidarbürgschaft, für das ganze Bauwerk erbringen muss. Diese Sicherheit deckt fünf Prozent der gesamten Werksumme für die Dauer einer fünfjährigen Garantiezeit. Falls Mängel nicht behoben werden, hat die Genossenschaft damit die Möglichkeit, auf diese Solidarbürgschaft zurückzugreifen. 

Anzeigen

schweizer combi Fassadensanierung

gut

..... koordiniert und realisiert
von A - Z.

innen aussen
schweizer



max schweizer ag · malen – gestalten – gipsen – isolieren · www.schweizerag.com
zürich · tel. 044 325 28 28 · winterthur · tel. 052 242 49 49 · bülach · tel. 044 864 34 34



Rostwasser?
Sanieren

Günstig. Sauber. Schnell.

der Leitungen statt auswechseln - ohne Aufbrechen von Wänden und Böden. Und Trinkwasser hat wieder seinen Namen verdient. ISO-Zertifiziert.

Lining Tech AG, 8807 Freienbach
Seestrasse 205
Tel. 044 787 51 51 | Fax 044 787 51 50
www.liningtech.ch



Lining Tech
Die Nr. 1
Zuverlässig seit 17 Jahren



PRB