

Energieberatung und Bauverträge mit einem Verbraucher

Bauvertrag mit einem Verbraucher-
Der Umgang mit Lieferengpässen,
Preissteigerungen und
Bauzeitverzögerungen aufgrund
aktueller Geschehnisse

caspers mock

Anwälte

www.caspers-mock.de

caspers **mock**

Anwälte

www.caspers-mock.de

Lieferengpässe und Preissteigerungen sowie Bauzeitverzögerungen

caspers **mock**

Anwälte

www.caspers-mock.de

Öffentlicher Bauvertrag

**Erlass des Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen am
25.03.2022, verlängert am 24.06.2022.**

Produktgruppen:

- **Stahl und Stahllegierungen**
- **Aluminium**
- **Kupfer**
- **Erdölprodukte (Bitumen, Kunststoffrohre, Folien und Dichtbahnen, Asphaltmischgut)**
- **Epoxidharze**
- **Zementprodukte**
- **Holz**
- **Gusseiserne Rohre**

Was gilt für bestehende Verträge?

§ 313 BGB?

Störung der Geschäftsgrundlage?

Preisanpassung

Rücktrittsrecht oder
Sonderkündigungsrecht? § 313 Abs.3 BGB

Regelung zur Preissteigerung im privaten Baurecht:

Verträge mit Verbrauchern

Bestehende Verträge mit Verbrauchern:

Generell gilt: „Pacta sunt servanda“ (Verträge sind geschlossen)

→ Jeder vereinbarte Preis ein Festpreis

→ Vertragstreue

→ Äquivalenzverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung

caspers **mock**

Anwälte

www.caspers-mock.de

**Bestehender Vertrag aufgrund der Preissteigerungen mit dem Verbraucher noch
änderbar?**

1. Variante: Vertragsauslegung

Vertragsinhalt geht der Geschäftsgrundlage vor.

Voraussetzung für eine Vertragsauslegung:

- Keine Regelung getroffen

- eine Lücke im Vertrag entsteht: Vertragsauslegung möglich.

 - Wirklicher Wille ist zu erforschen

 - Auslegung gemäß § 157 BGB nach Treu & Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte

2. Variante: Störung der Geschäftsgrundlage nach § 313 BGB (eher (-))

„Haben sich **Umstände**, die zur **Grundlage des Vertrags** geworden sind, nach **Vertragsschluss schwerwiegend verändert** und hätten die Parteien den Vertrag **nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen**, wenn sie diese **Veränderung vorausgesehen hätten**, so kann Anpassung des Vertrags verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, **das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.**“

Urteile hierzu:

BGH, Urteil vom 08.02.1978, VIII ZR 221/76

OLG Düsseldorf, Urteil vom 19. Dezember 2008, 23 U 48/8

OLG Hamburg, Urteil vom 28. Dezember 2005, 14 U 124/5

Weitere Varianten:

- **Anfechtung des Vertrages nach § 119 ff. BGB (-)**
- **Herausgabeanspruch aus unberechtigter Bereicherung wg. Zweckverfehlung nach § 812 Abs. I, S. 2 Alt. 2 BGB (-)**
- **Vertrag unmöglich zu erfüllen nach § 275 BGB (-)**

Fazit:

Für bestehende Verträge gibt es eigentlich nur die Möglichkeit mit dem Bauherren die Problematik zu kommunizieren und über die Vertragsauslegung, wenn keine Preisgleitklauseln bestehen, die im Verbrauchervertrag bisher alle für ungültig erklärt wurden, zum Rücktritt vom Vertrag zu kommen. Aber: Vorsicht! Sollte sich hinterher herausstellen, dass die Preisanpassungsansprüche ungerechtfertigt waren, führt das zu Schadensersatzansprüchen Ihnen gegenüber.

Weitere Möglichkeit ist den bestehenden Vertrag über § 313 BGB-Wegfall der Geschäftsgrundlage anzupassen. Greift nur selten durch.

**Noch zu schließende Verträge mit den Verbrauchern:
Mögliche Ansätze um das Risiko der Preissteigerungen im Vertrag abzufedern.**

Mögliche vertragliche Vereinbarungen zu Lieferengpässen:

Voraussetzung:

Fall von Höherer Gewalt eingetreten

„Ein von außen kommendes, unvorhersehbares und unbeherrschbares außergewöhnliches Ereignis, das auch durch äußerste Sorgfalt nicht verhütet bzw. abgewendet werden kann (z.B. Blitzschlag, Erdbeben, Pandemie)“

- Tatsächliches Hindernis,
- durch Fall höherer Gewalt,
- dass die Einhaltung der Ausführungsfristen kausal verhindert
- Nicht vom AN verschuldet ist

Regelung im Vertrag vorbeugend treffen. Diese sollte beinhalten:

- Wann beide von einem Fall höherer Gewalt ausgehen,
- übliche Fälle, aber besonders derzeit auch Covid 19 und den Ukraine-Krieg
- Wie oft wegen der Lieferprobleme angefragt werden muss und
- wie oft der AG hierüber informiert werden will.

zu den steigenden Preisen:

1. Preisgleitklausel

Achtung: Bisher hat in den letzten Jahren keine einzige Preisgleitklausel Bestand vor den Gerichten in Verträgen mit Verbrauchern. Diese wurden sämtlich für unwirksam erklärt.

Wieso?

- Preisanpassungsklauseln sind kontrollfähige Preisnebenabreden, die das dispositive Recht über eine bindende Preisvereinbarung ändern.
- § 309 Nr. 1 BGB enthält ein ausdrückliches Klauselverbot für kurzfristige Preiserhöhungen von Leistungen, die vereinbarungsgemäß innerhalb von 4 Monaten nach Vertragsschluss geliefert oder erbracht werden sollen
 - = Gesetzgeber geht von Preisanpassungsvereinbarung aus für Leistungen, die über einen längeren Vertragszeitraum als 4 Monate erbracht werden

aber: § 307 Abs. 1 S. 1. unangemessene Benachteiligung

„Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen.“

und

§ 307 Abs. 1 S. 2 BGB Transparenzgebot

„eine unangemessene Benachteiligung kann sich auch daraus ergeben, dass die Bestimmung nicht klar und verständlich ist.“

2. Freibleibende Angebote/Verträge mit Nachverhandlungsklausel

Vor Angebots-/Vertragserstellung:

Kommunizieren Sie bereits vor Erstellung des Angebotes, dass es zu Preissteigerungen kommen kann aufgrund der besonderen Situation andauernde Pandemie mit Covid 19 in Kombination mit dem Ukraine-Krieg.

Teilen Sie genau mit, bezüglich welcher Materialien derzeit solche Engpässe bestehen, dass die Preise extrem steigen.

Angebotserstellung/Auftragsbestätigung mit Nachverhandlungsklausel:

1. Möglichkeit:

Angesichts der pandemiebedingten und nun auch kriegsbedingten sehr dynamischen Preisentwicklung für ... (Materialien aufzählen) erhalten von unserem Lieferanten derzeit nur Tages- bzw. Wochenpreise. Aus der sich daraus ergebenden Dynamik können wir unser Angebot nur unverbindlich/ freibleibend abgeben. An die im Angebot genannten Preise halten wir uns bis zum ... (Datum) gebunden.

In dem Fall, dass nach Vertragsschluss die vom Auftragnehmer zu zahlenden netto-Einkaufspreise für die vertragsgegenständlichen Materialien...(Materialien aufzählen), die die Positionen des Angebotes Nummer...(Positionen auflisten) betreffen zum Zeitpunkt ihrer Lieferung um mehr als.... Prozent steigen oder fallen sollten, hat jede der beiden Vertragsparteien das Recht, von der jeweils anderen den Eintritt in ergänzende Verhandlungen zu verlangen, mit dem Ziel, durch Vereinbarung eine angemessene Anpassung der vertraglich vereinbarten Preise für die betroffenen vertragsgegenständlichen Materialien an die aktuellen Lieferpreise herbeizuführen.

Alternativ:

1. Möglichkeit:

Angesichts der pandemiebedingten und nun auch kriegsbedingten sehr dynamischen Preisentwicklung für ... (Materialien aufzählen) erhalten von unserem Lieferanten derzeit nur Tages- bzw. Wochenpreise. Aus der sich daraus ergebenden Dynamik können wir unser Angebot nur unverbindlich/ freibleibend abgeben. An die im Angebot genannten Preise halten wir uns bis zum ... (Datum) gebunden.

In dem Fall, dass nach Vertragsschluss **zu dem Zeitpunkt, wenn der AG erklärt, alle von Ihm im Vertrag vereinbarten Voraussetzungen für den Baubeginn geschaffen zu haben** die vom Auftragnehmer zu zahlenden netto-Einkaufspreise für die vertragsgegenständlichen Materialien...(Materialien aufzählen), die die Positionen des Angebotes Nummer...(Positionen auflisten) betreffen **[zum Zeitpunkt ihrer Lieferung]** um mehr als.... Prozent steigen oder fallen sollten, hat jede der beiden Vertragsparteien das Recht, von der jeweils anderen den Eintritt in ergänzende Verhandlungen zu verlangen, mit dem Ziel, durch Vereinbarung eine angemessene Anpassung der vertraglich vereinbarten Preise für die betroffenen vertragsgegenständlichen Materialien an die aktuellen Lieferpreise herbeizuführen.

2. Möglichkeit:

Sie können auch eine Zusatzvereinbarung zum Vertrag aufsetzen, die bereits eine „automatische“ prozentuale Anpassung an den aktuellen Lieferpreis beinhaltet.

Hierbei zu beachten:

- für eine eindeutige Grundlage für die Beurteilung der Ausgangspreise müssen die kalkulierten Preise der von der Anpassung betroffenen Position gegenüber dem Vertragspartner offengelegt werden
- dem Auftraggeber ist klar deutlich zu machen, dass der Vertrag nur dann zustande kommt, wenn auch die gesonderte Vereinbarung zu den Materialpreisen unterzeichnet wird.

→ **Achtung: AGB-Falle.**

Die Vereinbarung zur Preisanpassung bei Materialpreisänderungen wird bereits dann zur AGB, wenn Sie diese

- **vorformulieren,**
- **beabsichtigen mehr als 1 x zu verwenden.**

Es reicht nicht:

- **an bestimmten Stellen noch Positionen, Materialien, Prozentsätze o.ä. einzufügen**
- **ein individuelles handschriftliches Aufsetzen ändert ebenfalls nichts an der Einordnung als AGB**

→ **AGB-Prüfung auf Wirksamkeit nach §§ 305 ff. BGB, In der Regel greifen hier wieder: § 307 Abs. 1 S. 1 und 2 BGB iVm. § 309 Nr. 1 BGB.**

Sollten Sie dennoch diese Variante wählen wollen, wäre im Vertragstext des Angebotes folgende Formulierung bspw. aufzunehmen:

„Wie zwischen den Parteien ausführlich besprochen, verlangt die derzeitige Situation aufgrund der Corona-Pandemie und dem Krieg in der Ukraine, dass wir eine gesonderte Vereinbarung für die Materialpreise treffen. Die für Ihren Auftrag benötigten Materialien sind am Markt derzeit schwer beschaffbar, sodass von den Lieferanten nur noch Angebote mit Tages- bzw. Wochenpreisen zu erhalten sind. Die Preise schwanken derzeit von Woche zu Woche bis zu ... Prozent. Aus diesem Grund müssen wir mit Ihnen, damit der Vertrag gültig werden kann, zusätzlich eine Vereinbarung zur Preisanpassung bei Materialpreisänderungen treffen. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass das Zustandekommen dieses Vertrags unter der Bedingung des gleichzeitigen Zustandekommens der beigefügten Vereinbarung zur Preisanpassung bei Materialpreisänderungen steht.“

Im Beiblatt wären dann zu benennen:

- Die Vertragspartner
- Der Vertrag, auf den sich das Beiblatt bezieht zu benennen und zu erklären, dass die Vereinbarung Inhalt und Wirksamkeitsvoraussetzung für den Vertrag ist
- Unterschriften von beiden
- Inhalt:
 0. Vorbemerkung, weswegen die Regelung getroffen wird mit betroffenen Produktgruppen benennen und das Einigkeit zwischen den Parteien besteht, dass es zu partnerschaftlichen Ausgleich kommen soll
 - I. Genau benennen, welche Produktgruppen betroffen sind und welche Positionen auf welcher Basis Einkaufspreise von wann kalkuliert wurden. Offenlegung der Einheitspreise bspw. in der Anlage 1.

Kennntnis beider Parteien, dass sich Preise erheblich verändern können.

Wie bei der Nachverhandlungsklausel eine Prozentzahl angeben und das beide Parteien Verhandlungen verlangen können, wenn diese Prozentzahl nach oben oder unten überschritten wird. Verpflichtung aufnehmen, dass Bestellungen und Rechnungen zum Zeitpunkt, wenn ertragsverhandlungen verlangt werden, vorzulegen sind
 - II. Klarstellende Klausel, dass ausschließlich Materialpreisschwankungen geregelt und abgegolten werden und keine Kosten von der Regelung erfasst werden, die z. B. aus anderen Verzögerungen entstehen, die der AN nicht zu verantworten hat.

caspers **mock**

Anwälte

www.caspers-mock.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Gerne stehe ich und das Team unserer Kanzlei in der Zukunft für ihre rechtlichen Fragen, rechtliche Auseinandersetzungen und die prozessuale Geltendmachung Ihrer Ansprüche zur Verfügung.