

BAUVERTRÄGE: PREISSTEIGERUNGEN BEI FÄLLEN HÖHERER GEWALT

Diese Übersicht ist in enger Zusammenarbeit mit FSM Rechtsanwälte entstanden.

Allgemeines	
<p>➔ Höhere Gewalt ist ein von außen einwirkendes außergewöhnliches Ereignis, welches nicht in einer gewissen Regelmäßigkeit vorkommt, dessen schädigende Folgen auch nicht durch äußerst zumutbare Sorgfalt abgewendet werden können. Es besteht ein grundsätzliches Einverständnis darüber, dass es sich bei der COVID-19-Pandemie um einen Fall höherer Gewalt handelt. Der nachfolgend dargestellte Meinungsstand bezieht sich daher auf die COVID-19-Pandemie. Es ist aber anzunehmen, dass diese Ausführungen auf die Auswirkungen der Ukraine-Krise auf Bau- und Materialpreise übertragen werden können.</p> <p>➔ Hinweis: Die Ausführungen gelten nur für Verträge, die vor Eintritt der Auswirkungen von Fällen höherer Gewalt abgeschlossen werden. Werden Verträge im Wissen über solche Ereignisse abgeschlossen, kann man sich für diese grundsätzlich nicht mehr auf höhere Gewalt berufen.</p>	
Darstellung der Meinungsstände	
<p>ABGB-Verträge (bei Festpreisen)</p>	<p>➔ Pandemiebedingte Preissteigerung als Risiko der »neutralen Sphäre« trifft grundsätzlich den AN. Höhere Gewalt bildet aber einen Sonderfall der neutralen Sphäre. Es kommt zum vorübergehenden Aussetzen der wechselseitigen Leistungspflichten: Einerseits ist AN bis zum Wegfall des Hindernisses nicht zur Erbringung der Bauleistungen verpflichtet, andererseits ist AG für die Zeit des Stillstands von seiner Zahlungspflicht befreit (vorübergehender Wegfall der Geschäftsgrundlage).</p> <p>➔ Alternativ ist AN zur Vertragsanpassung berechtigt, Vertragsauflösung nachrangig. Dies setzt voraus: (i) Unerschwinglichkeit ist auf ein zufälliges Ereignis zurückzuführen, z. B. höhere Gewalt, (ii) nicht vom AN verschuldet/ihm vorwerfbar, (iii) Unerschwinglichkeit für AN unvorhersehbar und (iv) Preissteigerung exorbitant, ca. 50 % (wirtschaftliche Unerschwinglichkeit).*</p>
<p><small>*Kletečka, Rechtsgutachten zur Frage der Möglichkeit einer einseitigen Vertragsanpassung bzw. Vertragsauflösung eines Bauvertrages bei unvorhersehbarer nachträglicher Änderung der Preise und/oder Verfügbarkeit von Baustoffen (Sep. 2021); ähnlich Verband österreichischer Biege- und Verlegetechnik (in Zusammenarbeit mit Schiefer Rechtsanwälte), Leitfaden zum Umgang mit den aktuellen Preissteigerungen auf dem Baustahlmarkt (Nov. 2021).</small></p>	
<p>ABGB-Verträge (ohne Unterscheidung zwischen Fest- und veränderlichen Preisen)</p>	<p>➔ Pandemiebedingte Preissteigerung als Risiko der »neutralen« Sphäre trifft grundsätzlich den AN. Die neutrale Sphäre unterscheidet aber zwischen gewöhnlichen und außergewöhnlichen Fällen, deren Risiken zwischen AG und AN aufzuteilen sind (ähnlich Kletečka). AN ist bei außergewöhnlichen Fällen zur Vertragsanpassung berechtigt, Vertragsauflösung nachrangig (wirtschaftliche Unerschwinglichkeit, siehe »ABGB-Verträge bei Festpreisen«).</p> <p>➔ Vertragsanpassung kann auch durch entsprechende Aufzahlung des Entgelts erfolgen (ableitbar aus den Bestimmungen zur Verkürzung über die Hälfte und Gewährleistung).**</p>
<p><small>**Karasek/Ring, Materialpreissteigerungen – Ist die Risikoverteilung im Werkvertragsrecht des ABGB und bei Anwendung der ÖNORM B2110 in Stein gemeißelt? bauaktuell 2021, 190 ff; Ring, Nachträgliche Preissteigerungen bei Bauwerksverträgen (I) und (II), ecolex 2021/511 und 2021/570.</small></p>	
<p>ABGB-Verträge (bei veränderlichen Preisen)</p>	<p>➔ Preisanpassung richtet sich grundsätzlich nach dem vereinbarten Index. Geht die tatsächliche außergewöhnliche Kostenentwicklung über den Index hinaus, gelten sinngemäß die Ausführungen zu »ABGB-Verträge bei Festpreisen«*</p> <p>➔ Preisanpassung richtet sich grundsätzlich nach dem vereinbarten Index. Geht die tatsächliche außergewöhnliche Kostenentwicklung über den Index hinaus, ist zu ermitteln, was vernünftige Parteien vereinbart hätten, hätten sie von Anfang an gewusst, dass der vereinbarte Index die Preissteigerungen nicht abdecken wird (ergänzende Vertragsauslegung).***</p>
<p><small>***Verband österreichischer Biege- und Verlegetechnik (in Zusammenarbeit mit Schiefer Rechtsanwälte), Leitfaden zum Umgang mit den aktuellen Preissteigerungen auf dem Baustahlmarkt (November 2021).</small></p>	
<p>ÖNORM-Verträge (bei Festpreisen)</p>	<p>➔ Pandemiebedingte Preissteigerung als Risiko der »neutralen« Sphäre trifft den AG (siehe Punkt 7.2.1 ÖNORM B2110). Der AN kann darauf zurückführende Preissteigerungen im Rahmen von Mehrkostenforderungen geltend machen.*</p> <p>➔ Pandemiebedingte Preissteigerung als Risiko der »neutralen« Sphäre trifft den AG (siehe Punkt 7.2.1 ÖNORM B2110). Der AN kann darauf zurückführende Preissteigerungen im Rahmen von Mehrkostenforderungen geltend machen.</p> <p>➔ Die vereinbarten Preise gehören zu den Umständen der Leistungserbringung und somit zum Leistungsumfang (siehe Punkt 3.8 ÖNORM B2110), weshalb eine außergewöhnliche Preissteigerung eine Leistungsabweichung darstellt.***</p> <p>➔ Die Übernahme des Risikos pandemiebedingter Preissteigerungen richtet sich nach dem Vertragsinhalt: Im Zweifel ist die Übernahme solcher Risiken durch den AN nicht anzunehmen (Vertragsauslegung); wurde das Risiko aber doch vom AN übernommen, kann eine solche Vereinbarung dennoch unwirksam sein (gröbliche Benachteiligung).****</p> <p>➔ Pandemiebedingte Preissteigerung als Risiko der »neutralen« Sphäre trifft den AG (siehe Punkt 7.2.1 ÖNORM B2110). Die vereinbarten Preise gehören aber nicht zu den Umständen der Leistungserbringung und daher nicht zum Leistungsumfang. Es können daher keine Mehrkostenforderungen geltend gemacht werden.</p> <p>➔ AN ist aber zur Vertragsanpassung berechtigt, Vertragsauflösung nachrangig (wirtschaftliche Unerschwinglichkeit, siehe »ABGB-Verträge bei Festpreisen«).*****</p>
<p><small>**** Schopper, COVID-19-bedingte Preissteigerungen und Lieferengpässe bei ÖNORM-Bauverträgen, ZRB 2021, 47 ff. ***** Müller/Lackner/Heck/Schiefer, Auswirkungen der aktuellen Materialpreissteigerungen und Lieferkettenstörungen, bauaktuell 2021, 142 ff.</small></p>	

<p>ÖNORM-Verträge (ohne Unterscheidung zwischen Fest- und veränderlichen Preisen)</p>	<p>➔ Pandemiebedingte Preissteigerung als Risiko der »neutralen« Sphäre trifft grundsätzlich den AG (siehe Punkt 7.2.1 ÖNORM B2110). Die neutrale Sphäre unterscheidet aber zwischen gewöhnlichen und außergewöhnlichen Fällen, deren Risiken zwischen AG und AN aufzuteilen sind. AG kann Mehrkostenforderung des AN annehmen (= Vertragsanpassung), Vertragsauflösung nachrangig bei Ablehnung der Mehrkostenforderung des AN (siehe Punkt ABGB-Verträge ohne Unterscheidung zwischen Fest- und veränderlichen Preisen).**</p>
<p>ÖNORM-Verträge (bei veränderlichen Preisen)</p>	<p>➔ Preisanpassung richtet sich grundsätzlich nach dem vereinbarten Index. Geht die tatsächliche außergewöhnliche Kostenentwicklung über den Index hinaus, gelten die Ausführungen zu »ÖNORM-Verträge bei Festpreisen« erste Zeile sinngemäß.*</p> <p>Preisanpassung richtet sich grundsätzlich nach dem vereinbarten Index. Geht die tatsächliche außergewöhnliche Kostenentwicklung über den Index hinaus, ist zu ermitteln, was vernünftige Parteien vereinbart hätten, hätten sie von Anfang an gewusst, dass der vereinbarte Index die Preissteigerungen nicht abdecken wird (ergänzende Vertragsauslegung).***** und ***</p> <p>Preisanpassung richtet sich grundsätzlich nach dem vereinbarten Index. Entstehen dem AN weitere, nicht durch die Preisleitklausel abgedeckte Kosten i. Z. m. Schadensabwehr, können diese im Rahmen von Mehrkostenforderungen geltend gemacht werden.****</p>

etwa der Fall der außergewöhnlichen Preissteigerung prozentuell vordefiniert und eine klare Beweislastregelung festgelegt werden. Auch eine Regelung zur Anpassung von Eigenkosten, Gewinnzuschlägen und Ähnlichem sollte aufgenommen werden. ■

ÜBER FSM RECHTSANWÄLTE DER FOKUS DER WIRTSCHAFTSKANZLEI

liegt im Immobilien- und Vergabe- sowie im Unternehmens- und Gesellschaftsrecht. Die Kanzlei will hervorragende juristische Beratung neu und zeitgemäß denken. FSM legt in der Beratung Wert auf eine ganzheitliche Herangehensweise, die vor allem wirtschaftliche Aspekte mitberücksichtigt. Persönliche Betreuung, rasche Reaktionen und das Eingehen auf die individuelle Situation des Klienten stehen im Vordergrund. FSM Rechtsanwälte wurde im kürzlich veröffentlichten »trend«-Anwaltsranking und im »The Legal 500«-Ranking als eine der Top Anwaltskanzleien des Landes ausgewiesen. Zudem wurde FSM von JUVE als Top 20 Arbeitgeber ausgezeichnet und als »Kanzlei des Jahres 2022 Österreich« nominiert. Weitere Infos: www.fsm.law



Ihr Partner für integrierte Facility Services

SIMACEK ist seit vielen Jahren ihr Komplettanbieter für infrastrukturelle Facility Dienstleistungen. Mit Blick auf ihre Bedürfnisse entwickelt SIMACEK neben allen infrastrukturellen Leistungen auch das technische Facility Management konstant weiter.

Seit 80 Jahren ist SIMACEK für seine Kunden:innen vertrauensvoller und lösungsorientierter Partner. Gemeinsam bewerkstelligen wir aktuelle Herausforderungen wie Energiekrise und Einsparungsanforderungen. Durch den konsequenten Auf- und Ausbau des technischen Facility Managements bietet SIMACEK schon jetzt kostenoptimierte Gesamtlösungen, messbare Servicequalität, Planbarkeit und Flexibilität bei kurzfristigen geänderten Bedarfen und ist damit ihr optimaler Partner für integrierte und übergreifende Dienstleistungen rund um ihre Immobilie. Als Ergänzung zu unserem weitreichenden Portfolio werden wir – ganz im Sinne unserer Kunden:innen zukünftig auch einen besonderen Fokus auf das technische Facility Management und die nachhaltige Bewirtschaftung von Gebäuden legen.

Ein Projekt, das bereits jetzt unser komplettiertes Dienstleistungsportfolio zeigt? Mit Fertigstellung des KAI 100 Immobilienkomplexes in direkter Nachbarschaft zum Wiener Millennium Tower übernimmt SIMACEK das technische Gebäudemanagement, die Haus- und Grünflächenbetreuung des KAI 100. SIMACEK betreut den neuen Komplex bei Wartungen, Inspektionen, gesetzlichen Überprüfungen und Betriebsführung inkl. Rufbereitschaft und Brandwache. Weiters erbringt SIMACEK die Reinigungsleistungen und Grünflächenbetreuung.

www.simacek.com

Fotos: iStock