



Ralf Averhaus

Die Honorarklage von Architekten und Ingenieuren vor Gericht

Erfolgreiche Vorbereitung und Durchführung
von Honorarprozessen (HOAI 2013)

Die Honorarklage von Architekten und Ingenieuren vor Gericht

Ralf Averhaus

Die Honorarklage von Architekten und Ingenieuren vor Gericht

Erfolgreiche Vorbereitung und
Durchführung von Honorarprozessen
(HOAI 2013)

 Springer Vieweg

Ralf Averhaus
Leinemann & Partner Rechtsanwälte mbB
Berlin, Deutschland

ISBN 978-3-658-09981-7
DOI 10.1007/978-3-658-09982-4

ISBN 978-3-658-09982-4 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Vieweg

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2016

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Lektorat: Karina Danulat

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.

Springer Vieweg ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Vorwort

Der Honorarprozess der Architekten und Ingenieure stellt alle Beteiligten vor besondere Anforderungen. Dies gilt für das Honorarrecht und die prozessualen Besonderheiten. Dieses Buch soll einen kompakten und praxisorientierten Überblick über die wesentlichen Stationen und Fragen im Honorarprozess bieten. Es richtet sich nicht nur an die Prozessbevollmächtigten, Richter und Honorarsachverständigen, sondern auch an die Parteien selbst, also an Objekt- und Fachplaner, Bauüberwacher, Sonderfachleute sowie Auftraggeber und Projektsteuerer.

Der Leser wird in vier Schritten durch die Honorarklage vor Gericht geführt. Das erste Kapitel richtet sich in erster Linie an den Kläger, der den Angriff führt, und das dritte Kapitel vornehmlich an den Beklagten, der sich verteidigt oder zum Gegenangriff übergeht. Das zweite Kapitel behandelt die Grundlagen der Honorarermittlung und die wichtigsten Unterschiede der HOAI von 1996, 2009 und 2013. Dies ist für beide Seiten ebenso relevant wie es die vielfältigen prozessualen Besonderheiten sind, um die es im vierten Kapitel geht. Die Rechtsprechung ist auf dem veröffentlichten Stand von Juni 2016 berücksichtigt. Jedes Kapitel enthält Beispiele aus der Entscheidungspraxis der Gerichte sowie Praxistipps des Verfassers. Im Anhang finden sich Musterrechnungen und beispielhafte Prozessformulare.

Idee und Konzept für dieses Buch hat der Verfasser aus der Fortbildungsveranstaltung „Der Architektenhonorarprozess – Angriff und Verteidigung“ beim Deutschen Anwaltsinstitut heraus entwickelt. Dem Co-Referenten Herrn Dr. Winfried Holthaus, Vorsitzender Richter am OLG Naumburg, gebührt Dank für den fachlichen Gedankenaustausch insbesondere zu den zivilprozessualen Themen dieses Buchprojekts.

Das Interesse zahlreicher Seminarteilnehmer bestätigt, wie relevant die Honorarklage in der Praxis nach wie vor ist. Dabei gilt es, ständig am Ball zu bleiben, denn das Rechtsgebiet entwickelt sich laufend weiter. So beabsichtigt der Gesetzgeber im Zuge der geplanten Reform des Werkvertragsrechts, erstmals ein Unterkapitel speziell zum Architektenvertrag in das BGB einzufügen. Erste vorläufige Ausblicke auf die geplanten Neuregelungen konnten bereits in diesem Buch berücksichtigt werden. Zu erwähnen ist auch die Initiative, bei den Gerichten großflächig Spezialkammern für Bau- und Architektenrecht einzurichten. Der Umstand, dass rotierende Richter über die Honorarklagen entscheiden, stellt für die Parteien einen Unsicherheitsfaktor beim Gang zum Gericht dar. Gerade der Hono-

rarprozess dürfte von spezialisierten Richtern profitieren, etwa bei der Formulierung der Beweisbeschlüsse (als eindeutige Arbeitsaufträge an die Honorarsachverständigen), der Einheitlichkeit der Entscheidungen und der Verfahrensdauer. Mit Spannung zu erwarten ist schließlich der Ausgang des Vertragsverletzungsverfahrens der EU-Kommission gegen die BRD wegen der Frage, ob die HOAI mit ihren Mindest- und Höchstsätzen mit europäischem Recht vereinbar ist. Der Verordnungsgeber hatte 2009 versucht, diese Frage zu entschärfen, in dem die Geltung der HOAI auf Inländer beschränkt wurde. Nun steht das Thema wieder auf der Tagesordnung, wenngleich nach dem „Brexit“ vielleicht momentan nicht ganz oben auf der Prioritätenliste.

Berlin, im Juni 2016

Dr. Ralf Averhaus
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Inhaltsverzeichnis

I. Honoraransprüche schlüssig einklagen	1
1. Abschluss des Architektenvertrags	1
a) Vortrag zum Vertragsschluss	1
b) Mündlicher und konkludenter Vertragsschluss	3
c) Abgrenzung zur Akquisition	5
d) Kaufmännisches Bestätigungsschreiben	9
e) Vereinbarte Beurkundung	10
f) Formerfordernisse bei Verträgen mit dem Staat	10
g) Parteien	12
2. Vertraglicher Leistungsumfang	13
a) Erfolg und Teilerfolge	13
b) Nichterbringung beauftragter Grundleistungen	15
c) Nichtbeauftragung von Grundleistungen	16
d) Aufeinanderfolgende Leistungsphasen	19
e) Besondere Leistungen	19
f) Stufenverträge	20
3. Honorarvereinbarung	21
a) Schriftform	23
b) Vereinbarung bei Auftragserteilung	24
c) Honorar im Rahmen der Mindest- und Höchstsätze	26
d) Zeithonorar	27
4. Fälligkeit des Honoraranspruchs	28
a) Abnahme(reife)	28
b) Übergabe einer prüffähigen Schlussrechnung	30
c) Folge von Prüfbarkeitsdefiziten	33
d) Abschlagszahlungen	36
e) „pay-when-paid“-Klauseln	37
f) Verzug	37
5. Honorar bei vorzeitiger Vertragsbeendigung	38
Literatur	42

II. Honorare nach der HOAI richtig ermitteln	45
1. Anwendbarkeit der HOAI	45
a) Beratungsleistungen	46
b) Besondere Leistungen	47
c) Tafelwerte	47
d) Inländer-HOAI	48
e) Auslandsbauvorhaben	48
f) Paketanbieter	49
2. Anwendbare Fassung der HOAI	50
3. Honorarermittlung nach der HOAI 1996	53
4. Honorarermittlung nach der HOAI 2009	55
a) Wesentliche Änderungen der 6. Novelle	56
b) Kostenberechnung	57
c) Ermittlung der anrechenbaren Kosten	58
d) Bausubstanz nicht anrechenbar	58
e) Umbauzuschlag	59
f) Vereinbarung von Baukosten	60
g) Kostenermittlungsarten	62
h) Tafelwerte	63
i) Honorarzone	63
j) Planungsänderungen	64
k) Bauzeitverlängerung	66
l) Ingenieur- und Verkehrsbauwerke	69
m) Nebenkosten	70
5. Honorarermittlung nach der HOAI 2013	70
a) Überblick	70
b) Bausubstanz anrechenbar	71
c) Umbauzuschlag	73
d) Planungsnachträge	74
e) Neue und geänderte Grundleistungen	75
f) Mehrere Objekte	76
Literatur	76
III. Effektive Verteidigung gegen die Honorarklage	79
1. Unwirksamer Vertrag	79
a) Vertragsinhalt unbestimmt	79
b) Verstoß gegen das Koppelungsverbot	79
c) Schwarzgeldabrede	81
d) Widerruf	81
e) Arglistige Täuschung	82
2. Unwirksame Honorarvereinbarung	82
3. Prüfbarkeitsrüge	84

4. Rückforderung überzahlter Honorare	84
a) Rückforderung von Abschlagszahlungen	84
b) Rückforderung der Schlusszahlung	86
5. Verjährungseinrede und Verwirkung	87
6. Leistungsverweigerungsrecht	90
7. Gegenforderungen	90
8. Aufrechnung und Verrechnung	94
9. Widerklage	95
10. Schiedsgerichtseinrede	96
Literatur	96
IV. Prozessuale Besonderheiten	99
1. Vorgerichtliche Mediation	99
2. Örtliche Zuständigkeit	100
a) Planungs- und Überwachungsauftrag	100
b) Reiner Planungsauftrag	101
c) Gerichtsstandsvereinbarung	102
3. Umstellung von Abschlags- auf Schlussrechnungsklage	105
4. Neue Schlussrechnung im Prozess	106
5. Klage auf Pauschale unter dem Mindestsatz	108
6. Aufstockungsklage auf den Mindestsatz	108
a) Nachweis der Mindestsatzunterschreitung	108
b) Verteidigung des Beklagten	113
c) Gebührenstreitwert bei „vorbehaltener“ Aufstockung	120
7. Auskunftsklage	120
8. Klage aus abgetretenem Recht	122
9. Zwischenfeststellungsklage	122
10. Grundurteil	123
11. Teilurteil	123
12. Vorbehaltsurteil	126
13. Klage auf Sicherheit gemäß § 648 a BGB	128
14. Einstweiliger Rechtsschutz (§ 648 BGB)	130
15. Regress bei Gesamtschuld und Streitverkündung	131
a) Gesamtschuld	131
b) Zulässige Streitverkündung	133
c) Unzulässige Streitverkündung	134
d) Verjährung des Ausgleichsanspruchs	135
16. Sachverständigenbeweis	138
a) Rechtsfragen	138
b) Vergütung des abgelehnten Sachverständigen	142
17. Rechtskrafterstreckung	142
18. Berufung	143

a) Anforderungen an die Begründung	144
b) Neuer Vortrag	144
c) Beschluss nach § 522 Abs. 2 ZPO	145
d) Klageerweiterung und -änderung	146
Literatur	146
Anhang 1: Muster einer Honorarschlussrechnung (nach HOAI 1996, 2009 und 2013)	149
Anhang 2: Muster einer Honorarschlussrechnung (nach HOAI 1996) nach Kündigung	155
Anhang 3: Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung (§ 648 BGB)	163
Anhang 4: Beschluss (Einstweilige Verfügung gem. § 648 BGB)	173
Anhang 5: Klage auf Honorar und Eintragung einer Hypothek gemäß § 648 BGB	177
Sachverzeichnis	185

I. Honoraransprüche schlüssig einklagen

Der Kläger muss die anspruchsbegründenden Tatsachen darlegen. Die Schlüssigkeit der Honorarklage setzt mindestens voraus, dass

- zum Abschluss eines Architektenvertrages,
- zur Fälligkeit des Honoraranspruchs und
- zu den Voraussetzungen einer wirksamen Honorarvereinbarung, soweit eine solche geschlossen wurde,

vorgetragen wird. Im Einzelfall kann noch weiterer Vortrag erforderlich sein.

1. Abschluss des Architektenvertrags

a) Vortrag zum Vertragsschluss

Notwendig ist zunächst der Vortrag zur Anspruchsgrundlage – in der Regel §§ 631, 632 BGB – in Verbindung mit den betreffenden Vorschriften der HOAI und damit zum Abschluss eines Architektenvertrages. Ist der Architektenvertrag schriftlich zu Stande gekommen, so bereitet dies in der Regel keine besonderen Schwierigkeiten. Es kann jedoch Vortrag zum Angebot und zur Annahme erforderlich sein, sofern keine einheitliche Vertragsurkunde vorliegt.

Beispiel

Beim Stufenvertrag beinhaltet der Ausgangsvertrag über die Stufe 1 zugleich das Angebot des Auftragnehmers, die im Ausgangsvertrag beschriebenen Leistungen der weiteren Stufen zum festgelegten Honorar zu erbringen. Dieses Angebot ist in der Regel befristet und kann vom Auftraggeber durch schriftlichen Abruf der weiteren Stufen angenommen werden, sodass der Klägervertreter auch zu den erfolgten Abrufen vortragen muss.

Erforderlich werden kann Vortrag zur Bestimmtheit des Vertragsinhalts. Insofern muss klar geregelt sein, auf welche Gebäude, Bauteile und Gewerke sich die Leistungen beziehen sollen. Die Wirksamkeit eines Vertrages setzt voraus, dass der Vertragsinhalt bestimmt bzw. zumindest bestimmbar ist. Deshalb kann sogar bei einem schriftlich geschlossenen Vollauftrag über die Leistungsphasen 1 bis 9 weiterer Vortrag des Architekten zum Vertragsinhalt erforderlich werden. Sind nämlich Aufgabenstellung und Leistungsbedarf bei Vertragsschluss noch ungeklärt, so ist der Vertrag zwar hinsichtlich der Leistungsphase 1 (Grundlagenermittlung) wirksam, ab der Vorplanung aber unbestimmt und nicht bestimmbar und daher nur dann wirksam, wenn ein Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers vereinbart wurde.¹ Diese Entscheidung des BGH gebietet es, bei der Vertragsgestaltung das Bestimmtheitsanfordernis zu beachten.

Werden mehrere Planer tätig, sind die Schnittstellen eindeutig abzugrenzen. Unklar ist die Vereinbarung zwischen dem Mieter eines Gastronomiebetriebs und einem Innenarchitekten, dass dessen Leistungen an der „Schnittstelle zu den Ausbauleistungen des Vermieters“, der ebenfalls einen Architekten beauftragt hat, beginnen sollen. Für einen Teil der erbrachten Leistungen konnte der Innenarchitekt daher die Beauftragung nicht darlegen, sodass die Honorarklage gescheitert ist.²

Haben die Parteien das Honorar nicht der Höhe nach bestimmt, so steht dies einem wirksamen Vertragsschluss nicht entgegen. Erforderlich ist nur die Einigung über den Gegenstand sowie Art und Umfang der Leistung. Ohne Honorarvereinbarung fehlt kein notwendiger Vertragsbestandteil, da sich nach der HOAI die Vergütung nach den Mindestsätzen bemisst, sofern nicht bei Auftragserteilung etwas anderes schriftlich im Rahmen der Mindest- und Höchstsätze vereinbart worden ist, § 4 Abs. 4 HOAI 1996, § 7 Abs. 6 S. 1 HOAI 2009. Dies gilt auch nach § 7 Abs. 5 HOAI 2013, wobei die Mindestsätze nunmehr „unwiderleglich vermutet“ und nicht mehr fingiert werden. Außerhalb der HOAI gilt ohne Honorarvereinbarung über § 632 Abs. 2 BGB die übliche Vergütung.

¹ BGH, Urteil vom 23.04.2015 – VII ZR 131/13, NZ Bau 2015, 429; IBR 2015, 367, m. Anm. Preussner. Siehe hierzu auch Popescu, NZBau 2015, 536.

² OLG Düsseldorf, Beschluss vom 14.10.2014 – 22 U 104/14, IBR 2015, 146 (m. Anm. Fuchs).

b) Mündlicher und konkludenter Vertragsschluss

Wird der Architektenvertrag mündlich abgeschlossen, ist zu den näheren Umständen, insbesondere zu Angebot und Annahme, vorzutragen.

Der BGH hat vorgegeben, dass die Anforderungen nicht überspannt werden dürfen. Für den schlüssigen Vortrag einer mündlichen Einigung ist es nicht erforderlich, den genauen Wortlaut von Gesprächen oder Erklärungen wieder zu geben, was regelmäßig nicht möglich sein wird. Es genügt, wenn im Rahmen der Beweisaufnahme ein Mindestinhalt eines Gesprächs festgestellt werden kann, der die Wertung eines Vertragsschlusses mit einem bestimmten Inhalt erlaubt.³ Daher stellt der beliebte Einwand, es sei nicht substantiiert genug dargelegt, bei welcher Gelegenheit durch wen was genau wem gegenüber gesagt wurde, eine Überspannung der Anforderungen dar. Das OLG Köln⁴ hat dies wie folgt formuliert: *„Die Auffassung einzelner Kammern des Landgerichts, der Klagevortrag sei unsubstantiiert, weil der Kläger nicht angegeben habe, wer – wann – wo – mit wem – warum usw. etwas getan oder unterlassen habe, ist falsch und war immer falsch, findet in der Rechtsprechung des BGH keine Stütze, ist aber bisher nicht auszurotten.“*

Beispiele

Eine mündliche Auftragserteilung setzt nicht voraus, dass die Formulierung „Auftrag“ oder „ich beauftrage“ ausdrücklich ausgesprochen wird, sondern kann sich auch aus anders lautenden Äußerungen im Zusammenhang mit einer bestimmten Gesprächssituation ergeben. So hat etwa das OLG München die durch einen Zeugen bestätigte Äußerung des Bauherrn „Legen Sie los! Fangen Sie an!“ gegenüber dem Architekten als Beauftragung gewertet. Die Äußerung fiel in einem Gespräch, in dem es um die Möglichkeiten einer Nutzungsänderung eines Gebäudes ging und der Architekt darauf hingewiesen hat, dass er noch keinen Auftrag hat. Nach erfolgter Auftragserteilung kann der Architekt auch das Honorar für die vor Vertragsschluss erbrachten Leistungen beanspruchen.⁵ Dagegen zeigt das an einen Planer gerichtete Schreiben, mit dem die Vorlage eines Ingenieurvertrags angefragt wird, dass der Verfasser den Abschluss eines schriftlichen Vertrages erst noch erwartet, selbst wenn die Betreffzeile die Formulierung „Auftragserteilung für Projektsteuerungsleistungen“ enthält. Die daraufhin erbrachten Planungsleistungen lösen keinen vertraglichen Honoraranspruch aus.⁶

³ BGH, Urteil vom 22.04.2010 – VII ZR 48/07, NJW-RR 2010, 1176; BauR 2010, 1249; NZBau 2010, 443; IBR 2010, 398.

⁴ Beschluss vom 04.02.1999, 19 W 4/99, NJW-RR 1999, 1155.

⁵ OLG München, Beschluss vom 18.11.2013 – 27 U 743/13; Nichtzulassungsbeschwerde zurückgewiesen durch Beschluss des BGH vom 10.09.2015 – VII ZR 338/13; IBR 2016, 19.

⁶ OLG Brandenburg, Urteil vom 11.06.2014 – 4 U 59/13, IBR 2014, 554, m. Anm. Berding.

- ▶ **Praxistipp** Geht der Kläger aus einem abgetretenen Honoraranspruch vor, kann dies einen prozesstaktischen Hintergrund haben. Der Zedent kann so als Zeuge für den mündlichen Vertragsschluss gewonnen werden. Dies ist nicht unzulässig, aber durch das Gericht im Rahmen der Beweiswürdigung zu berücksichtigen. Der Beklagte könnte eine isolierte Drittwiderklage gegen den Zedenten erheben, gerichtet auf Feststellung, dass diesem kein Honoraranspruch zusteht, um die Zeugenstellung zu beseitigen.⁷ Darauf könnte der Zedent wiederum mit einem sofortigen Anerkenntnis reagieren.

Am weitesten geht die Darlegungslast im Falle eines konkludenten Vertragsabschlusses durch Erbringung und Verwertung der Architektenleistung.

Allerdings erbringen Architekten und Ingenieure Leistungen, die über eine kurze Beratung hinausgehen, regelmäßig nicht unentgeltlich, erst recht nicht bei damit verbundenen Haftungsrisiken, sodass die Inanspruchnahme dieser Leistungen grundsätzlich mit einem zumindest stillschweigenden Vertragsschluss einhergeht.⁸

Beispiele

Eine Inanspruchnahme bzw. Verwertung der Entwurfs- und Genehmigungsplanung kann zum Beispiel darin liegen, dass der Auftraggeber die Planung entgegennimmt⁹, den Bauantrag stellt¹⁰ oder die Entwurfsplanung des Architekten A an den mit der Ausführungsplanung beauftragten Architekten B zur Durcharbeitung übergibt. So hat z. B. das OLG Koblenz einen schlüssigen Vertragsschluss aufgrund der Verwertung der Entwurfsplanung des Architekten durch den Investor gegenüber der Gemeinde bejaht.¹¹ Als Verwertungshandlungen gelten nach einer Entscheidung des Kammergerichts schon die Erteilung einer Vollmacht für die erforderlichen Verhandlungen zur Klärung der Genehmigungsfähigkeit der Planungslösung oder die Unterschrift des Auftraggebers unter Pläne, Bauvoranfragen oder Baugesuche, auch wenn er das Grundstück noch nicht erworben hat.¹²

Andererseits kann eine Vereinbarung wirksam sein, nach der der Honoraranspruch bei Nichtdurchführung des Bauvorhabens ganz entfallen soll¹³ oder der Architekt zunächst auf eigenes Risiko arbeiten und nur bei Eintritt einer Bedingung einen Honoraranspruch

⁷ BGH, Urteil vom 13.06.2008 – V ZR 114/07, NJW 2008, 2852; IBR 2009, 119.

⁸ BGH, Urteil vom 09.04.1987 – VII ZR 266/86, NJW 1987, 2742, 2743; OLG Jena, Urteil vom 08.01.2014 – 2 U 156/13 (nicht rechtskräftig), IBR 2014, 278 m. Anm. Berger.

⁹ OLG Naumburg, Urteil vom 10.02.2012 – 10 U 2/11; Nichtzulassungsbeschwerde zurückgewiesen durch Beschluss des BGH vom 11.10.2013 – VII ZR 89/12, IBR 2014, 26, m. Anm. Käseberg.

¹⁰ LG Lübeck, Urteil vom 08.03.2012 – 14 S 49/10, IBR 2012, 1345 (nur online): Unterzeichnung Bauantrag.

¹¹ OLG Koblenz, Urteil vom 26.06.2006 – 12 U 685/05, NJW-RR 2007, 813; IBR 2007, 1196 (nur online).

¹² KG, Urteil vom 28.12.2010 – 21 U 97/09, IBR 2013, 688; BGH, Beschluss vom 29.04.2013 – VII ZR 32/11 (Nichtzulassungsbeschwerde zurückgewiesen).

¹³ BGH, Urteil vom 14.03.1996 – V ZR 75/95, BauR 1996, 414.

erwerben soll.¹⁴ Behauptet der Bauherr, der Architektenvertrag sei unter der aufschiebenden Bedingung der Realisierung des Bauvorhabens geschlossen worden, muss der Architekt dies widerlegen.¹⁵ Dies folgt daraus, dass anhand der Bedingung der Vertragsschluss in Abrede gestellt wird, sodass keine Einwendung vorliegt.¹⁶ Dies kann zu erheblichen Beweisproblemen für den klagenden Auftragnehmer führen.

c) Abgrenzung zur Akquisition

Bei einem mündlichen oder konkludenten Vertragsschluss wird es häufig um die Abgrenzung zur bloßen unentgeltlichen Akquisition gehen. In diesen Fällen wendet der Auftraggeber ein, dass die nachgewiesenen Leistungen nicht auf der Grundlage eines Vertrages erbracht, sondern kostenlos ausgeführt worden seien, um erst einen Auftrag zu erhalten. Diese Abgrenzung ist stets im Einzelfall vorzunehmen. Hierzu gibt es zahlreiche Entscheidungen. Die folgende Auswahl mag die Orientierung erleichtern, zeigt aber, dass es keine allgemeingültige Grenze gibt, abgesehen davon, dass die Parteien für einen Vertragsschluss mit dem erforderlichen Rechtsbindungswillen gehandelt haben müssen.

Einer Ausdehnung unentgeltlicher Akquise zu Lasten der Architekten und Ingenieure will der Gesetzgeber entgegenwirken, siehe dazu unten Abschn. I.5.

aa) Beispiele für Akquisition

In den folgenden Fällen wurde ein Vertrag verneint:

Aus dem Tätigwerden des Architekten allein kann der Vertragsabschluss nicht hergeleitet werden.¹⁷ Dies gilt auch dann, wenn der Architekt Leistungen bis in die Leistungsphase 4 (Genehmigungsplanung) erbracht haben will. Das Zustandekommen des Vertrages hat der Architekt vorzutragen und im Bestreitensfall zu beweisen. Ob ein Vertrag abgeschlossen oder nur ein Gefälligkeitsverhältnis begründet worden ist, hängt davon ab, ob die Leistung mit rechtsgeschäftlichem Bindungswillen zugesagt oder erbracht wurde. Zum Rechtsbindungswillen führt das OLG aus:

Ob ein Rechtsbindungswille vorhanden war, beurteilt sich nicht nach dem inneren Willen des Leistenden, sondern danach, ob der Leistungsempfänger aus dem Handeln des Leistenden auf einen solchen Willen schließen durfte. Insbesondere die wirtschaftliche Bedeutung einer Angelegenheit, das erkennbare Interesse des Begünstigten und die nicht ihm, wohl aber dem Leistenden erkennbare Gefahr, in die er durch eine fehlerhafte Leistung geraten kann, können auf einen rechtlichen Bindungswillen schließen lassen.¹⁸

¹⁴ BGH, Urteil vom 28.03.1985 – VII ZR 180/84, NJW 1985, 2830.

¹⁵ OLG Braunschweig, Beschluss vom 25.05.2012 – 8 U 188/11, IBR 2013, 217.

¹⁶ BGH, Urteil vom 28.06.2005 – XI ZR 3/04, BGH-Report 2005, 1618; BGH, Urteil vom 10.06.2002 – II ZR 68/00, NJW 2002, 2862, 2863, WM 2003, 594; BGH, Urteil vom 17.10.1984 – VIII ZR 181/83, NJW 1985, 497, WM 1985, 135, 136.

¹⁷ OLG Hamburg, Urteil vom 10.02.2011 – 3 U 81/06, IBR 2011, 1171 (nur online).

¹⁸ OLG Celle, Urteil vom 17.02.2010 – 14 U 138/09, IBR 2010, 214. Zusätzlich auf den objektiven Betrachter und den Umfang der Arbeiten abstellend: OLG Celle, Urteil vom 24.09.2014 – 14 U