



Peter Rütimann\*  
beantwortet Ihre Fragen  
zum Thema Baurecht

«Im Rahmen der Planung unseres Eigenheims, haben wir von unserem Architekten einen ersten Kostenvoranschlag für das Projekt erhalten. Wie verbindlich ist dieser?»

A. M. aus W.

Durch das Bundesgerichtsurteil vom 15. März 2005 erwartet die Architekten und Ingenieure eine deutliche Verschärfung der Haftung für Kostenschätzungen und Kostenvoranschläge. Die Abgabe von Kostenschätzungen und Kostenvoranschlägen an den Auftraggeber, welche den vorgegebenen Genauigkeitsgrad (Toleranz-

## Haftung für Kostenvoranschläge

rahmen) einzuhalten haben, war schon immer Pflicht jedes Architekten und Ingenieurs. Mit dem Entscheid vom 15. März 2005 hat das Bundesgericht die entsprechende Haftung der Planer aber nochmals deutlich verschärft.

Das Bundesgericht hat im erwähnten Urteil festgehalten, dass der Architekt im Rahmen des ihm erteilten Auftrages auch ohne besondere Vereinbarung mit der Berechnung der Baukosten den Toleranzrahmen explizit anzugeben hat. Einem Bauherrn kann nicht zugemutet werden, den Genauigkeitsgrad selber aus den massgebenden SIA Normen herauszulesen. Dabei gehört es zu den Pflichten des Planers, bei jeder Kostenprognose den Genauigkeitsgrad präzise anzugeben. Ist kein entsprechender Toleranzrahmen aufgeführt, so kann der Bauherr davon

ausgehen, dass er nicht mit Mehrkosten zu rechnen hat.

Der Architekt hat gemäss dem Bundesgerichtsentscheid vor Baubeginn einen verbindlichen Kostenvoranschlag zu erstellen, damit der Bauherr weiss, was für Kosten auf ihn zukommen werden. Der Planer muss die Baukosten während der Ausführung ständig daraufhin überprüfen, ob sie sich im Rahmen des Voranschlags halten. Bei Fehlen eines Kostenvoranschlags oder bei verspätetem Vorliegen ist der Architekt oder Ingenieur grundsätzlich haftpflichtig.

Kostenüberschreitungen, welche die Toleranzgrenze übersteigen, lassen auf Pflichtverletzungen des Architekten bzw. Ingenieurs schliessen. Wird die Toleranzgrenze überschritten, kommt der Planer in Beweiszwang, um nicht haftpflichtig zu werden. ~

Die gesetzlichen Verschärfungen im Überblick:

- Unaufgeförderte Abgabe eines Kostenvoranschlags vor Baubeginn.
- Ist bei der Kostenschätzung und dem Kostenvoranschlag kein Genauigkeitsgrad (Toleranzrahmen) angegeben, gilt die Nulltoleranz.

- Der Auftragnehmer haftet für die Mehrkosten, die er schuldhaft verursacht hat, z.B. durch fehlerhafte Planung oder ungenügende Kostenüberwachung.
- Der Bauherr muss über jede kostenrelevante Entscheidungen oder Entwicklung informiert werden.

\* Peter Rütimann, lic. iur., Rechtsanwalt, ist Präsident einer Zürcher Baurekurskommission und Inhaber der Anwaltskanzlei Rütimann Rechtsanwälte in Winterthur und Zürich, die u. a. auf Baurechts- und Immobilienfragen spezialisiert ist.  
www.ruetimann.ch

## Tipps für den Verkauf einer Immobilie

«Ich muss das Haus meiner Eltern verkaufen, kenne mich aber mit Immobilien überhaupt nicht aus. Können Sie mir ein paar Tipps geben, auf was ich besonders achten muss, welche Abklärungen gemacht werden sollten und wie ein Hausverkauf in der Regel abgewickelt wird? Vielen Dank für Ihre Hilfe.» Herr S. aus B.

Noch vor der konkreten Käufersuche sollte eine klare Preisvorstellung ermittelt werden. Dazu kann beispielsweise eine Marktpreisschätzung durch einen professionellen Liegenschaftschätzer veranlasst werden. Diese kostet in der Regel zwischen 1000.– und 2000.– Franken. Ein professionelles Schätzergutachten bringt den Vorteil, dass hierfür meistens eine ausführliche Dokumentation mit den wichtigsten Grundlagen erstellt wird, welche potentiellen Kaufinteressenten ausgehändigt werden kann.

Bei durchschnittlichen Objekten besteht die etwas günstigere Möglichkeit einer so genannten Vergleichsschätzung, die man – unter Eingabe der wichtigsten Eckdaten der Liegenschaft – über das Internet berechnen lassen kann (www.iazi.ch). Unabhängig von der Schätzmethode sind Abweichungen von plus/minus 10 Prozent durchaus möglich. Zum geschätzten Marktpreis sollte eine Verhandlungsreserve eingerechnet werden.

Viele Privatpersonen, die ihre Liegenschaft verkaufen wollen, versuchen

es zuerst auf eigene Faust. Der Verkauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung ist jedoch meist eine zeitaufwändige Angelegenheit. Damit negative Überraschungen ausbleiben, sollten Sie das Vorgehen beim Liegenschaftsverkauf sorgfältig und frühzeitig planen. Grundsätzlich ist zu entscheiden, ob nicht etwa ein professioneller Immobilienmakler mit dem Verkauf beauftragt werden soll. Makler haben oft fundierte, lokale Marktkenntnisse, verfügen über ein gut ausgebautes Netzwerk und kümmern sich um die gesamte Verkaufsabwicklung. Dafür wird jedoch ein stattliches Erfolgshonorar von üblicherweise ca. 2 bis 3 Prozent des Verkaufspreises fällig. Bei einem angenommenen Verkaufspreis von 1 Mio. Franken sind das immerhin 20000 bis 30000 Franken. Separat berechnet werden Drittkosten für die Verkaufsdokumentation, Inserate und andere Vermarktungsbemühungen. Mit etwas Verhandlungsgeschick und guter Vorbereitung ist es durchaus denkbar, den Verkauf selbstständig abzuwickeln. Ein grosser Teil der jährlichen Handänderungen in der Schweiz erfolgen ohne Makler und werden direkt übers Internet initialisiert. Dies kommt oft günstiger als in den Printmedien und hat den Vorteil, dass sich ein Kaufinteressent vorgängig ein umfassenderes Bild über das Verkaufsobjekt machen kann. Eine ausführliche Dokumentation, die mindestens die Grundrisse, einen Grundbuch- und Katasterauszug, einen Bau-



Pascal Lutz\* beantwortet Ihre Fragen zum Bau und Kauf von Immobilien.

beschrieb sowie Fotos enthält, sollte den Kaufinteressenten abgegeben werden können.

Nach Handelseinigkeit ist ein Kaufvertrag aufzusetzen, eine Dienstleistung, welche direkt durch das Notariat erledigt werden kann. Nach Bereinigung durch beide Parteien, wird dieser in Anwesenheit des Notars von beiden Parteien unterzeichnet, d.h. öffentlich beurkundet. Erst mit diesem formellen Akt ist der Verkauf rechtsgültig und die Eigentumsübertragung mit Übergang von «Nutzen und Gefahr» kann erfolgen. Diese erfolgt üblicherweise erst nach Bezahlung des Gesamtkaufpreises.

\* Pascal Lutz, Architekt FH/NDS Wirtschaftsingenieur FH, ist Partner der unabhängigen Bau- und Immobilienberatungsfirma Immopro AG, Zürich.  
www.immopro.ch

Bild: Franc Podgoršek, fotolia.com

