

# Doch keine Basarwirtschaft

**HOAI, die alte.** Ihr Wegfall führte zu Ängsten. Sachverständige fürchteten Preiskampf, Kunden ein Weniger an Transparenz. Doch die Befürchtungen scheinen sich nicht bestätigt zu haben.

Jochem Kierig, Sinzig

Seit dem Inkrafttreten der neuen Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) am 18. August 2009 ist über ein halbes Jahr vergangen. Für Verträge nach dem 17. August muss der Bewertungssachverständige nun nicht mehr die staatliche Gebührenordnung anwenden, sondern kann das Honorar frei aushandeln.

Sechs Monate nach dem Wegfall der alten HOAI bedeutet die Neuregelung für die Kunden mehr Transparenz. Nach den neuen Regeln etwa müssen die Wertermittler den Kunden, die die Leistung weder weiterveräußern noch gewerblich nutzen wollen, die Preise als Bruttopreise (also inklusive Mehrwertsteuer und sonstiger Preisbestandteile wie etwa Nebenkostenpauschalen) ausweisen. Die Darstellung der Nettopreise zuzüglich Pauschale und Mehrwertsteuer reicht nicht mehr aus.

## Vorteile für Institutionelle

Auch institutionelle Kunden profitieren von den Neuregelungen. Denn der Wegfall der alten HOAI bietet die Chance, kundenorientierte Leistungen zu angemessenen Kosten zu erhalten. In vielen Fällen benötigen die Kunden ja gar kein 30-, 60- oder 100-seitiges Gutachten, das entsprechend honoriert werden muss, sondern vielleicht einfach nur eine grobe Schätzung, die weitaus günstiger zu haben ist. Die größere Flexibilität bei der Bepreisung verschiedener Leistungen mit ganz unterschiedlichem Aufwand wirkt sich in einem solchen Fall positiv aus. Nach der alten HOAI war das Honorar vom ermittelten Wert abhängig. Das

konnte dazu führen, dass ein besonders hoher Aufwand durch die Einstufung in die Schwierigkeitsstufe nur unzureichend berücksichtigt wurde. Das sich dadurch ergebende Missverhältnis zwischen Aufwand und Honorar lässt sich künftig durch die größere Flexibilität umgehen.

Auch die Gültigkeit mündlicher Absprachen statt der bisherigen schriftlichen Fixierung bedeutet für alle Beteiligten keine Einbuße an Sicherheit, denn an die Stelle der HOAI treten entsprechende Paragraphen des BGB, denen zufolge die Herstellung eines Werks den Umständen nach nur gegen eine Vergütung zu erwarten ist (§ 632 BGB) und bei einer fehlenden Vereinbarung keine Mindestsätze, sondern die übliche Vergütung gilt (§ 632 Abs. 2 BGB). Über die Höhe der üblichen Vergütung entscheidet im Zweifelsfall das Gericht.

## Zunehmende Preisdiskussionen

Für die Wertermittler sind die befürchteten Folgen ebenfalls nicht eingetreten. Soweit man es bislang beurteilen kann, hat es keine Preisentwicklung nach unten gegeben, auch zu einer „Basarwirtschaft“ infolge größerer Flexibilität der Vertragsparteien ist es nicht gekommen. Wohl haben die Preisdiskussionen zwischen Kunden und Wertermittlern zugenommen, aber – wie überall in der Wirtschaft – hat Qualität ihren Preis, was auch von der Mehrzahl der Kunden so gesehen wird.

Und eine weitere Entwicklung lässt sich feststellen: Der Wegfall der HOAI zwingt die Sachverständigen zu einem

neuen Selbstverständnis. Der zunehmende Wettbewerbsdruck führt dazu, der Gewinnung von Kunden mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Das beginnt bei der Festlegung der Honorarmodelle, durch die sich der einzelne Gutachter vom Wettbewerb abheben kann, und geht über die professionelle Außendarstellung samt Öffentlichkeitsarbeit und Ausarbeitung eines Corporate Designs bis zur Optimierung neuer Arbeitsprozesse. Bei den Honoraren stehen verschiedene Modelle zur Auswahl, die bestimmte Vor- und Nachteile besitzen.

Der Umdenkprozess findet bereits statt. Viele Sachverständige beginnen damit, ihre Leistungen zu differenzieren, bepreiste Leistungskataloge zu entwickeln und ihre Arbeitsprozesse zu optimieren. Immer größeres Gewicht legen sie auf auch auf die Aneignung von Kompetenzen für Honorargespräche. Ganz entscheidend sind die Chancen, die sich mit dem Wegfall der alten Honorarordnung für alle Beteiligten ergeben – für Wertermittler und für Kunden. Mehr Differenzierung, mehr Möglichkeit zur Individualisierung und letztlich auch mehr Erfolgsorientierung. ←|



**Jochem Kierig**

leitet die Sprengnetter GmbH, deren Portfolio aus gestufter Ausbildung mit qualifizierten Abschlüssen, Personenzertifizierung nach ISO 17024, Software-Lösungen, Fachverlag und Marktforschung besteht.