

- Der Bauunternehmer kann die Umsatzsteuer nun noch nachträglich vom Bauträger verlangen. Er trägt insoweit allerdings das Liquiditätsrisiko des Bauträgers.
- Der Bauträger kann seinerseits vom Finanzamt die abgeführte Umsatzsteuer zurückverlangen und auf die Steuerschuld des Bauunternehmers verweisen.
- Das Finanzamt muss die Umsatzsteuer nun seinerseits vom Bauunternehmer verlangen. Dabei trägt das Finanzamt das Risiko der Insolvenz des Bauunternehmers, was für Insolvenzverwalter und die von ihnen vertretene Gesamtläubigerschaft eine Chance zur Erhöhung der Quote sein kann.

MERKE | Die Verjährung dieses Anspruchs beginnt in einem solchen Fall gemäß § 199 Abs. 1 BGB mit dem Schluss des Jahres, in dem der Erstattungsantrag gestellt ist und der Bauunternehmer davon Kenntnis erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen musste.

► Architektenvertrag

Zwischen Akquise und rechtsverbindlichem Architektenvertrag

| Ein rechtsgeschäftlicher Bindungswille zur Beauftragung vergütungspflichtiger Architektenleistungen kann sich aus dem späteren Verhalten des Leistungsempfängers ergeben. Dabei ist vom Grundsatz auszugehen, dass jeder Architekt nur für eine begrenzte Zeit und nur in begrenztem Umfang bereit sein wird, unentgeltlich Leistungen in vertragslosem Zustand für einen Auftraggeber zu erbringen. |

In der Praxis gehört es schon fast zu den Standardfällen, dass ein potenzieller Grundstückserwerber einen Architekten Nutzungsmöglichkeiten planen lässt und dann Streit um die Vergütungsansprüche entsteht, wenn es nicht zum Erwerb kommt und das Projekt nicht umgesetzt wird. Wann noch Akquise vorliegt und wann ein vergütungspflichtiger Vertrag vorliegt, muss dann von den Gerichten im Wege der Auslegung aller Umstände des Einzelfalls entschieden werden.

Das OLG Stuttgart (16.1.18, 10 U 80/17, Abruf-Nr. 201815) hat eine auf den Vertragsabschluss gerichtete schlüssige Willensäußerung angenommen, wenn sich ein Auftraggeber die Leistungen des Architekten zunutze macht.

PRAXISTIPP | Der Architekt tut gut daran, von Anfang an klarzustellen, wie weit seine Akquisetätigkeiten reichen und wann er einen entgeltlichen Auftrag für seine weitere Tätigkeit verlangt. Da im täglichen Umgang solche Grenzen fließend sind, sollte der Architekt seine Gedanken hierzu verschriftlichen und die daraus abgeleiteten Grundsätze schon im Erstgespräch vereinbaren. Nur so sichert er seinen Vergütungsanspruch.

Verjährungsbeginn



IHR PLUS IM NETZ
fmp.iww.de
Abruf-Nr. 201815

Beraten Sie Architekten-Mandanten in diesem Sinne