

**Zeitschrift:** Wohnen  
**Band:** 73 (1998)  
**Heft:** 9

**Artikel:** SIA-Honorare unter Druck  
**Autor:** Zulliger, Jürg  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-106635>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 22.11.2024

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# SIA-HONORARE UNTER DRUCK

JÜRIG ZULLIGER

Im Sommer sind die Mieter/innen in die erste Bauetappe des «Unteren Schweighofs» eingezogen. Jetzt sind Baumaschinen aufgeföhren, um weitere bestehende Gebäude von schlechter Bausubstanz abzureissen und die zweite Etappe in Angriff zu nehmen. Die Familienheimgenossenschaft Zürich (FGZ) erstellt hier insgesamt 95 Neuwohnungen. Als aussergewöhnlich an diesem Projekt sticht nicht nur hervor, dass es sich um einen Ersatzneubau handelt. Ein Novum stellt auch der 1996 unterzeichnete Vertrag mit dem Architekturbüro Kuhn Fischer Partner Architekten AG dar.

*«Für Einsparungen werden wir nicht bestraft.»*

**Peter Winistörför,**  
**Architekt Kuhn Fischer und Partner**

Auf den ersten Blick ein üblicher SIA-Vertrag für Architektenleistungen – auffallend aber die Ergänzung unter «besondere Vereinbarungen»: «Um die zusätzlichen Aufwendungen zur Reduktion der Baukosten zu kompensieren, werden die Architekten zusätzlich zum Pauschalhonorar mit 10% an der Unterschreitung der Kostenlimite beteiligt...» Wird der Kostenvoranschlag unterschritten, profitiert also nicht nur die Genossenschaft, sondern auch das Architekturbüro. Laut FGZ-Geschäftsleiter Sepp Köppli eine «partnerschaftliche Lösung»: «Wenn der Bau aufgrund äusserer Umstände günstiger wird, sollen beiden Seiten daran partizipieren.»

**BONUS STATT STRAFE** «Wir sehen das als Anreiz, nach wirtschaftlichen Lösungen zu suchen», unterstreicht Peter Winistörför von Kuhn Fischer und Partner. Dieses Übereinkommen bedingt, dass sich die Planer relativ früh auf Maximalkosten festlegen, «genaue Kennzahlen ziehen wir aus anderen vergleichbaren Wohnbauten», erläutert Winistörför. Die Abweichung vom lange Zeit üblichen Honorar aufgrund der Baukosten ist in den Augen der Architekten nichts als fair: «Für Einsparungen werden wir nicht bestraft.» Eine gleich lautende Vereinbarung trafen Kuhn Fischer und Partner bei einer allfälligen Kostenunterschreitung eines geplanten Neubaus der Baugenossenschaft Süd-Ost in Zürich-Schwamendingen. In diesem Fall einigte man sich zugleich auf ein Honorarkostendach.

Grundsätzlich ist die Stadt als Subventionsbehörde gegenüber neuen Vertragsvarianten offen, wendet sie doch selbst als Bauherrin verschiedene Varianten parallel an, auch Pau-

schalen oder das neue Leistungsmodell 95 (siehe Kasten). «Jede Genossenschaft ist frei, einem Architekten einen Bonus auszurichten, wenn ihr dies eine gute wirtschaftliche Lösung bringt», erläutert Thomas Braun vom Amt für Hochbauten der Stadt Zürich. Auch ausserhalb des ge-

*«Die Zeit des SIA-Tarifs ist vorbei.»*

**Bruno Koch,**  
**Geschäftsführer ABL**

meinnützigen Wohnungsbaus ist die bis vor einigen Jahren noch völlig unangefochtene SIA-Honorarordnung schon lange ins Wanken geraten. «Wir belohnen Kosteneinsparungen oder vereinbaren bestimmte Leistungen zu einem Pauschalpreis», heisst es bei der Göhner Merkur AG. Die Honorierung in Abhängigkeit der Baukosten werde nicht mehr praktiziert. «Wir einigen uns mit dem Architekten auf klare Zielvorgaben und honorieren die Leistung», lautet die Auskunft bei Generalunternehmern genauso wie bei grossen Immobilienverwaltungen. Demgegenüber zögern etliche Genossenschaften, sich von den Normverträgen zu verabschieden. «Wir wollen keine Preisdrückerei, sondern faire Regelungen», lässt sich diese Position zusammenfassen.

**DIE EINST STARRE SIA-HONORARORDNUNG IST MIT DEM NEUEN KARTELLGESETZ UND DEM HARTEN WETTBEWERB AUF DEM BAU AUS DEN FUGEN GERATEN. HEUTE MÜSSEN ES SICH AUCH ARCHITEKTEN GEFALLEN LASSEN, ÜBER IHR HONORAR ZU VERHANDELN. FLEXIBLERE VERTRAGSFORMEN BIE- TEN NEUE CHANCEN.**

«SIA-TARIF IST VORBEI» Nüchtern ist demgegenüber die Betrachtung von Bruno Koch, Geschäftsleiter der Allgemeinen Baugenossenschaft Luzern (ABL): «Der Grundsatz, sich an «faire Preise» zu halten, ist auch schon missbraucht worden.» Sei es, dass Preisabsprachen getroffen wurden, sei es, dass beteiligte Planer und Unternehmer unverhältnismässige Gewinne aus einem Projekt schöpfen. «Die Zeit des SIA-Tarifs ist vorbei», meint Koch. In der Praxis stelle zwar die SIA-Ordnung eine Berechnungsgrundlage dar, davon abweichend seien aber Rabatte in der Grössenordnung von 30% gang und gäbe: «Handwerker und Bauunternehmer müssen sich einem harten Wettbewerb und Abgebotsrunden stellen – ich sehe nicht ein, warum in dieser Situation die Architektenhonorare unangetastet bleiben sollten.»

In der Praxis zeichnen sich somit gewaltige Preisunterschiede ab: Während unterbeschäftigte Architekten den Zusatz «50 Prozent unter SIA-Tarif» in ihre Offerten zu schreiben pflegen, pochen gefragte Stararchitekten auf die gewohnten Honorarordnungen und Tarife, wie verschiedene Generalunternehmer bestätigen. Das scheint auch für den vom renommierten Büro Theo Hotz geplanten Neubau «Regina Kägi-Strasse» der ABZ in Zürich-Oerlikon zuzutreffen: Da sich die ABZ für einen Totalunternehmervertrag mit Oerlikon-Bührle Immobilien AG entschied, hat sie selbst keinerlei Kenntnis von der Vereinbarung mit dem Architekten.

*«Der Markt entscheidet, welche Vertragsform sich durchsetzt.»*

**Eric Mosimann,  
Generalsekretär SIA**

Projektleiter Hans Ulrich Dambach von Oerlikon-Bührle will dazu keine Details bekanntgeben, erklärt lediglich, dass man sich für dieses Projekt an die SIA-Honorarordnung 102 anlehne.

Also lässt sich wohl kaum noch behaupten, dass für Architekturleistungen der Wettbewerb nicht spiele. Um all den Veränderungen Rechnung zu tragen, hat der SIA denn auch die Palette unterschiedlicher Vertragsvarianten stark erweitert und will die Honorarregelungen überarbeiten. Denn trotz heftigem verbandsinternem Widerstand bekennt sich der SIA nach aussen zum freien Wettbewerb. Die Stellungnahme von SIA-Generalsekretär Eric Mosimann lässt daran keine Zweifel: «Der SIA bietet verschiedene Organisations- und Vertragsformen an, um Leistungen und Honorare zu definieren. Der Markt entscheidet, welche von diesen Angebotsformen sich durchsetzen. Das ist nicht Sache eines Verbandes.»

## Kosten oder Leistung?

Im Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein (SIA) sind rund 12000 Architekten und Ingenieure zusammengeschlossen. Lange Zeit waren die Mitglieder laut Statuten an die SIA-Leistungs- und Honorarordnung gebunden. Im November 1995, kurz vor der Einführung des neuen Kartellgesetzes im Jahr 1996, wurde diese Bindung aufgehoben; dem SIA-Verbandstarif kommt somit noch die Bedeutung einer Empfehlung zu. Auf Anfrage erklärt Margareta Lauterburg vom Sekretariat der Wettbewerbskommission, dass die Behörde auch in Zukunft bei freien Berufen auch gegen «unverbindliche Preisempfehlungen» vorgehe, sofern die Empfehlung überwiegend zur Anwendung komme. Bauherren sollten also von der Freiheit der Preisgestaltung Gebrauch machen, genauso wie sie in der Wahl unterschiedlicher Vertragsmodelle frei sind:

- Die SIA-Ordnung 102, auch Leistungs- und Honorarordnung (LHO) genannt, umschreibt die Leistungen und die Verantwortlichkeit des Architekten. In Bezug auf das Honorar besteht im Wesentlichen die Wahl zwischen Kostentarif (bemisst sich in Prozent der Bausumme), Zeittarif (nach Aufwand) und Pauschale. In der Hochkonjunktur war die LHO die gängige Variante. Besonders der Kostentarif setzt die Planer aber dem Verdacht aus, aus Kostenüberschreitungen oder aus unwirtschaftlichen Projekten Gewinn zu ziehen.
- Beim Leistungsmodell 95 (SIA/LM 95) einigen sich Planer und Bauherr über klar definierte Leistungen, für die im voraus ein pauschales Honorar vereinbart wird. Das LM 95 kann in verschiedenen Phasen eines Bauwerks eingesetzt werden. Angefangen von der strategischen Planung bis zur Realisierung und Nutzung können aufgrund der vom Bauherrn gesetzten Ziele die erforderlichen Leistungsmodule definiert und das Honorar offeriert werden. Das setzt voraus, dass der Bauherr weiss, was er will.
- Mit dem «contrat type SIA PLUS» ist ein weiteres neues Instrument in Vorbereitung, das eine Versicherung des Kostenvoranschlags vorsieht, ähnlich der Preisgarantie eines Generalunternehmers.
- Mit dem Projekt SMART bieten SIA und Baumeisterverband gemeinsam ein weiteres Arbeitsinstrument an, das eine bessere Kommunikation, tiefere Planungs- und Gestehungskosten verspricht. Das neu erschienene Buch «Bauen mit Smart» enthält Vertragsbeispiele.

(j.z.)

Bezugsquelle: SIA, Postfach, 8039 Zürich