

14.03.2017

Mag. Dr. Peter Madl
Rechtsanwalt/Attorney at Law
Partner
T: +43 1 534 37 50231
F: +43 1 534 37 66231
E: p.madl@schoenherr.eu

Schönherr Rechtsanwälte GmbH
A-1010 Wien, Schottenring 19
FN 266331 p (HG Wien)
UID ATU 61980967
DVR 0157139

Abwicklung Internationaler Immobilientransaktionen

Detailangaben

Liebe Kolleginnen und Kollegen!

Hier finden Sie die Detailangaben zu den von Ihnen zu erstellenden Arbeiten.

Format und Umfang der Arbeit:

Bitte beachten Sie, dass jede Arbeit in Summe **ca 15 - 20 Seiten** (A4) pro Person umfassen sollte (also für 2er Teams ca 30 – 40 Seiten; für 3er Teams ca 50 Seiten). Bei Diplomanden-seminaren muss die Arbeit zumindest 50.000 Zeichen (nur Text inklusive Fußnoten und Leerzeichen) umfassen. Bei den schriftlichen Arbeiten muss (am besten im Inhaltsverzeichnis bei den einzelnen Kapiteln) gekennzeichnet sein, wer für welchen Teil die Verantwortung trägt. Naturgemäß wird sich der Umfang Ihrer Ausführungen von Thema zu Thema etwas unterscheiden.

Die Arbeit muss ein **Inhalts-, Literatur-und Abkürzungsverzeichnis** enthalten. Literatur und Rechtsprechung sind in **Fußnoten** zu zitieren (also nicht im Fließtext) und sollen den AZR folgen.

Die Beurteilung Ihrer Arbeiten erfolgt vor allem anhand des Inhalts, Aufbaus, der Vollständigkeit und des äußeren Erscheinungsbilds Ihrer Ausführungen und nur am Rand auch anhand des Umfangs.

Aufbau der Arbeit:

Jede Arbeit hat aus **zwei Teilen** zu bestehen

- Im **ersten Teil** sind die unten angeführten Fragen zu beantworten. Es geht in diesem Teil um die theoretische Aufarbeitung des Themas, wobei die vorgegebenen Fragen einen groben Leitfaden zur Aufarbeitung bieten sollen, anhand dessen Sie das

Thema inhaltlich frei aufbereiten. Versuchen Sie daher, das Thema inhaltlich möglichst vollständig zu bearbeiten. Sie müssen sich dabei nicht unbedingt an die vorgegebene Reihenfolge der Fragen halten, die einzelnen Fragen sollten aber in Ihren Ausführungen berücksichtigt sein.

- Im **zweiten Teil** geht es um die konkrete Ausformulierung einzelner Kapitel des jeweiligen Themas (also zB einzelner Kapitel eines LOIs, eines Vertrags etc). Bei diesen Ausführungen ist jeweils zwingend der in der ersten Stunde besprochene Sachverhalt zugrunde zu legen. Gehen Sie dabei davon aus, dass Sie der Rechtsanwalt des Käufers sind und für den Käufer in seinem Namen den jeweiligen Text vorbereiten. Sollten in dem vorgegebenen Sachverhalt einzelne Details fehlen, die Sie zur sinnvollen Ausarbeitung des zweiten Teils benötigen, so treffen Sie bitte einfach entsprechende – realistische – Annahmen.

Der Umfang Ihrer Bearbeitung der einzelnen Teile bleibt in dem vorgegeben Rahmen Ihnen überlassen.

Bitte beachten Sie, dass die schriftlichen Arbeiten bis zum 04.05.2017 per Mail an meine oben angeführte Adresse zu senden sind. Zu diesem Abgabetermin sollten die Arbeiten zwar inhaltlich im Wesentlichen fertig gestellt sein, sie müssen aber nicht "einreichungsreif" sein. Insbesondere müssen Inhalts-, Abkürzungs- und Literaturverzeichnis sowie Fußnoten nicht fertig gestellt sein. Es soll aber die Struktur schon erkennbar sein, sodass sie in der Stunde am 08.05.2017, 17:00 – 20:00 Uhr, besprochen werden kann.

In den kommenden Seminarstunden hat dann jede Gruppe ihre Arbeit zu **präsentieren** (am 29.05.2017, 12.06.2017 und 19.06.2017, jeweils 15:30 – 20:00 Uhr; genaue Einteilung folgt, aber grundsätzlich in der Reihenfolge der Themen), wobei jede Präsentation ca 45 Minuten dauern sollte und dann eine Diskussion in der gesamten Gruppe über die Präsentation von ca 20-30 Minuten folgen soll. Es ist hier jedem Teilnehmer freigestellt, ob er Power Point oder andere Präsentationsunterlagen verwendet. Für die anderen Teilnehmer soll ein **einseitiges Hand-Out** vorbereitet werden, damit die anderen Teilnehmer auch an der Diskussion leichter teilnehmen können. Die **fertige Arbeit** soll **bis Donnerstag vor der Präsentation an mich per Mail** übersandt werden. Nach der jeweiligen Präsentation und Diskussion können Sie Ihre Arbeiten dann inhaltlich und formal finalisieren. Abgabetermin für die endgültige ("einreichungsreife") Arbeit ist Freitag der 23.06.2017.

Für Rückfragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

1. Asset oder Share Deal (Vortragende: Szalachy/Widhofner) 29.05.2017

1.1 Teil 1: Theorie

- Was versteht man unter Asset Deal – Share Deal (Definition)?
- Detaillierte Darstellung der Vor-/Nachteile der beiden Arten mit einer Gegenüberstellung (bitte insbesondere steuerliche und bilanzielle Auswirkungen auch berücksichtigen; nicht auf die Änderung des USt-Gesetzes betreffend Vermie-

tung an USt-befreite Unternehmer vergessen, ohne dabei das Spezialthema USt und Vermietung vorwegzunehmen; nicht nur den Zeitpunkt des Ankaufs mit einbeziehen, sondern auch den Zeitraum des Behaltens und einen Exit/Verkauf)

- Überlegungen eines Verkäufers/Käufers bei der Wahl zwischen den beiden Arten

1.2 Teil 2: Praxis

- Formulieren Sie eine Regelung in einem Share Deal, die die Auswirkungen von latenten Steuern regelt
- Formulieren Sie eine Regelung, die bei einem Asset Deal den Übergang der gewünschten Verträge sicherstellt und den Übergang nicht gewünschter Verträge / Verpflichtungen verhindert
- Formulieren Sie eine Regelung, wie der Kaufpreis bei einem Share Deal ausgehend von einem fixen Wert für die Liegenschaft berechnet wird (gehen Sie dabei auch darauf ein, dass der Stichtag des Übergangs nicht ein regulärer Bilanzstichtag ist, und dass Ergebnis vom letzten Bilanzstichtag bis zum Stichtag des Übergangs noch dem Verkäufer zukommen soll; dass möglicherweise steuerliche Verlustvorträge vorhanden sind, die der Käufer in Zukunft gewinnmindernd verwenden kann).
- Erläutern Sie dabei auch, warum Sie welche Lösung formuliert haben und gehen Sie auf alternative Lösungen ein (dies gilt auch für alle weiteren Praxisteile bei den anderen Themen)

2. Letter of Intent (LOI) (Vortragender: Kienzl) 29.05.2017

2.1 Teil 1: Theorie

- Was versteht man unter einem LOI?
- Was ist der Sinn und der übliche Einsatzzweck von LOIs?
- Was ist ein LOI aus rechtlicher Sicht?
- Was ist sein typischer Inhalt und Aufbau? Geben Sie auch jeweils stichwortartig die Inhalte der einzelnen Kapitel an.
- In welchen Bereichen entfaltet ein LOI welche Bindungswirkungen?
- Welche Sanktionen sind zu erwarten, wenn eine der Parteien sich nicht daran hält? Wie und wo erfolgt die Durchsetzung?
- Culpa in Contrahendo - LOI

2.2 Teil 2: Praxis

Formulieren Sie ausgehend von dem in der ersten Seminarstunde vorgegebenen Sachverhalt folgende Kapitel eines LOI:

- Beschreibung des Käufers und Darlegung seiner Interessen
- Beschreibung des Kaufgegenstands
- Beschreibung der Berechnung des Kaufpreises
- Bindungswirkung des LOI und Konsequenzen, wenn der Käufer und/oder der Verkäufer den Deal nicht abschließen

3. Sonderregelungen in ÖNORM B2110 (Vortragende: Henfling, Cycha) 29.05.2017

3.1 Teil 1: Theorie

- Was ist eine ÖNORM und wie kommt sie zustande?
- Wann gilt sie?
- Sind Abweichungen von der ÖNORM möglich und wo bestehen Einschränkungen?
- Inhaltskontrolle
- Schwerpunkt: Darstellung des Zeitlichen Bereichs um die Fertigstellung – Verzug – Abnahme – Mängel samt Rechtsfolgen, Erörterung der aus Sicht des Bauherrn kritischen Punkte.

3.2 Teil 2: Praxis

- Formulieren Sie für jeden der oben genannten drei Schwerpunkte eine vertragliche Regelung, in der die aus der Sicht eines Bauherrn nachteiligen Regelungen der ÖNORM verbessert werden und erläutern Sie, wo hier ein Risiko der Sittenwidrigkeit besteht

4. Geltendmachung von Ansprüchen (Vortragende: Tiefenbacher, Schlenk) 29.05.2017

4.1 Teil 1: Theorie

- Erläutern Sie die Unterschiede von Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüchen. Was sind jeweils die Voraussetzungen? Wie lange sind die jeweiligen Fristen zur Geltendmachung? Wer muss was beweisen?
- Nach Ihrer Einschätzung: Welche Art von Anspruch ist für den Käufer gegenüber dem Verkäufer leichter durchzusetzen?
- Angenommen der Verkäufer beauftragt einen Generalunternehmer mit der Errichtung eines Gebäudes und verkauft am Tag nach / vor Fertigstellung des Gebäudes die Liegenschaft an einen Käufer. Wer ist berechtigt, Ansprüche gegen den Generalunternehmer geltend zu machen? Macht es einen Unterschied, ob "die Liegenschaft" in Form eines Asset Deals oder eines Share Deals verkauft wird?

4.2 Teil 2: Praxis

- a) Eineinhalb Jahre nach Abschluss des Kaufvertrags hat sich herausgestellt, dass die Bürofläche des Kaufgegenstands um rund 600 m² kleiner ist, als vom Verkäufer angegeben. Weiters läuft quer durch das erste Kellergeschoß aufgrund eines (nicht verbücherten) Dienstbarkeitsvertrags, den der Verkäufer offenzulegen vergaß, eine Telekomleitung, wodurch in diesem Tiefgaragengeschoß 7 Stellplätze weniger genutzt werden können, als ursprünglich vorgesehen.

Formulieren Sie ausgehend von diesem Sachverhalt (und unter der Annahme eines Share Deals) ein Anspruchsschreiben des Käufers an den Verkäufer, in dem ausführlich die sich daraus ergebenden Gewährleistungs- und/oder Schadenersatzansprüche ausgeführt, juristisch begründet und – soweit Ihnen möglich (*Anm.: beachten Sie hier bei der Preisminderung, dass die einzelnen Bereiche vermietet/verpachtet sind und gehen Sie davon aus, dass die Mieter/Pächter eine bestimmte Miete/Pacht pro m²/Stellplatz zahlen und versuchen Sie – gegebenenfalls unter Annahme der mit den Mietern vereinbarten Miete/Pacht – auch eine Berechnung*) – auch betraglich bewertet werden.

- b) Ein Jahr nach Kauf des Gebäudes stellt sich heraus, dass die Klimaanlage offenbar unterdimensioniert ist: im obersten Stockwerk wird es in den Büros unerträglich heiß. Ein Austausch der Klimaanlage für dieses Stockwerk würde rund EUR 87.000,00 kosten; hätte man von Anfang an eine stärkere Klimaanlage eingebaut, so hätten sich die Mehrkosten damals nur auf rund EUR 32.000,00 belaufen.

Weiters stellt sich heraus, dass in den Keller / die Tiefgarage Wasser eindringt, weil der verwendete Beton nicht wasserundurchlässig ist. Die Behebung ist nur mit Maßnahmen möglich, die 20 % der Neubaukosten erreichen oder durch Einrichten einer Pumpe, wodurch aber 50 m² Kellerfläche nicht mehr vermietet werden können und die gesamte technische Lebensdauer des Gebäudes um 10 Jahre reduziert wird.

Der Verkäufer hat den Generalunternehmer selbst beauftragt. Im Zuge des Liegenschaftsverkaufs hat er jedoch alle Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüche, die ihm gegen den Generalunternehmer noch zustehen könnten, an den Käufer abgetreten. Problematisch in diesem Zusammenhang ist, dass der Generalunternehmer vor Einbau der Klimaanlage beim Verkäufer eigens angefragt hat, ob er mit der vom Generalunternehmer vorgeschlagenen Type von Klimaanlage einverstanden ist, was dieser bejaht hat.

Gehen Sie bei diesem Beispiel davon aus, dass die Liegenschaft als Asset Deal verkauft wird.

Formulieren Sie ausgehend von diesem Sachverhalt ein Anspruchsschreiben des Käufers an den Generalunternehmer, in dem ausführlich die sich daraus ergebenden Gewährleistungs- und/oder Schadenersatzansprüche ausgeführt, juristisch begründet und – soweit Ihnen möglich – auch betraglich bewertet werden.

5. Due Diligence (DD) (Vortragende: Pompe, Erol) 12.06.2017

5.1 Teil 1: Theorie

- Was versteht man unter einer DD?
- Was ist der Sinn und der übliche Einsatzzweck von DDs?
- Wann macht man eine DD im Ablauf einer Transaktion?
- Was passiert mit den Inhalten/Ergebnissen der DD?
- Was ist der typische Inhalt?
- Wer macht eine DD? Der Käufer, der Verkäufer oder beide?
- Wer haftet für die Richtigkeit des DD-Berichts und wem gegenüber wird gehaftet?
- Macht es einen Sinn, wenn der Verkäufer bestätigt, dass er alle ihm zur Verfügung stehenden Informationen zum Kaufgegenstand im Zuge der DD-Phase offengelegt hat? Was könnte die Idee und die Konsequenz dahinter sein?
- Wäre es sinnvoll, für den vorliegenden Sachverhalt neben einer juristischen DD auch noch weitere DDs zu machen? Wenn ja, welche?
- Schwerpunkt soll hier auf die liegenschaftsrechtliche DD gelegt werden – nicht allgemein auf eine M&A DD.

5.2 Teil 2: Praxis

Formulieren Sie ausgehend von dem in der ersten Seminarstunde vorgegebenen Sachverhalt folgendes Kapitel eines DD-Berichts aus:

- Der DD-Bericht wird ein Kapitel "Liegenschaft" enthalten, in dem die wichtigsten Punkte der sich aus dem Grundbuch ergebende Bedeutungen und Rechten und der zu setzenden Maßnahmen erläutert werden. Der Leiter der Rechtsabteilung des Käufers ist jedoch ein Engländer, der erst seit kurzem in Österreich arbeitet und sich mit dem österreichischen Grundbuch nicht auskennt. Er ist übervorsichtig und es bedarf detaillierter Erläuterungen, sonst wagt er es nicht, Entscheidungen zu treffen. Erstellen Sie daher eine Einleitung zum Kapitel "Grundbuch" (*Anm.: Sie müssen nur die Einleitung, nicht den Rest des Kapitels formulieren!*), in der Sie die Besonderheiten des österreichischen Grundbuchsrechts beschreiben. Gehen Sie dabei vor allem auf folgende Themen ein:
 - (i) Eintragungsgrundsatz und Auswirkungen für den Käufer
 - (ii) Außerbüchlicher Erwerb von Rechten
 - (iii) Superädifikate und ihr Risiko
 - (iv) Nicht verbücherte Dienstbarkeiten und ihr Risiko
 - (v) Bestimmungen über den Grundverkehr mit land- und forstwirtschaftlichen Grundstücken sowie mit Ausländern, weil eine erforderliche Bewilligung bei einem früheren Erwerb nicht eingeholt wurde bzw. (beschränken Sie sich hier auf das Wiener Landesrecht, behandeln Sie sowohl Asset als auch Share Deal)

6. Bauvertragsrecht (Vortragende: Rottmann, Werginz) 12.06.2017

6.1 Teil 1: Theorie

- Was ist ein Bauvertrag?
- Wer schließt einen Bauvertrag üblicherweise ab? Mit wem?
- Was ist sein typischer Inhalt und Aufbau? Geben Sie auch jeweils stichwortartig die Inhalte der einzelnen Kapitel an.
- Was ist der Vorteil der Beauftragung eines Generalunternehmers im Gegensatz zur direkten Beauftragung der einzelnen Professionisten? Was ist der Nachteil dabei?
- Welches "Rechtsgebiet" kommt auf einen Bauvertrag üblicherweise zur Anwendung (was für ein Vertragstyp ist das?) und welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Haftung des Bauunternehmers?
- Welches Risiko in Bezug auf Baugrund und in Bezug auf Mengen der benötigten Materialien und Arbeit kann ich auf den Generalunternehmer / Professionisten überwälzen? Wo ist die Grenze?
- Wann kann der Auftraggeber zurücktreten, insbesondere wenn noch kein Endtermin überschritten ist und noch keine Übernahme stattgefunden hat, aber möglicherweise unbehebbarer Mängel und ein Terminverzug zu erwarten sind? Was sind die Rechtsfolgen eines solchen Rücktritts?

6.2 Teil 2: Praxis

Formulieren Sie ausgehend von dem in der ersten Seminarstunde vorgegebenen Sachverhalt folgende Kapitel eines Bauvertrags, der mit einem Generalunternehmer abgeschlossen werden soll:

- Leistungsumfang (*Anm.: versuchen Sie, den Leistungsumfang der Errichtung des Gebäudes möglichst umfassend zu beschreiben; dabei kommt es nicht auf die technischen Einzelheiten an, sondern darauf, dass alle vom Generalunternehmer zu leistenden Bereiche genannt werden [zB Zu- und Ableitungen zum Gebäude]; versuchen Sie weiters eine Klausel zu definieren, wonach der Generalunternehmer jedenfalls verpflichtet ist, das Gebäude "samt allen Einrichtungen fertig zu stellen", auch wenn die einzelnen Einrichtungen in diesem Vertrag bzw dem angeschlossenen Leistungsverzeichnis gar nicht explizit genannt sind*).
- Zusammenarbeit zwischen Bauherrn und Generalunternehmer (*überlegen Sie, wie die Zusammenarbeit in der Praxis auszusehen hat, damit ein reibungsloser Ablauf sichergestellt ist [Stichwort: nachträgliche Planänderungen etc]*).

Formulieren Sie ausgehend von dem in der ersten Seminarstunde vorgegebenen Sachverhalt ein vom Sachverhalt und rechtlich begründetes, ausführliches Kündigungsschreiben, in dem auch die Ansprüche des Auftraggebers zumindest dem Grunde nach bereits angemeldet werden.

7. FIDIC (Vortragende: Gallistel) 12.06.2017

7.1 Teil 1: Theorie

- Historie/Übersicht, welche Bücher es gibt
- Kommende Entwicklung
- Konzentrieren auf [Red Book]
- Erläutern der markantesten Unterschiede zum österreichischen Bauwerkvertragsrecht
- Diskussion, warum soll ich FIDIC wählen für ein Bauvorhaben in Österreich

7.2 Teil 2: Praxis

- Vorschlag für abweichende Regelungen der Aufgaben des Engineer
- [...] zweite Klausel mit einer auf einen Fall zugeschnittenen Regelung

8. Vergaberecht und Bauvertrag (Vortragende: Genner) 12.06.2017

8.1 Teil 1: Theorie

- Wann ist das Vergaberecht auf Bauverträge anwendbar?
- Welchen Spielraum hat der Werkbesteller bei der Gestaltung des Bauvertrags?
- Sind Abweichungen von der ÖNORM möglich und wo bestehen Einschränkungen?
- Inhaltskontrolle des Bauvertrags, der im Vergabeverfahren vom Werkbesteller vorgegeben wird
- Wie spielt der Rechtsschutz nach dem Vergaberecht mit dem zivilrechtlichen Rechtsschutz aus dem Bauvertrag zusammen? Kann ich zB sagen, weil ein Einspruch gegen die Ausschreibungsbedingungen nach dem Vergaberecht möglich ist, kann sich der Werkunternehmer nach Zuschlag nicht mehr an die Zivilgerichte wenden, damit diese zum Beispiel gemäß § 879 Abs 3 ABGB Bestimmungen des Bauvertrags nachprüfen?

8.2 Teil 2: Praxis

- Formulieren Sie eine Begründung dafür, warum ein Bauherren von für ihn nachteiligen Regelungen der ÖNORM abweicht, und erläutern Sie, wo hier ein Risiko der Sittenwidrigkeit besteht

9. Finanzierung / Crowd Funding (Vortragende: Thill, Wallner) 19.06.2017

9.1 Teil 1: Theorie

- Eigenfinanzierung – Fremdfinanzierung (Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile)
- Alternativfinanzierungsgesetz (Anwendungsbereich und Grenzen; Prospektspflicht?)
- Gesellschaftsrechtliche Form des SPV mit Vor- und Nachteilen der einzelnen Möglichkeiten
- Exit des einzelnen Investors und Exits der Gruppe

9.2 Teil 2: Praxis

Formulieren Sie angelehnt an den in der ersten Seminarstunde vorgegebenen Sachverhalt die Rahmenbedingungen eines Zeichnungsscheins und den Vorschlag, wie die Meinungsbildung in der Gruppe (gehen Sie hier von der Rechtsform einer KG beim SPV aus) funktioniert.

10. Mietvertrag (Vortragende: Steiner, Gottschall) 19.06.2017

10.1 Teil 1: Theorie

- Was ist der typischer Inhalt und Aufbau eines Mietvertrags über Büroflächen? Geben Sie auch jeweils stichwortartig die Inhalte der einzelnen Kapitel an.
- Gibt es Unterschiede, ob das MRG teil- oder vollenanwendbar ist? Wenn ja, welche Unterschiede werden für den Käufer als späteren Vermieter der Räumlichkeiten relevant sein?
- Ist das MRG auf das vorliegende Gebäude überhaupt anwendbar? Wenn ja, voll oder nur teilweise?
- Kann der Vermieter sämtliche Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten an die Mieter überwälzen – wo sind hier die Grenzen nach der neuen Judikatur? Was passiert, wenn das Gebäude durch eine Naturkatastrophe vernichtet wird?
- Gehen Bestandverträge auf Seiten des Vermieters bei einem Verkauf der Liegenschaft über? Gibt es Unterschiede zwischen Voll-, Teil- und Nichtanwendung des MRG?

10.2 Teil 2: Praxis

Formulieren Sie ausgehend von dem in der ersten Seminarstunde vorgegebenen Sachverhalt folgende Kapitel eines Mietvertrags/Pachtvertrags (und beschreiben Sie, welche Regelungen für welchen Bereich der Anwendung des MRG – Voll-, Teil- und Nichtanwendung gilt und durchsetzbar ist):

- Dauer des Mietverhältnisses (*Anm.: Überlegen Sie eine Formulierung, nach der einerseits der Mieter möglichst lange gebunden ist und nicht so einfach aus dem Mietvertrag "raus kann", andererseits der Vermieter die Möglichkeit hat, von Zeit zu Zeit nach besseren Mietern zu suchen und die alten Mieter "los zu werden" oder zumindest die Miete zu erhöhen*)
- Kündigungsmöglichkeiten des Vermieters
- Wartungs- und Instandhaltungspflichten des Mieters

- Wartungs- und Instandhaltungspflichten des Vermieters

11. Vermietung und Umsatzsteuer und Mietvertragsgebühr (Vortragender: Hochegger) 19.06.2017

11.1 Teil 1: Theorie

- Darstellung der Situation nach Änderungen 2012 –nur nachher
- Auswirkungen der Änderungen auf 2012 schon bestehende Mietverträge und auf neu abzuschließende Mietverträge (ev mit tabellarischer Übersicht)
- Auswirkungen von Änderungen des im Mietgegenstand betriebenen Unternehmens
- Auswirkungen von Verkäufen der Liegenschaft als Asset Deal
- Sind Mietverträge zu verg Gebühren? Wenn ja, in welcher Höhe? Neue Tendenzen re "befristet" im Gebührenrecht.

11.2 Teil 2: Praxis

- Formulieren Sie Regelungen für neu abzuschließende Mietverträge, die das USt-Risiko für den Vermieter minimieren und beachten sie dabei, ob und wie diese Regelungen mit den Bestimmungen des MRG aber auch § 879 Abs 3 ABGB (wegen "Vertragsformblatt") in Konflikt stehen
- Formulieren Sie Regelungen in einem Liegenschafts Kaufvertrag, die auf die Bestimmungen im UStG betreffend Mietverträge Rücksicht nehmen (insbesondere bei Gewährleistung – Teilung der negativen Auswirkungen etc)

12. Kaufvertrag (Vortragende: Fasching, Burger) 19.06.2017

12.1 Teil 1: Theorie

- Was ist der typische Inhalt und Aufbau eines Liegenschafts Kaufvertrags? Geben Sie auch jeweils stichwortartig die Inhalte der einzelnen Kapitel an.
- Wie erwirbt man Eigentum an einer Liegenschaft? Wie wird man als Eigentümer im Grundbuch eingetragen, was sind die Voraussetzungen dafür und was ist der Sinn der Einverleibung des Eigentumsrechts im Grundbuch?
- Was passiert, wenn der Verkäufer die Liegenschaft zweimal an zwei unterschiedliche Käufer verkauft (am Tag 1 an Käufer 1 und am Tag 2 an Käufer 2) und der Käufer 2 vor dem Käufer 1 einen Antrag auf Einverleibung des Eigentums beim Grundbuch stellt? Wer wird eingetragen und was kann der andere tun? Wie kann man sich in der Praxis gegen ein solches Vorgehen schützen?
- Ist für den Erwerb von Liegenschaften Steuer zu zahlen? Wenn ja, welche Steuern, in welcher Höhe und aufgrund welcher Bemessungsgrundlage? Wie kann man etwaige Steuern vermeiden? Gibt es beim Liegenschafts Kauf Umsatzsteuer? Welche Steuern treffen den Verkäufer und wie erfolgt hier die Berechnung / Abfuhr (insbesondere ImmoEST)?
- Energieausweis – wann ist er verpflichtend? Welche Konsequenzen hat die Nichtvorlage?
- Was muss bei einem Share Deal im Kaufvertrag zusätzlich beachtet werden?

12.2 Teil 2: Praxis

Formulieren Sie ausgehend von dem in der ersten Seminarstunde vorgegebenen Sachverhalt folgende Kapitel eines Kaufvertrags:

- Verpflichtungen des Verkäufers bis zur Fälligkeit des "Garantierten Kaufpreises" (Anm.: zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Kaufvertrags sind nicht alle Räumlichkeiten vermietet; der Käufer erwartet, dass der Verkäufer in diesen Punkten noch aktiv wird und möchte in diesen Punkten jedoch auch ein Mitspracherecht haben; versuchen Sie, diese Verpflichtungen des Verkäufers auszuformulieren)
- Regelungen für die Berechnung des Kaufpreises bei einem Share Deal (Anm.: beachten Sie, dass hier beim Übergangsstichtag der endgültige Kaufpreis nicht feststeht, weil erst eine Stichtagsbilanz erstellt wird, aber der Verkäufer schon einen (Groß-)Teil des Kaufpreises haben will; beschreiben Sie auch den Prozess, wie man zum endgültigen Kaufpreis gelangt)
- Gewährleistungskatalog des Verkäufers (Anm.: der Käufer verlangt, dass der Verkäufer bestimmte Gewährleistungen abgibt [Beispiel: dass er Eigentümer der Liegenschaft ist und berechtigt ist, diese auch zu verkaufen]; überlegen Sie, welche Gewährleistungen der Käufer verlangen wird – insbesondere auch im Hinblick auf den Bauvertrag und die im Sachverhalt dargestellten Probleme - und formulieren Sie diese)
- Treuhandbestimmungen (Anm.: mit einer Abwicklung über das elektronische Treuhandbuch der RAK Wien)

Viel Erfolg!

Peter Madl