Themenreihe â??Immobilien in der Krise (2): Firesale â?? Schnäppchen? Der insolvenznahe Verkauf â?? Eine Falle?

## **Description**

**Date Created** 16.01.2024 **Meta Fields** 

Inhalt: FÃ<sup>1</sup>/<sub>4</sub>r Immobilienunternehmen in der Krise geht es häufig um die Ã?berwindung von temporären Liquiditätsengpässen. Ein Mittel hierfür kann der Verkauf von Immobilien sein, wenngleich bei offenkundigen Krisensituationen besonders die Gefahr unterpreisiger VerkĤufe besteht. Bei erheblich unterpreisigen VerkĤufen in besonderen Situationen spricht man in der Praxis auch vom â??Firesaleâ??, der unter der Bezeichnung â??Notverkaufâ?? etwa auch von Steuerbehörden anzuerkennen sein kann (siehe z.B. Liebhabereirichtlinien 2012 Rz. 19). Die Notsituation kann Verk Aufe mit Preisabschl Augen rechtfertigen, freilich nicht unbeschrĤnkt. Es geht somit zunĤchst um die Pflichtenlage der Organe der verĤuÄ?ernden Gesellschaft. Da die Organe die wirtschaftlichen Interessen der Gesellschaft sorgfĤltig zu wahren haben, sind aus den bestehenden denkbaren MA¶glichkeiten zur Wiederherstellung der LiquiditA¤t jene auszuwA¤hlen, welche die Interessen der Gesellschaft am besten wahren und zugleich (voraussichtlich) umsetzbar sind. Auch die rechtlichen Rahmenbedingungen sind zu beachten, beispielsweise: Gesellschaftsrechtlicher Rahmen? So kann sich die Frage stellen, ob eine MaÃ?nahme (etwa der Verkauf einer Immobilie) den gesellschaftsvertraglichen Vorgaben und der Beschlusslage entspricht. Hat z.B. die Generalversammlung einer GmbH die GeschĤftsfļhrung angewiesen, dass die Liegenschaft nicht unter EUR 1 Mio. verkauft werden soll, darf die Liegenschaft nicht ohne Weiteres fÃ1/4r einen Kaufpreis von EUR 950.000,00 verkauft werden. Nur, was ist rechtens, wenn die GeschĤftsfĹ/4hrer zur Abwendung der Insolvenz und zur Unternehmenssanierung die Liegenschaft um EUR 950.000,00 verkaufen mÃ1/4ssten, aber die Gesellschafter sich Ã1/4ber eine - die alte Gesellschafterweisung ab Anderende - Zustimmung nicht einig sind? Andererseits ist etwa bei der GmbH im Zweifel ohnedies die vorherige Zustimmung der Generalversammlung einzuholen, wenn der Verkauf als au�ergewöhnliche GeschäftsführungsmaÃ?nahme zu qualifizieren oder an der Billigung der Gesellschafter zu zweifeln ist. Auch Sonderkonstellationen kA¶nnen zu berA¼cksichtigen sein, etwa: Werden ein Gesellschafterbeschluss und einen Notariatsakt benĶtigt, weil das ganze (oder fast das ganze) VermĶgen der Gesellschaft (z.B. die letzte Immobilie) übertragen werden soll (§ 237 AktG, bei der GmbH analog; siehe hierzu u.a. RIS-Justiz RS0132064)? Pflichtwidrigkeit des Verkaufs? Sofern weder gesellschaftsrechtliche noch gesetzliche Vorgaben bestehen, kann ein unternehmerisches Ermessen (Business Judgment Rule gemĤÄ? § 25 Abs. 1a GmbHG, § 84 Abs. 1a AktG) bestehen. Man sagt, im Vordergrund steht das Handeln zum Wohl der Gesellschaft auf Basis angemessener Informationen unter AuÄ?erachtlassung sachfremder Interessen. Dies gilt fù/4r Geschäftsfù/4hrer, Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder in gleicher Weise (zum Aufsichtsrat vgl. Rauter in Straube/Ratka/Rauter, WK GmbHG § 33 Rz. 17). Es geht also bei der Gestaltung eines Immobilienverkaufs darum, die notwendigen Parameter einer sorgfĤltigen unternehmerischen Entscheidung fÄ<sup>1</sup>/<sub>4</sub>r die besondere Sachverhaltskonstellation zu identifizieren und abzuwĤgen (siehe Milchrahm, GRAU 2020, 10 [12]). Dort, wo kein Ermessensspielraum wahrgenommen wird, bestehen â?? auch â?? die strafrechtlichen Grenzen, sodass die handelnden Personen â?? auf Verkäufer-, aber auch auf Käuferseite â?? gut daran tun, die Grenzen im Hinblick auf Insolvenzdelikte und weitere Delikte, z.B. Untreue (§ 153 StGB), zu kennen (vgl. zu Insolvenzdelikten Reisch in Kert/Kodek, Handbuch Wirtschaftsstrafrecht<sup>2</sup> [2022] Kap. 6). Die rechtlichen Grenzen kA nnen sich bei NotverkA ufen u.U. positiv fA 1/4r die VerkA uferin auswirken, denn es wird die KA¤uferin ein maA?gebliches Interesse daran haben, dass der Kaufvertrag A¼ber die von ihr erworbene Immobilie rechtswirksam und mĶglichst nicht anfechtungsgefĤhrdet ist. Der Kaufpreis kann daher auch in einer Notsituation nicht beliebig gestaltet werden. Es mag zwar die allgemeine Grenze der laesio enormis (§Â§ 934, 935 ABGB) überwindbar sein, zumal sie zulasten einer Unternehmerin ausgeschlossen werden kann (§ 351 UGB; hierzu vgl. Rauter in Straube/Ratka/Rauter, WK UGB I<sup>4</sup> § 351), doch läuft die Käuferin u.U. Gefahr, dass die besonderen Umstände des Verkaufs die Rechtswirksamkeit des Vertrages unterminieren (z.B. Wucher gem Az A R 88 879 Abs. 2 Z. 4 ABGB). Muss die Käuferin an der Zulässigkeit des Verkaufs zweifeln, etwa weil gesellschaftsinterne Schranken der Verk A¤uferin A¹/4berschritten werden, dann besteht die Gefahr der unwirksamen Vertretung der Verk A¤uferin (zu den Unwirksamkeitsfolgen des sog. â??Missbrauchs der Vertretungsmachtâ?? siehe z.B. RIS-Justiz RS0019576, RS0061587, RS0016733). Verkauf im Nahebereich einer Insolvenz? Im Nahebereich zur Insolvenz der Verk Augustin stellen sich regelm Außen Unsicherheiten aufgrund der insolvenzrechtlichen **Anfechtungsbestimmungen** (§Â§ 27 ff. IO). Die unterschiedlichen AnfechtungstatÂbestände decken zahlreiche FĤlle der VermĶgensminderung ab. Deshalb bestehen besondere Handlungspflichten und Ä?berlegungen sowolil bei der KĤuferin als auch bei der VerkĤuferin â?? man muss fļr jeden Einzelfall das Rkiho prÃ<sup>1</sup>/4fen und beurteilen. Einschlägig könnte etwa der Tatbestand der Vermögensverschleuderung sein (§ 28 Z. 4 IO): Anfechtbar sind die im letzten Jahr vor der ErĶffnung des Insolvenzverfahrens vom Schuldner eingegangenen Kauf-, Tausch- und LieferungsvertrĤge, sofern der andere Teil in dem GeschĤft