
8264/AB XXIV. GP

Eingelangt am 28.06.2011

Dieser Text wurde elektronisch übermittelt. Abweichungen vom Original sind möglich.

BM für Justiz

Anfragebeantwortung



DIE BUNDESMINISTERIN
FÜR JUSTIZ

BMJ-Pr7000/0112-Pr 1/2011

An die

Frau Präsidentin des Nationalrates

W i e n

zur Zahl 8320/J-NR/2011

Der Abgeordnete zum Nationalrat Walter Schopf, Genossinnen und Genossen haben an mich eine schriftliche Anfrage betreffend „Konkurs einer Baufirma“ gerichtet.

Ich beantworte diese Anfrage wie folgt:

Zu 1:

Die Beantwortung der zu Punkt 1 gestellten Fragen würde – mangels branchenspezifischer Erfassung von Insolvenzen in den elektronischen Registern der Verfahrensautomation Justiz – Erhebungen von unvertretbarem Zusatzaufwand auslösen, sodass ich um Verständnis ersuche, wenn ich von der Erteilung eines solchen bundesweiten Rechercheauftrags Abstand genommen habe.

Dieser Text wurde elektronisch übermittelt. Abweichungen vom Original sind möglich.

Zu 2:

Die Gefahr, dass über den Vertragspartner ein Insolvenzverfahren eröffnet wird, ist dem Geschäftsleben grundsätzlich – und nicht nur innerhalb der Baubranche – immanent. Es ist zutreffend, dass es im Zusammenhang mit Bauvorhaben für die Verbraucher um beträchtliche Summen geht. Eine verpflichtende Absicherung von Vorauszahlungen wäre aber immer mit zusätzlichen Kosten verbunden, die letztlich wohl der Verbraucher zu tragen hätte. Überdies stellt sich die Frage, wie eine solche Absicherung – in Bereichen, in denen anders als bei Bauträgerverträgen kein Rechtsanwalt oder Notar als Vertragserrichter eingebunden ist – in der Praxis umgesetzt und vor allem kontrolliert werden sollte.

Zu 3:

Beim Bauträgervertrag wickelt der Unternehmer nicht nur die Aufschließung und Bebauung des Grundstücks, sondern auch die Finanzierung des Bauvorhabens organisatorisch ab und ist daher insofern daran interessiert, schon vor der endgültigen Fertigstellung des Bauwerks möglichst hohe Zahlungen des Erwerbers zu erhalten, um auf diese Weise das Bauvorhaben günstiger zu finanzieren. Mit dem Bauträgervertragsgesetz (BTVG) wollte der Gesetzgeber den Erwerber vor allem vor dem Verlust seiner Vorleistungen insbesondere im Fall der Insolvenz des Bauträgers schützen. Dies wird dadurch erreicht, dass Ansprüche auf Zahlungen des Erwerbers vor Fertigstellung des Vertragsobjekts erst dann fällig werden, wenn der Bauträger den Erwerber gegen den Verlust seiner Zahlungen sichergestellt hat. Dennoch wird nach diesem System auch dem Interesse des Bauträgers Rechnung getragen, indem die Vorfinanzierung durch den Erwerber (als oft wichtige Voraussetzung für eine wirtschaftlich rentable Unternehmertätigkeit) weiterhin zugelassen wird. Die damit bewirkte Verringerung der Finanzierungskosten kommt letztlich auch dem Erwerber zugute.

Beim Generalunternehmervertrag wird ein Generalunternehmer mit der gesamten schlüsselfertigen Herstellung eines Bauwerks beauftragt. Dabei darf er (Teil-) Leistungen weiter an Subunternehmer vergeben. Er ist aber einziger Vertragspartner des Bauherrn und trägt die volle Verantwortung für die Gesamtleistung. Darin liegt auch der besondere Vorteil für den Bauherrn: Er hat nur einen einzigen Ansprechpartner, dem die Koordination der einzelnen Leistungen obliegt, der damit auch bestimmte Baurisiken übernimmt und der schließlich auch dem Bauherrn für

eine allfällige Mangelhaftigkeit der einzelnen Leistungen eintreten muss. Natürlich steht es einem Bauherrn aber auch frei, mit den einzelnen Leistungen verschiedene Unternehmer zu betrauen. In diesem Fall kommen ihm zwar die genannten Vorteile nicht zugute, dafür ist aber das jeweilige Auftragsvolumen geringer (und das wirtschaftliche Risiko für den Bauherrn gestreut). Darüber hinaus ist bei Generalunternehmerverträgen erfahrungsgemäß auch der Verhandlungsspielraum für den Verbraucher ein ganz anderer als bei Bauträgerverträgen. Während bei Bauträgerverträgen der Käufer häufig im Wesentlichen lediglich die Wahl hat, ob er mit einem bestimmten Bauträger (zu den von diesem aufgestellten Konditionen) abschließen will oder nicht, ist er bei Generalunternehmerverträgen von Anfang an – schon bei der Auswahl des potentiellen Vertragspartners – in einer weit stärkeren Position.

Die Interessenlage ist also bei den beiden Vertragsarten nicht miteinander vergleichbar. Auch ist nochmals zu betonen, dass die in der Anfrage angesprochene Sicherung durch Bankgarantie mit beträchtlichen Kosten verbunden wäre, die aller Voraussicht nach auf den Verbraucher überwältigt würden. Gleiches gilt auch für andere Sicherungsmittel wie die Einschaltung eines Treuhänders. Das grundbücherliche Sicherungsmodell des BTVG kommt beim Generalunternehmervertrag ohnedies von vornherein nicht in Betracht, weil hier der Bauherr Eigentümer des zu bebauenden Grundstücks ist.

. Mai 2011

(Dr. Beatrix Karl)