



Foto: Shutterstock, 3-D Design: Thomas Krickl

Immo-Anwälte: Es lebe der Streit

Die Herausforderung an Immobilienanwälte ist durch die weltweite Krise deutlich gestiegen; der Konkurrenzdruck und der Zwang zur Effizienz auch.

So etwa bis zum ersten Quartal des Vorjahres wollten die auf Immobilienrecht spezialisierten Anwälte vor allem eines sein: Dealmaker, statt Dealbreaker. Man sah sich als gewiefter Vertragsrichter, der mit viel Know-how mögliche Dealclippes umschiffen konnte und der vor allem schnell war. Denn, so bis ins Jahr 2008 hinein, kam als Käufer nur der zum Zug, der schneller als alle anderen agierte.

War man zu langsam, war die Immobilie auch schon wieder weg. Damals, das war die große Zeit der Immobilienanwälte, in der die großen Kanzleien mit einer vielköpfigen Spezialisten-schaar praktisch über Nacht ganze Ordner umfassende, hochkomplexe Kaufvertragswerke erarbeiteten beziehungsweise prüften. Es war die Zeit

der 24-Stunden-Anwaltskanzleien, die mehr oder weniger wie am Laufband einen Deal nach dem anderen abarbeiteten.

Doch was tun diese Dealmaker unter den Anwälten, wenn es so gut wie keine Deals gibt? Sie streiten wieder. Nicht untereinander üblicherweise, sondern im Auftrag ihrer Klienten.

Tatsächlich hat sich in der „Saure Gurken-Zeit“, was große Immobilien-deals in Österreich, Zentral- und Osteuropa und wohl auch weltweit betrifft, die relative Zahl an gerichtsanhängigen oder zu einem großen Teil – noch – außergerichtlichen Streitereien in der Branche vervielfacht. Offenbar wird jetzt wohl wieder mehr gerechnet, mehr kontrolliert und man geht ganz allgemein mit Geldern sorgsamer um.

Alles zusammen hat dazu geführt, dass auch in diesen dealarmen Zeiten nach wie vor die großen Anwaltskanzleien nicht ganz so auftragsarm dastehen, wie es die Zahl der Immobilien-deals auf den ersten Blick vermuten lassen würde. Branchenkenner schätzen, dass für die österreichischen Kanzleien, alles zusammengerechnet, die auf Vertragsentwürfe beziehungsweise -prüfungen entfallenden Honorarumsätze auf nur noch 25 Prozent des Jahres 2008 gesackt sind. Dabei muss berücksichtigt werden, dass viele Kanzleien direkt oder indirekt auch in Osteuropa aktiv sind und hier die Deals noch deutlich stärker eingebrochen sind, als in Österreich. Umgekehrt haben sich die Honorare, die für Streitverfahren in Rechnung gestellt werden, gegenüber dem Jahr 2008 branchenweit im Schnitt verdreifacht, besagen Schätzungen.

Dennoch: Die umsatzstarken Jahre wie 2007 und 2008 sind mittelfristig wohl nicht in Sicht.

Unter diesem Gesichtspunkt ist eine brandaktuelle Markterhebung interes-

sant, die das Immobilien Magazin jetzt veröffentlicht hat. Wer konnte das Level in etwa halten, wer ist deutlich zurückgefallen? Und vor allem: Wie haben die einzelnen großen Kanzleien auf die Krise reagiert, wie ihre Strategien angepasst?

Man könnte meinen, aufgrund der Wirtschaftskrise seien auch die Kanzleien akut von Auftragsmängeln betroffen. Die meisten vom Immobilien Magazin befragten Kanzleien verneinen das allerdings. Es habe sich lediglich der Schwerpunkt der Beratungstätigkeiten verschoben, wird da kryptisch umschrieben. Mitunter dürfte das auch heißen, dass sich Immobilienjuristen in der Transaktionsbegegnung anderen Themen widmen müssen. Werden solche an andere Abteilungen intern verliehen, haben große Kanzleien freilich einen Vorteil. Kleinere müssen hingegen nicht mit überbordenden Konzernstrukturen und falsch eröffneten Filialen in Osteuropa kämpfen.

An der Spitze steht nach wie vor Wolf Theiss. Schönherr folgt den Wöl-

f nach, wobei sich in CEE Karasek Wietrzyk (KWR), die ihr Team von sechs auf 16 Juristen aufstocken konnten, auf Platz zwei katapultiert haben. Umgekehrt verhält es sich in CEE. Hier hat Schönherr offensichtlich Stärke gezeigt und liegt am ersten Platz.

Betrachtet man die Expansion in Süd- und Osteuropa, stellt sich für Kanzleien stets die Frage, ob man eigene Filialen aufsperrten will oder mittels Kooperationen und Netzwerken agiert. bpy hat etwa aufgrund der explodierenden Kosten durch die zentrale Verwaltung und die mangelnde Kostendisziplin der einzelnen Standorte sowie die mangelnde Haftungsabgrenzung 2006 auf eine Allianz („bpy LEGAL“) umgestellt. CHSH wiederum hat sich für eine Kombination aus eigenen CEE Büros sowie dem Netzwerk „Lex Mundi“ entschieden. Ganz anderer Meinung ist da DLA

die jeweils für das Mandat/Projekt nach ihrer Expertise in diesem Bereich ausgewählt werden.

Eigene Standorte oder Netzwerk? Die Meinungen hierbei gehen sehr stark auseinander, jedoch ist ein deutlicher Trend in Richtung Netzwerke zu erkennen. Waren es letztes Jahr noch zwei namhafte Kanzleien die mit einem Netzwerk zusammenarbeiten, sind es heute schon sieben von 13 in CEE tätigen Kanzleien, die zumindest in Netzwerk-ähnlichen Situationen arbeiten.

Zukunftsprognose CEE

Und wie geht es aus der Sicht der Rechtsberater mit CEE weiter? „Ein wesentlicher Faktor, der gerne übersehen wird ist, dass „der Osten“ mittlerweile keine Einbahnstraße mehr ist. Wir generieren zunehmend Geschäfte mit Investoren aus den CEE/SEE Ländern, die entweder grenzüberschreitend tätig sind oder in Österreich investieren“, so die Angaben der Kanzlei Binder Grösswang. Wie internationale Wirtschaftsanalysten sehen auch die

Kanzleien die Zukunft der CEE-Länder durchwegs positiv. Andererseits: Was bleibt ihnen auch übrig?

Chance für Anleger

Die meisten Kanzleien, so auch Schönherr sehen im Wirtschaftsabschwung, und der damit einhergehenden Erüchtigung des Marktes, eine Chance für Anleger. Vor allem die Bereiche Infrastruktur sowie erneuerbare Energien erleben hier einen Aufwärtstrend, den die meisten Investoren als

sehr zukunftsfruchtig erachten. Liegenschaften sind wieder „zu vernünftigen“ Preisen zu haben und Immobilien müssen immer wieder Objekte „umschlagen“, auch das belebt den Markt.

DLA Piper geht übrigens mittelfristig sogar von einer Rückentwicklung, wie sie vor der globalen Wirtschaftskrise war, aus – also Wachstumsraten über dem europäischen Durchschnitt, da diese Staaten weiterhin einen großen Nachholbedarf gegenüber Westeuropa haben.

Piper, sie haben als eine der weltweit größten Kanzleimarken in allen wesentlichen Wirtschaftszentren in CEE eigene Büros und meinen, ihre Klienten kommen unter anderem auch aus diesem Grund zu ihnen.

Freshfields hat sich für eine andere Lösung entschieden: Bis auf einen eigenen Standort in Moskau arbeiten sie in den übrigen CEE Ländern mit lokalen, namhaften Kanzleien zusammen,