

Die wichtigsten Infos und beste Kontakte

Das gesamte Marktgeschehen im Blick – Immobilienanwälte sind nützliche Netzwerker

Hannover ist auf dem Weg in die Spitzengruppe, nicht nur im Fußball. Einige Immobilienprofis zählen die Landeshauptstadt schon zum Spielort in der höchsten Klasse der Immobilienstandorte. Überregionale und ausländische Investoren orientieren sich mehr und mehr nach Hannover.

Büroimmobilien finden plötzlich einen Käufer, nachdem sie jahrelang niemand haben wollte. Einzelne Investoren kaufen wieder „auf Vorrat“, ohne einen Mieter zu haben, oder wagen sich an value-add-Objekte heran. Wohnimmobilien werden stark nachgefragt.

Bei alledem ist es nicht verwunderlich, dass auch Immobilienanwälte nicht nur sehr gut zu tun haben, sondern auch in ganz neuer Funktion in Anspruch genommen werden. Von Anwälten, die ihren Schwerpunkt in der Begleitung von due-diligence-Prüfungen, Bauprojekten und Immobilientransaktionen haben, erwartet man ausgezeichnete Expertise,

langjährige Erfahrungen und ausreichende Kapazitäten. Doch das Selbstverständliche genügt nicht mehr. Immobilienanwälte sollen auch das Marktgeschehen und die Player des Immobilienmarktes sehr gut ken-



Anwalt
Uwe Bethge
privat

nen. Zwei Beispiele: Der potenzielle Erwerber einer maroden Büroimmobilie aus Süddeutschland bittet eine hannoversche Kanzlei, zur Lösung eines baurechtlichen Problems durch Kontakt zum Dezernenten der Stadt zu helfen. Ein anderer Investor wünscht ein Gespräch mit der hannoverschen Sparkasse, weil er bessere Finanzierungsbedingungen erwartet.

Solche Anfragen gab es vereinzelt schon immer. Neu ist, dass sie inzwischen geballt kommen.

Nicht mehr selten wird die Beauftragung einer bestimmten Kanzlei sogar davon abhängig gemacht, dass deren Anwälte über ein geeignetes Netzwerk verfügen. So sollen nicht nur Probleme leichter gelöst werden – Immobilienunternehmen versprechen sich bereits einen besseren Markteintritt.

Aktives Networking geht über das Identifizieren potenzieller Projekte bis zum Herstellen nützlicher Kontakte zu Verwaltungen, Investoren, Banken, Maklern,

property managern, Architekten, Baufirmen und weiteren Playern der Immobilienwirtschaft. Wer Immobilienanwälte nicht als Teil dieses Netzwerks nutzt, verschenkt die Möglichkeiten, die Kanzleien bieten.