

## NEWSLETTER

### DIALOG AKTUELL

## IMMOBILIENANWÄLTE SIND UNTERNEHMERS LIEBLING

14.04.2014



Noch vor 10 Jahren wusste niemand etwas mit dem Wort „Immobilienanwalt“ anzufangen. Heute gibt es div. Kanzleitypen mit dem Zusatz „Immobilienanwälte“ und jeder in der Immobilienbranche hat eine Vorstellung, was sich dahinter verbirgt. Dabei ist die Szene der auf Immobilienrecht spezialisierten Kanzleien überaus bunt. Vom Fachanwalt für Miet- und WEG-Recht, der sich auf die Vertretung von Verwaltern, Eigentümern oder Mietern im Streitfall konzentriert über Boutiquen, die ihren Schwerpunkt daneben auf die Begleitung von Due Diligence – Prozessen, Bauprojekten oder Immobilientransaktionen gelegt haben, bis zur Großkanzlei, deren Real Estate Group auch Financing, Real Estate Tax oder Corporate abdeckt, ist alles dabei. Die Bedürfnisse der Immobilienwirtschaft sind praktisch komplett abgedeckt. Wirklich? Welche Erwartungen gibt es heute an Immobilienanwälte?

Die Basis bilden nach wie vor ausgezeichnete juristische Qualitäten und einschlägige Erfahrungen. Das bieten alle o.g. Kanzleitypen, mehr oder weniger ausgewiesen durch Fachanwaltstitel, Bekanntheitsgrad und Referenzen. Dass daneben immobilien- und bauspezifische Kenntnisse nicht schaden können, kann inzwischen ebenfalls als Allgemeinut angesehen werden. So rasant sich der Markt der Immobilienanwälte herausgebildet hat, so schnell ist er jedoch permanenten Wandlungen unterworfen. Immobilienkanzleien sehen sich heute völlig neuen Anforderungen ausgesetzt. Bau, Handel und Management von Immobilien verlangen auch von Immobilienanwälten unternehmerische Kompetenzen, die weit über die herkömmliche Rechtsberatung hinausgehen. Was bedeutet das konkret?

Netzwerker: Immobilienanwälte sollen den Immobilienmarkt und seine Teilnehmer sehr gut kennen. Beispiel: der Projektentwickler beauftragt eine ortsansässige Kanzlei, um bei der Schaffung von Baurecht durch Kontakt zum zuständigen Baudezernenten zu helfen. Immer öfter wird die Beauftragung einer bestimmten Kanzlei davon abhängig gemacht, dass deren Berufsträger über ein geeignetes Netzwerk verfügen.

Makler: das Netzwerk von Immobilienanwälten wird auch gern genutzt, geeignete Objekte zu finden oder für ein Immobilienprojekt die passenden Nutzer. Selbst Fachkräfte stehen auf dem Wunschzettel von Mandanten. Und besonders häufig ist inzwischen die Bitte zu hören, einen Kontakt zum Vorstand eines passenden Finanzierungsinstituts herzustellen oder einen Equity- Partner zu vermitteln. Als „Gegenleistung“ wird der Auftrag in Aussicht gestellt.

Fürsprecher: wenn es um die „gefühlte“ Bonität eines Investors geht, bedient man sich gern Immobilienanwälten, die aufgrund persönlicher Erfahrungen von der Seriosität der handelnden Personen überzeugt sind. So soll die Anonymität des unbekanntem Investors aus dem In- oder Ausland etwa gegenüber einer Bank aufgelöst und – gerade auch im Konfliktfall – ein vertrauensvolles Verhältnis hergestellt werden.

Assetmanager: Vor oder nach dem „Deal“ übernehmen Immobilienanwälte inzwischen (aufbauend auf rechtlichen Erkenntnisquellen und Erfahrungen) Dokumentations-, Informations- und Steuerungsaufgaben, die klassischerweise dem Assetmanagement zuzuordnen sind. Das reicht von der Erstellung von Mietvertragsdatenbanken bis zum Gewährleistungsmanagement bei Bauprojekten.

Immobilienanwälte steigen in der Gunst der Mandanten. Ihnen wird zugetraut, zum Helfer in jeder Lebenslage zu werden. In einer Welt zunehmender Verrechtlichung verbinden sie das notwendige juristische Know-how mit vielen ebenfalls nützlichen Fähigkeiten. Sie werden damit zum direkten Sparringspartner der Führungsebene von Immobilienunternehmen. Man kann beklagen, dass juristische Kernkompetenzen nicht mehr alleiniges Kriterium für die Vergabe von Anwaltsaufträgen sind. Besser ist es, darin eine Chance zu sehen, sich gegenüber anderen Berufen zu behaupten. Dabei muss nicht erst das Beispiel der Steuerberater herangezogen werden, die seit eh und je enger als Anwälte in die unternehmerischen Entscheidungen eingebunden sind. Die Aufweichung des Rechtsberatungsmonopols bringt immer mehr Berufe in die Nähe anwaltlicher Beratung – da kann es nicht schaden, wenn Immobilienanwälte ihre Position ausbauen.

### Autor

#### Uwe Bethge

Rechtsanwalt und Notar  
bethge | immobilienanwälte  
<http://www.bethge-legal.com/>

Herr Bethge spricht beim [2. Juristischen Jahresgipfel am 14. Mai 2014 in Frankfurt am Main](#) zum Thema "Vor, nach und neben dem Immobilienrecht - Steht die Zusammenarbeit von Unternehmen und Immobilienanwälten vor einem Umbruch?".

### DOWNLOAD

[Programm zum 2. Juristischen Jahresgipfel](#)

### ZUM THEMA

[2. Juristischer Jahresgipfel für die Immobilienwirtschaft](#)

## Jahreskongress

### 2. Juristischer Jahreshauptgipfel für die Immobilienwirtschaft Treffpunkt für Unternehmer und ihre juristischen Berater

Zum zweiten Mal findet der Juristische Jahreshauptgipfel für die Immobilienwirtschaft statt. Er wird gemeinsam mit der Immobilien Zeitung und dem Betriebs Berater in einer Medienkooperation durchgeführt. Das Jahresereignis wendet sich an verantwortliche Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer sowie an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Rechtsabteilungen von Immobilienunternehmen, Institutionen sowie Körperschaften und an spezialisierte Anwältinnen und Anwälte in Kanzleien. Durch die eng an immobilienwirtschaftliche Fragestellungen geknüpften juristischen und steuerlichen Neuerungen garantiert der Jahreshauptgipfel eine homogene Interessenslage der Teilnehmer. Treffen Sie sich mit Kolleginnen und Kollegen Ihrer Branche – ob Unternehmer, Syndikus oder Mitglied einer Sozietät. Tauschen Sie Erfahrungen mit kompetenten und rhetorisch fähigen Fachleuten aus Immobilienwirtschaft und Rechtswissenschaft aus. **MEHR**

Termin: 20.05.2014, Frankfurt am Main

[JETZT ANMELDEN >>](#)

---

Heuer Dialog informiert Sie wöchentlich über neue Themen, Termine und Trends.

[>> Dialog aktuell Themen und Downloads der letzten Wochen](#)

[>> Dialog aktuell gleich bestellen!](#)

[Seitenanfang](#) [Seite drucken](#)