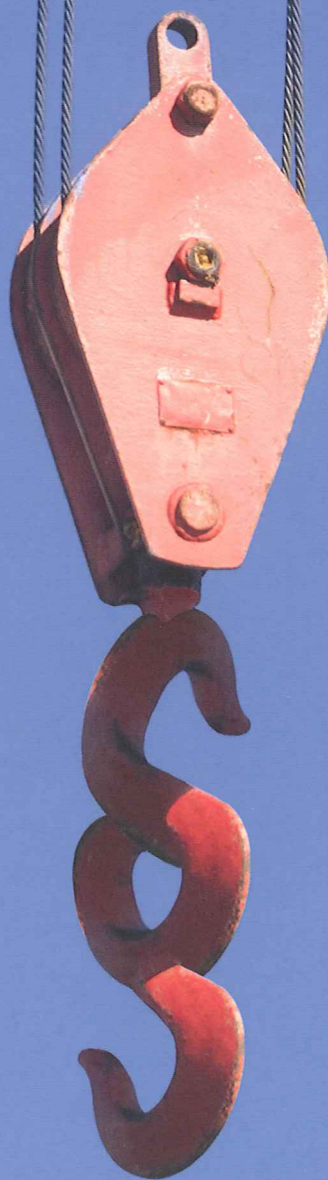


Immobilienanwälte

wer sie sind | was sie leisten | wie viel sie kosten



Über 140 Kanzleien im Vergleich

Fachgebiete, Ansprechpartner, Referenzen, Abrechnung

Das Problem – die Lösung

Konkrete Antworten auf immobilienrechtliche Fragen

Nur Immobilien im Blick

Boutiquen können eine gute Alternative zur Großkanzlei sein



Bild: Fotolia.de/digitalefotografien

In der Immobilienbranche gibt es eine Vielzahl von Spezialkanzleien, auch Boutiquen genannt. Sie behaupten von sich, effizienter zu arbeiten als die Großkanzleien.

Bendix Christians weiß, wovon er redet: „Aus eigener Erfahrung kennen wir die Schwierigkeiten wie Reibungsverluste, Verwaltungsaufwand und Overhead, die bei der Arbeit in einer Großkanzlei nicht ausbleiben.“ Nach mehreren Jahren in einer Großkanzlei gründete er mit sieben Kollegen die Boutique Jebens Mensching. Sie betreut Immobilientransaktionen und berät bei der Finanzierung. Zu den Mandanten zählen Investoren und Projektentwickler, Banken und Fondsanbieter.

Mit über 20 Anwälten ist Jebens Mensching wohl die größte der Spezialkanzleien, die sich ganz der Beratung im Immobiliensektor verschrieben haben. Die meisten Immobilienrecht-

Boutiquen zählen etwa zehn bis 15 Anwälte, manche sind sogar noch kleiner. Gemeinsam ist ihnen allerdings, dass sie die Branche umfassend beraten wollen. Sie decken deshalb nicht nur beispielsweise das Bau- oder Mietrecht ab, sondern alle Aspekte von Immobilienprojekten und -transaktionen, häufig auch Finanzierungsfragen.

Oberthür & Partner berät häufig projektbegleitend bei Bauvorhaben, etwa wenn es um Vertragsgestaltung, Claim-Management und Rechtsstreitigkeiten geht. Auch Oberthür-Anwalt Moritz Lembcke, der seine Laufbahn in einer internationalen Großkanzlei begonnen hat, kennt die Effizienzverluste der Real-Estate-Teams in großen Sozietäten: „Das liegt an der Art, wie eine Großkanzlei Mandate bearbeitet. Der federführende Partner holt sich wie in einem Baukastensystem den Experten für eine Detailfrage hinzu. Dabei kann der Überblick für das große Ganze verloren gehen, und der Mandant erhält im schlimmsten Fall eine Stellungnahme, in der sich die Bausteine widersprechen.“ Seiner Ansicht nach sind Boutiquen im Vorteil, weil die Mandatsbearbeitung in den Händen kleinerer Teams liegt. Hans Waldeyer, Partner bei der Düsseldorfer Sozietät Jasper Rechtsanwälte, sieht es ähnlich: „Bei uns bekommt der Mandant Chefbehandlung“, sagt er. Die drei Anwälte seiner Kanzlei beraten bei Projektentwicklungen, Immobilientransaktionen und -finanzierungen.

DIE GRÖSSE SETZT GRENZEN

Aber der Chef kann nicht überall sein, und so setzen gerade die beschränkten Kapazitäten den Spezialisten Grenzen. Bei umfangreichen Due Diligences wird es eng für eine Kanzlei, die nur aus zehn Anwälten besteht. Zwar haben die meisten ein Netzwerk aus befreundeten Kanzleien, die sich gegenseitig aushelfen. Aber in der Regel tun sich die Boutiquen schwerer, je mehr Rechtsgebiete in einem Mandat gefragt sind, die sie nicht abdecken, etwa Arbeitsrecht oder Urheberrecht. Auch bei grenzüberschreitenden Immobiliendeals sind sie gegenüber internationalen Kanzleien oft im Nachteil, weil sie meist keine Auslandsbüros haben, die sie kurzfristig für eine Transaktion einspannen könnten. So kommen die Boutiquen vielleicht bei den internationalen Immobiliendeals nicht zum Zug - können aber bei einem deutschen Bauprojekt die Konkurrenz aus den Großkanzleien ausstechen.

Anja Hall