

Immobilien Standard
21/22 June 2008

IMMOBILIENSTANDARD

Suchen: **Wohnen unterm Himmel: Neue Aufstockungen** Seite 12 | **WKÖ präsentiert Studie zu Baukosten** Seite 114 | Finden: **ORAG Immobilien** Besser seit 1871

SA./SO., 21./22. JUNI 2008 I 1

JUNI 2008 IMMOBILIENANWÄLTE DER STANDARD 19

ANZEIGE

„In Südosteuropa wird meist getrickt“

Sie sind keine Retter in der Not, sondern lassen Notfälle erst gar nicht aufkommen, sagen Gregor Famira und Nikolaus Weselik, Partner in der Rechtsanwaltskanzlei CMS Reich-Rohrwig Hainz

IMMOBILIENSTANDARD Welche Funktion kommt dem Anwalt bei einer Projektentwicklung zu?
Nikolaus Weselik: Aus rechtlicher Sicht ist Projektentwicklung die umfassende rechtliche Betreuung eines Objektes. Also die Begleitung eines Baues von der grünen Wiese an bis hin zum Abschluss der Entwicklung und dem Verkauf. Das Spektrum reicht vom Ankauf über die Widmung, Finanzierung, Bau- und mieterrechtliche Fragen bis hin zur Transaktion am Schluss.

Die Kunden wollen also ein Rendite-Sorglos-Paket?
Weselik: Ja, das trifft es ganz gut. Die Klienten geben davon aus, dass sie eine Rendite-Betreuer erhalten. Wir bringen auch die Größe mit, um erforderliche Spezialbereiche ebenfalls abdecken zu können. Im Regelfall laufen die Projekte so ab, dass es für unsere Klienten einen Kontaktpartner gibt und dahinter Spezialisten stehen. Das ist ein Vorteil, den nur eine gewisse Größe und eine konsequente Spezialisierung bringen kann.

Gibt es Unterschiede zwischen Development-Projekten in Österreich und CEE?
Gregor Famira: In Osteuropa ist zusätzlich zu den normalen Aufgaben noch sicherzustellen, dass alles seinen rechten Weg nimmt. Wenn man beispielsweise von einem südosteuropäischen Entwickler ein fertiges Einkaufszentrum kauft, kann man mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgehen, dass da Ir-

gendwo getrickt wurde. Oft beginnen Projekte mit einer öffentlichen Ausschreibung, weil der Grund, auf dem das Objekt entwickelt werden soll, im Eigentum einer Gemeinde oder des Staates ist. Machen beispielsweise Gemeinden bei der Ausschreibung Fehler, so ist der Kauf auch Jahre später noch anfechtbar. Das birgt für Investoren oder Entwickler natürlich ein enormes Risiko. Unsere Aufgabe setzt also oft mehr bereits vor dem Kauf einer Liegenschaft an. Nur so können Klienten davon ausgehen, dass ihre Projekte auch den Verkauf an einen Fonds oder einen anderen größeren Investor ohne Beanstandungen überleben.

Wie hoch ist der Anteil an Projektentwicklungen gemessen am Immobiliengeschäft insgesamt?
Weselik: In Osteuropa würde ich ihn auf 90 Prozent schätzen. In Österreich überwiegt er ebenfalls, macht jedoch nur die Hälfte bis etwa zwei Drittel des Gesamtgeschäfts aus.

In welchen Phasen der Projekte sind Anwälte besonders wichtig?
Weselik: Unsere Klienten fragen besonders Generalplanungsverträge nach oder wenn es darum geht, das Planungskonzept umzusetzen. Das wichtigste Thema ist die Projektsteuerung und das Projektmanagement, also das Projekt aus Kostensicht im Lot zu halten. In weiterer Folge sind die Generalunternehmerverträge sehr wichtig. Hier muss die Bau-

leistung als Gesamtes vertraglich sicher gestellt werden, sodass ein Projekt im physischen Sinne entsteht. Danach kommt die Verisierung im Sinne von Miet- oder Pachtverträgen bis hin zur Übertragung des fertigen Projektes an einen Investor. All diese Bereiche sind mit Verträgen gesättigt und in all diesen Verträgen gibt es wichtige Elemente, die bei Fehlern ein enormes Risikopotenzial darstellen.

Sie haben es mal mit Einkaufszentren, dann wieder mal mit Hotels zu tun. Spielt es für den Anwalt eine Rolle, was genau entwickelt wird?

Famira: Die Grundstruktur ist nahezu dieselbe. Aber bei den einzelnen Bereichen kommt sehr spezifisches Know-how zum Einsatz. Ein Mietvertrag für ein Shoppingcenter hat beispielsweise mit einem Wohnungsmietvertrag bis gar nichts zu tun. Bei Freizeitimmobilien muss man wieder das Verkaufsszenario gesondert berücksichtigen. In manchen Branchen gibt es aber wirklich ganz spezielle Besonderheiten, wie etwa bei Hotelimmobilien: Hier sind umfassende Branchen- und Projekterfahrungen unumgänglich und gerade das schützen Kunden an uns – CMS berät international zum Beispiel acht der zehn größten Hotelunternehmen Europas.

Weselik: Hier können wir aufgrund unserer Erfahrung einiges an Input geben, weil sich die Problemthemen bei allen Projekten immer wiederholen, egal ob es jetzt um ein Einkaufszentrum, einen Technologiepark oder um ein Fußballstadion geht.

Welche Märkte sind momentan für Developers attraktiv?

Famira: Das hängt von der Entwicklung des Marktes ab. In den Ostmärkten generell boomt nach wie vor Einkaufszentren und Büromärkte, wobei die Türme bereits stehen und man jetzt um die internationale Verwertung bemüht ist, um mittelfristig zu sichern. In Bulgarien und der Ukraine wird derzeit noch viel Bürofläche geschaffen. In Kroatien und Serbien hingegen ist der Markt schon etwas weiter. In dieser Entwicklungsphase kommen die Shoppingcenter, danach erst – vielleicht weil die Finanziers hier ein bisschen vorsichtiger sind – die Residentials. Die EU-Märkte haben eine gewisse Reife erreicht, so dass Projekte dort immer besondere werden, mit einem einfachen Büromarkt in Wien ist es nicht mehr genug, der muss dann ein besonderes Design haben oder einen außergewöhnlichen Mietermix vorweisen.

Derzeit betreuen wir zum Beispiel den großen kroatischen Retail-Park „Capitol“ mit 160.000 Quadratmetern Geschäftsfläche, den der britische Fonds JER Partners am Stadtrand von Split errichtet. Die Grundstücke dafür sind gekauft, die Finanzierung steht und die Vermietung ist in vollem Gange. Die Bauphase beginnt noch heute, bis Ende 2009 oder Anfang 2010 soll das Projekt fertig sein. Das „Capitol“ ist auch ein gutes Beispiel für die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen CMS-Büros. Hier arbeiten wir mit CMS in London zusammen, weil einer der Ankermieter ein britisches Unternehmen ist. Die EU-Märkte haben eine gewisse Reife erreicht, so dass Projekte dort vorrangig immer besondere werden.

Ihre Kanzlei hat kürzlich mit der Wirtschaftskanzlei Dallmann & Junnek ein weiteres Expansions-Schritt unternommen. Wie sehen Sie die weitere Expansionsstrategie aus?

Weselik: CMS definiert sich als Verbund europäischer Kanzleien. Eine unserer großen Stärken ist, dass wir Mandanten über einzelne Jurisdiktionen hinaus betreuen können, und zwar aus einer Hand und immer vor Ort. Das resultiert daraus, dass wir zwischen den verschiedenen CMS-Firmen sehr eng zusammenarbeiten und wir Mandanten, die in verschiedenen Ländern tätig sind, auch gemeinsam betreuen. Gerade international tätige Unternehmen schätzen das enorm, weil sie nicht an irgendein Office verwiesen werden, sondern weil sie einen einheitlichen Standard bekommen. Famira: Der Merger mit Dallmann & Junnek war ein weiterer Schritt unserer Expansion in Österreich und SEB. Unsere Strategie sieht vor, dass wir in den kommenden Jahren in die Region unter die Top 3 kommen wollen. In einigen Bereichen, wie zum Beispiel Real Estate, sind wir aber schon bereits die erste Adresse. (bt)

Immobilienanwälte sehen sich nicht gerne als „Retter in der Not“ – was sind sie dann?
Weselik: Wir sind – nicht nur, aber vor allem – rechtliche Begleiter eines Projektes. Und mit unserer Erfahrung aus anderen Projekten wissen wir, welche Fehler nicht passieren sollten. Wir begleiten den Kunden, so dass er optimalerweise gar nicht in eine Notituation kommt.

Famira: Wenn die Klienten beispielsweise einen Bauvertrag abschließen, dann beraten wir ihn so, dass er in weiterer Folge keine Überraschungen erlebt. Und damit sichern wir auch die Werthaltigkeit seines Investments.

Ihre Kanzlei hat kürzlich mit der Wirtschaftskanzlei Dallmann & Junnek ein weiteres Expansions-Schritt unternommen. Wie sehen Sie die weitere Expansionsstrategie aus?
Weselik: CMS definiert sich als Verbund europäischer Kanzleien. Eine unserer großen Stärken ist, dass wir Mandanten über einzelne Jurisdiktionen hinaus betreuen können, und zwar aus einer Hand und immer vor Ort. Das resultiert daraus, dass wir zwischen den verschiedenen CMS-Firmen sehr eng zusammenarbeiten und wir Mandanten, die in verschiedenen Ländern tätig sind, auch gemeinsam betreuen. Gerade international tätige Unternehmen schätzen das enorm, weil sie nicht an irgendein Office verwiesen werden, sondern weil sie einen einheitlichen Standard bekommen. Famira: Der Merger mit Dallmann & Junnek war ein weiterer Schritt unserer Expansion in Österreich und SEB. Unsere Strategie sieht vor, dass wir in den kommenden Jahren in die Region unter die Top 3 kommen wollen. In einigen Bereichen, wie zum Beispiel Real Estate, sind wir aber schon bereits die erste Adresse. (bt)

Ihre Kanzlei hat kürzlich mit der Wirtschaftskanzlei Dallmann & Junnek ein weiteres Expansions-Schritt unternommen. Wie sehen Sie die weitere Expansionsstrategie aus?

Danke für das Gespräch!



Nikolaus Weselik



Gregor Famira



Dalmatia Capitol Park

Foto: The Poseidon Group



Foto: cms reich-rohwig hainz