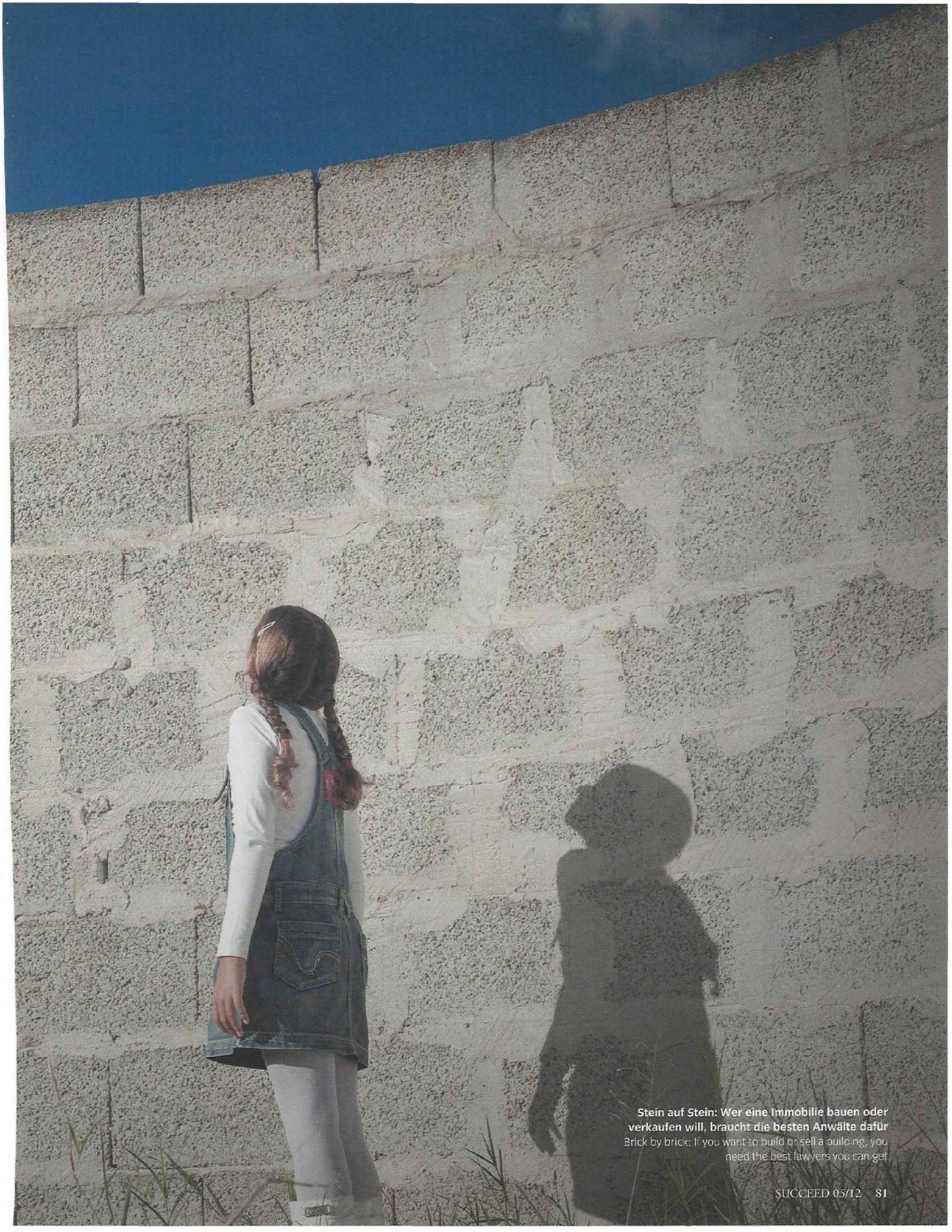
Das ganze Leben einer Immobilie

The entire life of a property

Von wegen Krise: Anwälte, die sich auf Bau- oder Immobilienrecht spezialisiert haben, finden auch in konjunkturell schwierigen Zeiten genügend spannende und auch durchaus komplexe Betätigungsfelder. Der Markt verändert sich allerdings – und die Phalanx der Immobilienrechtsprofis ist an der Spitze dabei.

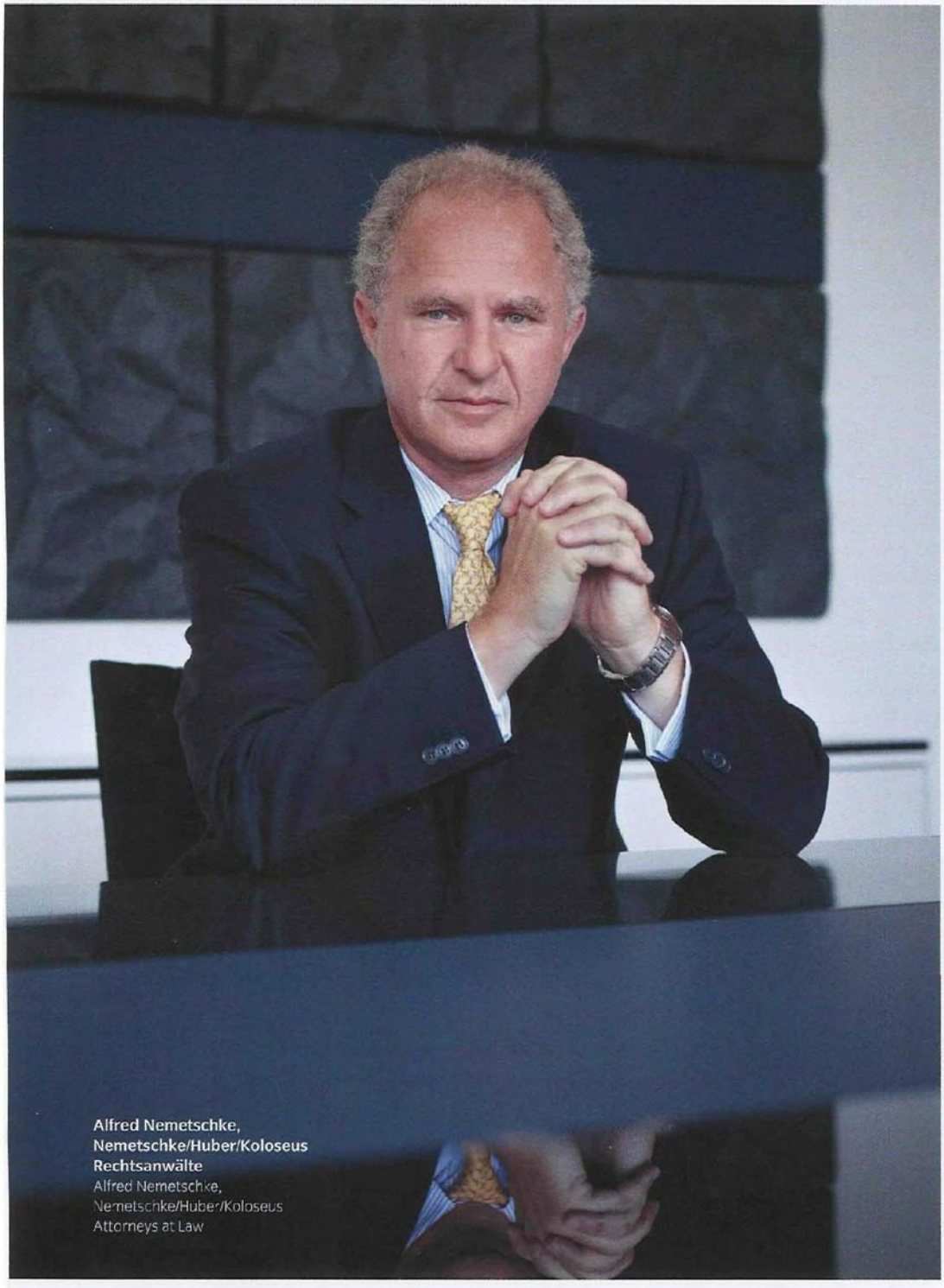
Crisis? What crisis? Lawyers specialised in construction or real estate law have more than enough interesting and complex work to do, even in challenging economic times. But the market is changing – with a number of real estate law experts at the forefront.



Stein auf Stein: Wer eine Immobilie bauen oder verkaufen will, braucht die besten Anwälte dafür
Brick by brick: If you want to build or sell a building, you need the best lawyers you can get

„Paradigmenwechsel findet statt"

Ein gewisser Hang zur Bauwirtschaft ist Alfred Nemetschke nicht abzusprechen, immerhin turnte er bereits als Bub auf den Baustellen des Vaters herum. Das Jusstudium geschah ebenso wie die Anwaltslaufbahn „eher zufällig", lächelt Nemetschke, Jahrgang 1960, heute. Aber als Konzipient bei Karl Hempel wurde Nemetschke dann mit Immobilien- und Bauvertragsrecht konfrontiert: „Den Geruch von Baucontainern hatte ich ja noch in Erinnerung." Der Doyen des Immobilienrechts blickt zurück: „Die österreichischen Kanzleien waren Ende der 80er Jahre ganz anders



Alfred Nemetschke, Nemetschke/Huber/Koloseus Rechtsanwälte
Alfred Nemetschke, Nemetschke/Huber/Koloseus Attorneys at Law

"A paradigm shift is taking place"

There's no denying that Alfred Nemetschke, 52, has a thing for construction law. As a boy, he spent a lot of time running around his father's construction sites. Nemetschke sees law school and his career as a lawyer as "more or less a coincidence". During his lawyer traineeship with Karl Hempel, Nemetschke took on real estate and construction contract law: "The smell of Portakabins was still fresh in my mind." The doyen of real estate law reflects on the early days: "Austrian law firms were structured completely differently than they are today. A law firm with four or five partners was considered big." The opening of eastern Europe lent new momentum to the legal field. Nemetschke advised a German textile producer on his first green-field operation in Hungary. Soon thereafter, he took on projects in other countries bordering Austria, in Poland, and in Moscow and St Petersburg. In Moscow the Bank Austria and BASF headquarters were among Nemetschke's most important projects. "Moscow was the greatest learning experience in my professional career," he says today. And in 1995, when the huge German real estate funds pushed their way into the Austrian market, Nemetschke was one of the first people they contacted. "At the time, we developed a model with TPA Horwath for open German funds to help lessen their corporation tax burden and send the savings on to their investors. That brought an incredible amount of movement into the real estate market in Vienna, which was all but stagnant back then." This kind of courageous thinking is what Nemetschke sees as missing in politics today: "Lower taxes are what attract investors; the finance ministers of the past knew that. And investors bring in a level of professionalism. I had to quickly acquire the kind of knowledge that our German partners had. In Austria it was nowhere to be found. Back then, you would have been hard pressed to find an Austrian who could spell 'due diligence'."

Among Nemetschke's best-known recent transactions are the Le Meredien hotel in Vienna, the sale of Bank Austria's data processing centre and the headquarters of Telekom Austria, which was bought by a German fund. Alfred Nemetschke has himself changed ownership, so to speak. After years at Cerha Hempel Spiegelfeld –

FOTO: DAVID SAILER

strukturiert als heute – eine Kanzlei mit 4 bis 5 Partnern galt als groß." Doch mit der Ostöffnung kam Bewegung in die Branche. Nemetschke beriet einen deutschen Textilhersteller bei dessen erster Greenfield Operation in Ungarn. Bald folgten Projekte in Polen, in den österreichischen Nachbarländern, in Moskau und St. Petersburg; in Moskau zählten die Bank Austria Zentrale oder das BASF-Headquarter zu den wichtigsten Projekten Nemetschkes. „Moskau war die lehrreichste Erfahrung meines Berufslebens", meint er heute. Und als dann 1995 die großen deutschen Immobilienfonds erstmals nach Österreich drängten, war Nemetschke einer der ersten, der von ihnen kontaktiert wurde. „Wir haben damals gemeinsam mit TPA Horwath ein Modell für die offenen deutschen Fonds entwickelt, bei dem sie die Körperschaftssteuer sparen und die Erträge praktisch brutto für netto zu ihren Anlegern schicken konnten. Das hat eine unglaubliche Dynamik in den Wiener Immobilienmarkt gebracht, der damals praktisch kaum existent war." Solchen Mut vermisst der kritische Geist Nemetschke heute in der Politik: „Steuerliche Attraktivität zieht Investoren an, das haben frühere Finanzminister sehr wohl erkannt. Und Investoren bringen auch Professionalität mit. Ich habe mir damals im Eilzugstempo Knowhow unserer deutschen Kooperationspartner angeeignet, das in Österreich schlicht nicht vorhanden war. Due Diligence konnte damals kaum einer in Österreich buchstabieren."

»MOSKAU WAR DIE LEHRREICHSTE ERFAHRUNG MEINES BERUFSLEBENS«

Zu Nemetschkes bekanntesten Transaktionen aus jüngster Zeit zählen u. a. das Wiener Hotel Le Méridien, der Kauf des Rechenzentrums der Bank Austria sowie der Kauf des Headquarters der Telekom Austria, die von deutschen Fonds erworben wurden. Nach vielen Jahren ist Alfred Nemetschke übrigens bei Cerha Hempel Spiegelfeld ausgestiegen – „das CEE/SEE-Engagement der Kanzlei war irgendwann nicht mehr zufriedenstellend". Er ging zu Schönherr und nahm das komplette Immobilienteam mit. Es war eine Ehe auf Zeit, die Trennung von Schönherr folgte nach drei Jahren 2010. Was folgte, war ein juristisches Scharmützel, das auf dem Wiener Anwaltsparkett für Kopfschütteln sorgte. Nemetschke bleibt im Rückblick allgemein: „Das Thema ist erledigt. Man sollte sich auch als Anwalt nicht selbst zu wichtig nehmen. Der Anwaltsberuf ist Unternehmertum. Und es ist ein People's Business." Letzten Endes einigte man sich jedoch, und Nemetschke gründete auf dem Höhepunkt der Finanzkrise mit seinen Partnern Alexandra Huber und Konrad Koloseus die heute gleichnamige Kanzlei. Hier teilen sie sich die Kompetenzen und Projekte sehr gut auf – und punkten damit auch im Markt. „Es findet ein Paradigmenwechsel statt", beobachtet Nemetschke. „Es gibt kaum noch große Transaktionen, die Mandanten wollen persönliche Beratung durch den Anwalt und sind zunehmend kostensensitiv. Wir haben eine Menge neuer Mandanten, insbesondere Developer, gewonnen, die Berührungsängste gegenüber Großkanzleien haben. Heute sind flexible und kreative Honorarlösungen nötig, die uns als kleiner, hoch spezialisierter Einheit leichter fallen." 2011 war denn auch ein erfolgreiches Jahr für die Kanzlei; auch 2012 sieht äußerst gut aus. „Im Moment sind wir sehr gut ausgelastet. Aber die Rahmenbedingungen sind völlig unkalkulierbar", weiß Nemetschke, der sich übrigens gerne beim Segeln im Salzkammergut entspannt und auch regelmäßig joggen geht. Was Nemetschke ärgert, ist der aktuelle Stillstand in der Politik. „Wer etwas verändern will, wird gleich einmal kritisiert", meint er trocken. „Dabei wäre gerade jetzt in vielen Bereichen mehr Mut zur Neuerung gefordert."

"their activities in CEE/SEE were no longer satisfactory after a certain point in time" – he went to Schönherr, taking his entire real estate team with him. It was a short-lived partnership; he separated from Schönherr in 2010 after only three years. What was to follow was a battle of the jurists that stunned Vienna's legal scene. Nemetschke offers a retrospective glance without specifics: "The past is past. You shouldn't think you're too important as a lawyer. Lawyers are entrepreneurs. You're doing the people's work." In the end, the two parties reached an agreement, and Nemetschke started his eponymous law firm with partners Alexandra Huber and Konrad Koloseus at the height of the financial crisis. The partners are able to divide their projects according to their strengths – and make this concept marketable. "A paradigm shift is taking place," Nemetschke observes. "There are hardly any big transactions anymore. Our clients want personalised legal advice and are increasingly concerned about costs. We have a number of new clients, in particular developers who have been scared away from huge firms. What is needed today is flexible and creative payment solutions, which small, highly specialised firms can offer more easily." 2011 was a good year for the firm and 2012 is also looking good. "At the moment, we're very busy. But there's a lot in this business that is unpredictable," Nemetschke admits. He likes to go jogging and to unwind on his sailboat in the Salzkammergut, Austria's lake district. Nemetschke expresses frustration at the gridlock in politics today. "The people who want to change things are immediately criticised," he remarks dryly. "And right now we really need courage to be able make a difference in a lot of different areas."

»MOSCOW WAS THE GREATEST LEARNING EXPERIENCE IN MY PROFESSIONAL CAREER«

„Tendenz weg vom Generalunternehmer"

Der Weg zum Immobilienrecht hat sich für Martin Foerster, Partner bei Graf & Pitkowitz Rechtsanwälte, „ergeben", so der 37-jährige Jurist. Schon im Gerichtsjahr war er in der Immobilienrechtsabteilung tätig, ging danach ein Jahr nach London – und war wieder im Immobilienrecht aktiv. Als er dann 2001 bei Graf & Pitkowitz anfing, war der Einsatzbereich des jungen Juristen gleich definiert: „Sie machen Immobilienrecht!" Foerster gilt heute als einer der führenden Immobilienrechtsexperten Österreichs und kann mit Fug und Recht behaupten, dass das Immobilienrecht eine sehr abwechslungsreiche und spannende Aufgabe ist. „Wir betreuen alle Lebenszyklen von Immobilien", sagt Foerster; „von der Entwicklung über die Nutzung oder einen Verkauf bis zur Kündigung der Mietverträge. Das ist die große Herausforderung, die mir auch Freude macht, und letzten Endes stelle ich immer wieder fest, dass alle Bereiche sich gegenseitig sozusagen befruchten."

Mit rund 60 Mitarbeitern zählt Graf & Pitkowitz zu den 25 Topkanzleien in Österreich. „Die Wellenlänge und der Spirit der Kanzlei passen für mich", lächelt der Partner. Am Immobilienrecht fasziniert ihn, „dass man sehr gut in verschiedenen Branchen mitleben kann. Man ist nicht Jurist im klassischen Sinne, sondern für Bauen, Finanzieren, Verwerten zuständig – und lernt letzten Endes viele verschiedene Branchen sehr genau kennen." Einer der wichtigsten Referenzkunden der Kanzlei ist der Büroanbieter Regus. Das Projekt, das Foerster am besten in Erinnerung geblieben ist, war der Kauf einer Industrieliegenschaft in Tirol. „Ein klassisches Projekt – mit Nebenerscheinungen mit Kontamination und Ähnlichem –, aber vor allem war es das erste Projekt, das ich alleinverantwortlich betreute", meint Foerster. Mit der Geschäftsentwicklung ist der Partner der Kanzlei durchaus zufrieden. „Alles redet von Krise,

"A trend away from general contractors"

According to Martin Foerster, 37-year-old partner at Graf & Pitkowitz, his path to real estate law just sort of happened. Even during his year-long traineeship, he was in the real estate law department. After that, he spent a year in London – again working in real estate law. When he started at Graf & Pitkowitz in 2002, his area of expertise was predestined: "You're gonna do real estate law!" Foerster is now one of Austria's leading experts in real estate law and can justifiably claim that being a real estate lawyer is an exciting and enormously varied profession. "We're involved in the entire lifecycle of a property," says Foerster, "from development to use or from the sale or the termination of a lease agreement. It's a big challenge, but one that I love. At the end of the day, I always find that all of these areas mutually enrich each other."

With approximately 60 employees, Graf & Pitkowitz is one of the top 25 law firms in Austria. "I share the spirit of our firm," Foerster says. The thing that fascinates him about real estate law is that "you can experience so many different areas. You're not just a jurist in the classic sense; you're responsible for everything: construction, financing, use. In the end, you know all of these areas extremely well. One of the most important clients for Graf & Pitkowitz is the Austrian business centre provider Regus. The most memorable project for Foerster was the sale of an industrial property in the province of Tyrol. "It was a definitely a 'project', with all kinds of unwanted background noise, soil contamination and the like. But it was the first project that I was responsible

Martin Foerster, Graf & Pitkowitz Rechtsanwälte GmbH
Martin Foerster, Graf & Pitkowitz Rechtsanwälte GmbH

FOTO: DAVID SAILER

aber man muss sagen, das Immobiliengeschäft läuft gar nicht schlecht in Österreich – auch wenn die Finanzierungen schwieriger geworden sind", weiß Foerster. Derzeit hat er vier Projekte in der Pipeline, in Größenordnungen zwischen 25 und 95 Millionen Euro. Er stellt einen Trend fest, der die Branche nachhaltig verändern könnte: „Man sieht im Markt eine Tendenz weg vom Generalunternehmer. So wollen die Entwickler Geld sparen. Aber auf der anderen Seite drängen verstärkt Ziviltechnikerbüros in einen neuen Markt und wollen die Aufgaben des Generalplaners übernehmen. Man wird sehen, ob das in der Praxis funktioniert." Ebenfalls bedeutend ist für Foerster die zunehmende Diskussion um Zertifikate, vor allem im Bereich Green Building. Neu ist auch, dass in Österreich nun bei Online- und Printinseraten zwingend die Energiekennzahlen der beworbenen Immobilie angegeben werden müssen. „Die entsprechenden Kennzahlen sind auch vom Makler anzuführen", betont Foerster. Eine weitere Veränderung ergibt sich aus dem Stabilitätsgesetz 2012: Immobilien können nun nicht mehr steuerfrei veräußert werden. Und bei Gewerbeimmobilien ist die Umsatzsteuer nur noch dann einzunehmen, wenn beide Vertragsparteien umsatzsteuerpflichtig sind. „Vor allem für die Kommunen, die oft ihre Immobilien in eigene Gesellschaften ausgelagert haben und selbst nicht umsatzsteuerpflichtig waren, endet damit ein Vorteil." Und weil das Immobilienrecht eine lebendige Materie ist, rechnet Foerster auch künftig mit Veränderungen: „Ich denke, das Wohnungseigentumsgesetz wird künftig deutlich mehr Beachtung und Bedeutung erlangen. Viele Menschen haben sich Wohnungen zugelegt, um ihr Bargeld loszuwerden. Aber erst später kommen sie dann darauf, dass sie letzten Endes nur Miteigentümer an Liegenschaften sind, etwa wenn Schäden am Haus auftreten. Daher gehe ich davon aus, dass wir hier in den nächsten Jahren einiges an Bewegung sehen werden."

for all on my own," Foerster says. He's satisfied with the way the firm's business is going. "Everybody's talking about the crisis, but I have to say: the real estate business is still moving along – even though it's become more difficult to secure loans – and it's not bad in Austria," Foerster asserts. At the moment, he has four projects to the value of 25 to 95 million euros in the pipeline. He's seeing a development in the market that could seriously change the way business is done: "We're seeing a trend away from general contractors. Developers want to save money. And on the other side, you've got lots of civil engineering offices entering the market to take over for the general contractors. We'll see how this pans out." Another important area for Foerster is the increasing importance of certificates, especially in green building technology. A new development in Austria is the legal obligation for real estate listings, both online and in print, to contain energy use statistics for the buildings in the listings. "The real estate agent has to include the numbers," states Foerster. Another change stems from the 2012 Stabilitätsgesetz (Stability Law) whereby real estate can no longer be sold tax free. And with commercial real estate, VAT is only applicable when both contracting parties are VAT liable. "Municipalities that have often placed property in holdings – and didn't used to be VAT liable – are losing a decided advantage." And because real estate law is a field in flux, Foerster is predicting more changes on the horizon: "I think that apartment ownership law is going to become more important. Lots of people have bought apartments to reduce the amount of cash they have in savings. It's only later, when there's wear and tear or property damage, that they realise they're part-owners of an entire building. That's why I'm convinced that we're going to see a lot more movement over the next several years."

„Immer um zwei Nasenlängen voraus“

In diesem Büro ist manches nicht so, wie man es von einem echten Meister der Anwaltsszene erwarten würde. Das Ambiente des modernen Bürogebäudes verträgt sich aber auf den zweiten Blick sehr gut mit den Möbeln und Gegenständen, die Georg Karasek im Laufe der Zeit dort platziert hat. Doch schon bald werden die Stücke übersiedelt,

"Always two hairs' breadth ahead of the others"

In this office a few things are not quite what you'd expect from a real master of lawyering. But if you take a closer look, you will find that Georg Karasek's furniture and things blend in nicely with the ambience of the modern office building. Soon enough though the chattel will be moved, since the firm is seeking to relocate. "We have clarified a few important questions internally and are now choosing a new path for the future of our firm," explains Karasek, who is considered the most prominent person in construction and real estate law by many experts. Four partners are leaving and the firm is repositioning itself – also in terms of its look and location. "We will remain a full-service firm for business law and we have international connections," he continues. Although Karasek had been planning to change to Wolf Theiss, he decided at the last moment against starting over at the considerably bigger firm. Now his motto is: Full steam ahead for a shiny, new KWR.

Karasek, born 1953, became a registered lawyer in 1985. "I took whatever I could get," he freely admits when asked how he arrived at construction law. "Back then, specialisation wasn't all that common in our business. I was also responsible for industrial law, landlord and tenant law, home ownership and many other areas." But his former employer Strommer also counted the construction corporation PORR among its clients. The company soon became one of Karasek's biggest clients – and has remained faithful to this day. Very early on, Karasek discovered a market niche: "As far back as 20 years ago I was already giving lectures and writing comments on the topic of construction law – a real niche topic in those days. But I drew attention both to that field of law and to myself." From 1995 onwards, Karasek dedicated himself entirely to construction, real estate and public procurement law. "Me and construction law, that's quite a love affair," Karasek smiles. And this attraction has also made

Georg Karasek, Karasek Wietrzyk Rechtsanwälte (KWR)
Georg Karasek, Karasek Wietrzyk Rechtsanwälte (KWR)

FOTO: FLAVIO SAILER

denn die Kanzlei sucht nach einem neuen Domizil. „Wir haben intern einige wichtige Fragen geklärt und sind nun dabei, die Kanzlei in eine neue Zukunft zu führen", erklärt Karasek, der für viele Experten der Doyen des Bau- und Liegenschaftsrechts ist. Vier Partner scheiden aus, die Kanzlei formiert sich neu – eben auch optisch und von der Büroadresse her. „Wir bleiben eine Full Service-Kanzlei für Wirtschaftsrecht und verfügen über eine internationale Anbindung", erklärt Karasek, der eigentlich zu Wolf Theiss hätte wechseln sollen und wollen, sich aber in letzter Sekunde gegen einen Neuanfang bei der deutlich größeren Sozietät entschied. Nun gilt also: Volle Kraft voraus für KWR in neuer Form.

»ICH HABE EINE EROTISCHE BEZIEHUNG ZUM BAURECHT«

Karasek, Jahrgang 1953, wurde 1985 als Anwalt eingetragen. „Ich nahm an, was kam", so seine ehrliche Antwort auf die Frage, wie er zum Baurecht fand. „Damals war die Spezialisierung der Branche ja noch nicht so gegeben. Ich habe auch Gewerberecht, Mietrecht, Wohnungseigentum und vieles mehr betreut." Aber seine damalige Kanzlei Strommer hatte auch den Baukonzern PORR als Kunden. Dieser wurde alsbald zu einem der wichtigsten Klienten für Karasek und ist es bis heute. Karasek erkannte auch sehr früh eine echte Marktlücke: „Bereits vor 20 Jahren habe ich Vorträge gehalten und Kommentare zum Thema Baurecht verfasst. Das war damals ein Nischenthema. Aber ich schuf damit eine Aufmerksamkeit für diesen Rechtsbereich und auch für meine Person." Ab 1995 verlegte sich Karasek ganz auf Baurecht, Liegenschaftsrecht und Vergaberecht. „Ich habe eine erotische Beziehung zum Baurecht", lächelt Karasek. Das drückt sich auch in seiner Eigenschaft als erfolgreicher Autor aus. Derzeit ist die 3. Auflage seines Baurechtsbuches im Entstehen. „Ich versuche immer, dem Mitbewerb um zwei Nasenlängen voraus zu sein", meint Karasek. So hat er bereits vor zehn Jahren erkannt, dass die großen Auftraggeber immer mehr baubetriebswirtschaftliche Abteilungen aufbauten, die mit Technikern besetzt sind. „Bei Nachtragsforderungen, die für die Auftragnehmer heute oft erst ein Projekt rentabel machen, ist es wichtig, den rechtlichen und den wirtschaftlichen Rahmen zu überblicken", meint Karasek. „Deshalb habe ich zu rechnen gelernt. Ich weiß, wie Baubetriebswirte denken, was sie rechnen und wie sie es rechnen. Das hilft meinen Klienten. Und mit dieser Kombination aus Betriebswirtschaft und Baurecht habe ich einen Vorsprung gegenüber anderen Anwälten. Das nehme ich für mich in Anspruch und das bleibt auch mein Ziel!" Derzeit ist Karasek in Großprojekte wie den Neubau der Wirtschaftsuniversität Wien oder das neue Großprojekt „Seestadt Aspern" in Wien-Nord involviert. „Meine Tätigkeit ist zu 10 Prozent Vertragsberatung und zu je 45 Prozent Projektbegleitung und Prozessieren", erläutert Karasek. Und Prozesse gibt es immer mehr, „weil es wirtschaftlich immer enger wird." Seinem Selbstverständnis nach versucht Karasek aber, Prozesse möglichst zu vermeiden. „Am besten ist es, die Sache im Vorfeld zu bereinigen, denn Prozesse binden Kapital und Kapazitäten. Jeder Prozess nervt eine Baufirma", weiß Karasek, der in seiner Freizeit gerne auf die Pirsch geht, vorwiegend im Burgenland. Ob der Vater von drei erwachsenen Söhnen eigentlich auch manchmal an den Ruhestand denkt? „Ein Anwalt geht nicht in Pension", sagt Karasek klar und deutlich. Und bringt damit zum Ausdruck, dass er auch in den nächsten Jahren noch so manches Großprojekt betreuen wird.

him a successful writer. Currently he is working on the third edition of his construction law book. "I always try to be two hairs' breadth ahead of the competition," Karasek says. For example, ten years ago he realised that the major principals are forming more and more construction management departments staffed with engineers. "When additional claims are made, which often are a contractor's only possibility to make profits on a project these days, it is important to have the overview of the legal and financial scope," Karasek says. "This is why I've learned to calculate. I know how construction managers think, what and how they calculate. This helps my clients. With this combination of economics and construction law, I am ahead of all other lawyers. I can claim that for myself and it will stay my aim!" Currently Karasek is involved in major projects such as the new construction of the Vienna University of Economics and Business, or the new Seestadt Aspern project in the north of Vienna. "My job is made up of up to 10 percent advice on contracts, and 45 percent each for project advice and litigation," Karasek describes his job. And the number of proceedings is growing, "because, financially, things are getting tighter." But Karasek sees his role in trying to avoid legal proceedings wherever possible. "The best thing is to resolve the matter before taking this step, as legal proceedings tie up money and capacities. Legal proceedings are a pain for construction companies," knows Karasek, who likes to go hunting – mainly in the province of Burgenland. Does the father of three grown sons sometimes think about retiring? "A lawyer never retires," Karasek says in plain words. Which means that he will be handling many a major project in the years to come.

»ME AND CONSTRUCTION LAW – THAT'S QUITE A LOVE AFFAIR«

„Komplette Bewirtschaftung der Immobilien"

Für Stefan Prochaska ist eine Kanzlei nicht primär ein Hort des Wissens, sondern ein Unternehmen. „Kompetenz ist ohnedies selbstverständlich. Was aber zählt, sind rechtlich optimierte und finanziell vernünftige Lösungen für den Kunden", sagt der Gründer von PHHV Prochaska Heine Havranek Vavrovsky Rechtsanwälte. Prochaska verlangt von seinen Juristen auch einen guten wirtschaftlichen Hintergrund. „Im Transaktionsbereich legen wir einen wesentlichen Fokus auf die Bewertung der mit dem jeweiligen Projekt verbundenen Chancen und Risiken. Risikoabwägung ist ein zentrales Anliegen unserer Klienten", betont Prochaska; „und wir sind immer sehr gut damit gefahren, die Risikoevaluierung nicht auf unsere Kunden abzuwälzen." Prochaska hat seine ersten Jahre bei Prochaska

"The complete real estate management package"

For Stefan Prochaska the law firm isn't foremost a temple of knowledge but rather a company. "Competence is a given. But what counts are the best legal and financial solutions for the customer," asserts the founder of PHHV Prochaska Heine Havranek Vavrovsky Attorneys at Law. Prochaska asks that his lawyers have a good background in economics. "When we handle transactions we focus heavily on evaluating the chances and risks associated with each product we deal with. Risk assessment is a central concern of our clients," Prochaska states, "and we've had great success in not pushing the evaluation of risk onto our customers." Prochaska spent his first few years at Prochaska Zeindl and then at Schuppich Sporn & Winischofer, gaining an enormous amount of experience in private equity and venture capital. But it was only a matter of time before he went his own way. Today, PHHV employs approximately 45 jurists, 18 of which are attorneys, and has more than 80 employees in total.

In 2008 Christian Marth, previously with Dorda Brugger Jordis, joined the firm. An expert in real estate law, Marth built a team that is now considered one of the best in Austria. PHHV received the Global Award 2012 in three areas as Law Firm of the Year from the British economics magazine *Corporate INTL*. As in 2011, PHHV was named best real estate law firm of the year. PHHV advises transactions for real estate developers and open funds. "We represent half of the six open real estate funds in Austria," says Marth. But their range of real estate services extends well beyond just transactions. "We're also involved in big arbitration settlements and manage the entire legal framework for real estate projects including claims and rent collection," says Marth. "For us as a firm, it's important to offer the complete real estate management package," Prochaska adds.

The entire investment market has changed considerably over the past several years, according to Prochaska. "Buyers are now often from Asia; private equity has all but disappeared from the Austrian market. The reason for this is that the tax situation for certain financial products has become more difficult," says Prochaska critically. Nevertheless, there's still movement

Stefan Prochaska (r.) und Christian Marth, PHHV Rechtsanwälte
Stefan Prochaska (right) and Christian Marth, PHHV Rechtsanwälte

FOTO: DAVID SAILER

Zeindl sowie Schuppich Sporn & Winischofer verbracht und früh große Kenntnisse erworben, vor allem im Bereich Private Equity und Venture Capital. Der Schritt in die Selbstständigkeit war eine logische Folge. Heute verfügt PHHV über rund 45 Juristen, davon 18 Anwälte, und insgesamt rund 80 Mitarbeiter.

2008 kam Christian Marth, zuvor bei Dorda Brugger Jordis, in die Kanzlei. Der Experte für Immobilienrecht baute ein Team auf, das heute zu den besten in Österreich zählt. PHHV erhielt vom britischen Wirtschaftsmagazin *Corporate INTL* in gleich drei Bereichen den Global Award 2012 als österreichische „Law Firm of the Year". Wie schon 2011 wurde PHHV erneut zur besten „Real Estate Law Firm" des Jahres gekürt. Im Transaktionsbereich betreut PHHV vor allem Immobilienentwickler sowie offene Fonds. „Von den sechs österreichischen offenen Immobilienfonds vertreten wir bereits die Hälfte", meint Marth. Das Angebot im Immobilienbereich geht aber weit über Transaktionsberatung hinaus. „Wir sind auch bei großen Schiedsverfahren tätig und übernehmen das gesamte rechtliche Immobilienprojekt-Management, wie zum Beispiel Forderungsmanagement oder Mietzinseintreibung", meint Marth. „Uns ist wichtig, dass wir als Kanzlei eine komplette Bewirtschaftung der Immobilien anbieten", ergänzt Prochaska.

Der gesamte Investitionsmarkt habe sich in den letzten Jahren deutlich verändert, meint Prochaska. „Die Käufer kommen heute oft aus dem asiatischen Bereich, Private Equity ist in Österreich vom Markt eher verschwunden. Das liegt auch daran, dass die Steuersituation für einzelne Finanzprodukte schwieriger geworden ist", kritisiert Prochaska. Dennoch sei einiges in Bewegung auf dem Transaktionsmarkt: Anlagen- oder Maschinenbauunternehmen seien durchaus aktiv.

Im Immobilienmarkt habe sich Wien eindeutig als Hauptmarkt für Immobilien und Wohnbau etabliert. „Aber auch Graz oder Salzburg werden zunehmend interessant für Investoren", stellt Marth fest. Hier könne die Kanzlei vor allem mit ihrem lokalen Knowhow punkten. „In einem lokalen Markt wie Salzburg braucht man gute Netzwerke vor Ort", illustriert Prochaska. Gut, dass die Kanzlei auch über eine Niederlassung in der Mozartstadt verfügt.

Es ist aber nicht nur das Thema Immobilien, in dem sich die Kanzlei stark positioniert hat. Denn Prochaska forciert mit seinem Team ein neues, besonders spannendes Betätigungsfeld: Crime Management, die Vertretung von Managern in Strafverfahren. Zu seinen prominentesten Klienten zählt ein ehemaliger Vorstand der Telekom Austria. „Wir entwickeln in diesem immer stärker werdenden Bereich laufend strategische Produkte, die wir im Markt anbieten", erklärt Prochaska.

---

on the transaction market: mechanical and plant engineering are definitely smart buys.

In the real estate market, Vienna has emerged as the dominant market for real estate and residential construction. "But Graz and Salzburg are also becoming increasingly attractive for investors," Marth observes. And this is where the firm uses its local know-how to its advantage. "In local markets like Salzburg, you need a good network in the region," explains Prochaska. Luckily, the firm has a branch office in Mozart's hometown.

But real estate is not the only area in which the firm has put itself in a strong position. Prochaska and his team have entered an exciting new field of activity: crime management, providing legal assistance to corporate executives in criminal proceedings. Among Prochaska's best-known clients is the previous CEO of Telekom Austria. "We're constantly developing strategic products for this increasingly important area," says Prochaska.

„Was ist besser für den Mandanten?“

Schon als Konzipient war Wolfgang Tichy für Schönherr tätig. Heute gilt der 36-Jährige bereits als „alter Hase“ im Immobilienrecht. Tichy hatte immer schon eine Leidenschaft für Bauen und Immobilien. „Ich habe Jus und Wirtschaft studiert und später gemeinsam mit

“What’s better for my client?”

Wolfgang Tichy has been with Schönherr since he was a trainee lawyer. Today, the 36-year-old is considered an old hand at real estate law. Tichy has always been passionate about real estate and construction. “I studied business and law and later developed a

Wolfgang Tichy, Schönherr Rechtsanwälte
Wolfgang Tichy, Schönherr Attorneys at Law

FOTO: DAVID SAILER

Partnern ein Gründerportal entwickelt. Aber das Interesse am Bau- und Immobilienrecht war dann doch stärker", lächelt Tichy, der zwar auch in die Welt der Unternehmensberatung hineinschnuppern konnte, seine berufliche Heimat aber im Recht fand. Zu Schönherr kam er über persönliche Kontakte – „obwohl ich eigentlich lieber in einer Nische und nicht unbedingt in einer Großkanzlei tätig sein wollte." Aber seine Bedenken, nur ein kleines Rädchen von vielen Junganwälten ohne nennenswerten Bewegungsspielraum zu sein, wurden gleich im Einstellungsgespräch entkräftet. Daher ist Tichy bis heute Schönherr treu geblieben, was bei Juristen seiner Alterskategorie nicht selbstverständlich ist. Als Vorstandsmitglied der Jungen Industrie, vielbeschäftigter Gastautor von Rechtskommentaren und Vortragender ist Tichy heute einer der bekanntesten Experten im Immobilienrecht, aber auch im Bereich IT (etwa Softwareentwicklung, Outsourcing). Er stellt gravierende Veränderungen im Markt fest. „Auch mittelgroße Bauunternehmen brauchen heute gescheite Verträge. Und sie kommen auch immer öfter im Vorfeld auf uns zu, um sich beraten zu lassen." Gerade die Expertise im Bereich Mehrkostenmanagement sei dabei besonders wichtig, meint Tichy. „Man kann heute nicht mehr so einfach wie früher Mehrkostenforderungen stellen. Mehrkosten müssen sehr gut begründet sein, und viele Auftraggeber sichern sich auch gegen solche Nachforderungen ab." Eben das komplexe Zusammenspiel aus Planung, Generalunternehmen, Behörden, Bauaufsicht sowie Finanzierung mache das Immobilien- und Baurecht so spannend, ist Tichy überzeugt. Immer mehr sei auch grenzüberschreitendes Knowhow gefragt. „Ein österreichischer Sublieferant liefert eine Stahlbaukonstruktion nach Rumänien. Was ist besser für den Mandanten: österreichisches oder rumänisches Recht? Oder deutsches Recht, weil der Bauherr in Deutschland sitzt? Solche Fragen müssen im Vorfeld geklärt sein", erklärt Tichy.

»AUCH MITTELGROSSE BAUUNTERNEHMEN BRAUCHEN HEUTE GESCHEITE VERTRÄGE«

In seiner Freizeit ist der zweifache Familienvater ein leidenschaftlicher Hörbuchkonsument: „Auf dem Heimweg packe ich den iPod aus und höre mir ein Buch an." Zum Zeitpunkt des Interviews war das *Operation Schneewolf* von Glenn Meade. „Spannendes Buch. Und wenn ich höre, dann tauche ich ab in eine andere Welt", lächelt Tichy.

founder portal with some partners. But my interest in construction and real estate law was just too strong," remarks Tichy, who also got a taste of the world of business consultancy, but settled down professionally as a lawyer. He came to Schönherr through people he knew, "although I actually wanted to work in a niche area and not necessarily at a huge law firm," he says. But his reservations about being a little cog among a vast number of young lawyers without even a nominal amount of room to manoeuvre proved to be unfounded, beginning with his first interview with the firm. That is the reason that Tichy has stayed true to Schönherr even today, something that cannot be taken for granted among lawyers his age. As a board member of Junge Industrie, an organisation that supports young industrialists, a prolific author of legal commentaries and a guest lecturer, Tichy is one of the best-known experts in real estate law today, but also in IT (eg software development, outsourcing). He has observed far-reaching changes in the market. "Even mid-size construction companies need good contracts today. And they now often come to us well in advance to seek advice." But it's expertise in managing additional costs that is particularly important, says Tichy. "Today, you can't just submit a request to cover additional costs like you used to. These costs have to be well documented, and many customers shore themselves up on the legal front against requests for more money." It's the complex interplay between planning, corporations, government, general contractors and financing that makes construction and real estate law so interesting for Tichy. Increasingly, customers are looking for cross-border expertise. "An Austrian subcontractor delivers a steel frame element to Romania. What's better for my client: Austrian law or Romanian law? Or German law, because the builder is headquartered in Germany? These are the kinds of questions that have to be answered in advance," explains Tichy.

»EVEN MID-SIZE CONSTRUCTION COMPANIES NEED GOOD CONTRACTS TODAY«

In his free time, the father of two is a passionate consumer of audio books: "On the way home, I pull out my iPod and listen to a book." At the time of the interview the book of the moment was *Snow Wolf* by Glenn Meade. "It's an exciting read. And when I'm listening, I'm in a whole 'nother world," Tichy says with a smile.

„Ich bin ein Construction-Mann!"

Eigentlich ist er im Herzen kein Experte für Immobilienrecht. So eröffnet Wolfgang Müller, seit 1. September Partner bei Wolf Theiss und zuständig für den Ausbau der Abteilung Real Estate and Construction, das Gespräch. „Ich bin ein Construction-Mann", lächelt der Vorarlberger, „und hier vor allem ein Bauwerkvertragsrechtsexperte." Zu seinen Klienten zählen vorwiegend Baufirmen und Arbeitsgemeinschaften, aber auch Ingenieurbüros und Architekten. Hier sieht er gerade in seiner neuen Funktion bei

"I'm a construction man"

"I'm not really a property law expert at heart," says Wolfgang Müller, partner at Wolf Theiss since 1 September and responsible for expanding the real estate and construction division, setting the record straight. "I'm a construction man," smiles the Vorarlberg-born lawyer, "and mainly an expert for construction contract law." His clients include construction firms and project teams, as well as engineering offices and architects. In his new function at Wolf Theiss – previously he was

Wolfgang Müller, Partner Wolf Theiss
Wolfgang Müller, partner at Wolf Theiss

FOTO: DAVID SAILER

Wolf Theiss – zuvor war er lange Jahre für KWR als Partner tätig – viele Chancen. „Wolf Theiss hat meiner Meinung nach etwas Einzigartiges in der Region geschafft, nämlich als Plattform für unterschiedliche Branchen flächendeckende Expertise im CEE- und SEE-Raum anzubieten. Und damit sind wir ganz nahe dran bei unseren Kunden, die auch sehr stark in diesem Wirtschaftsraum tätig sind", erklärt Müller, der auch immer wieder gerne auf Baustellen unterwegs ist. „Die Baubranche ist hemdsärmelig, da muss man auch schon mal des Öfteren die Gummistiefel anziehen", lächelt Müller. Von seiner Ausbildung her ist er bautechnischer Zeichner – und genau das, ist Müller überzeugt, wird von seinen Klienten auch geschätzt. „Techniker und Juristen reden oft aneinander vorbei, das habe ich schon in meiner Ausbildung als technischer Zeichner gesehen. Daher habe ich beschlossen, eine juristische Ausbildung zu machen und beide Welten zu verbinden. Denn Pläne sind die Sprache des Technikers. Wer die Pläne versteht, versteht auch den Techniker. Ich wollte immer ein Anwalt werden, der die Baubranche berät." Und das hat Müller geschafft. Was ihn am meisten an seiner Arbeit fasziniert? „Das Zusammenspiel von Mensch und Maschine", sagt er, „etwa beim Tunnelbau. Ich habe größte Hochachtung vor den Menschen, die bei solchen Projekten im Berginneren arbeiten." Auch Großprojekte wie der Kraftwerksbau beeindrucken ihn immer wieder. Derzeit stellt Müller allerdings eine leicht gedämpfte Stimmung in der österreichischen Branche fest. Die Konjunktur ist verhalten. „Infrastrukturprojekte leiden, Immobilien und Objektbau laufen hingegen ganz gut", meint Müller. Übrigens: Entspannung findet der Vater eines zweijährigen Sohnes beim Laufen, Schifahren – und auf der Jagd.

HARALD HORNACEK □

»TECHNIKER UND JURISTEN REDEN OFT ANEINANDER VORBEI«

a partner at KWR for many years – he sees many opportunities. "In my opinion, Wolf Theiss has managed to do something unique in the region: namely, to offer expertise for a variety of industries throughout the CEE and SEE region. This puts us very close to our customers, who are also highly active in this market," explains Müller, who still enjoys visiting construction sites. "The construction industry is a down-to-earth business that often requires you to pull on your rubber boots," he smiles. Müller is a trained technical draftsman, which is something he believes his clients value greatly. "People in technical jobs and lawyers often talk at cross purposes – I saw that a lot during my apprenticeship as a technical draftsman. That's why I decided to study law, so that I could combine both worlds. Plans are the language of technicians. If you understand the plans, you understand the technician. I always wanted to be a lawyer who advises the construction industry." And that's exactly what he did. Which aspect of his work fascinates him the most? "The interaction between man and machine," he says. "For example, in tunnel building. I have the greatest respect for the people who carry out the work inside the mountains." Major projects, like power plant construction, also always impress him. At the moment, however, Müller notices a slightly muted atmosphere in the industry in Austria. Business activity is restrained. "Infrastructure projects are suffering; property and commercial construction, on the other hand, are going fairly well," he says. And, by the way, the father of a two-year-old boy relaxes when he's out running, skiing or hunting.

HARALD HORNACEK □

»PEOPLE IN TECHNICAL JOBS AND LAWYERS OFTEN TALK AT CROSS PURPOSES«