

IMMOBILIENWIRTSCHAFTS- UND BAURECHT

Der Druck auf die Immobilien- und Baurechtspraxen ist groß. Kaum ein Rechtsgebiet hat die Krise so nachhaltig verändert, denn die Megatransaktionen brachen plötzlich weg. Nun treten die Kanzleien die Flucht nach vorn an und setzen auf das weniger konjunkturanfällige Bauvertragsrecht.

von Geertje Oldermann und Jörn Poppelbaum

Viele internationale Kanzleien diskutieren darüber, wie viele Immobilienrechtler sie brauchen. Nur einen, der die M&A- und Finanzkollegen unterstützt? Oder ist doch ein branchenfokussiertes Team nötig, das umfassend, von der Projektplanung über Grundstückskauf, Bauverträge, Finanzierung und Projektentwicklung bis zur Veräußerung berät?

Letzteres erscheint in Österreich – anders als in Deutschland – der Trend. Neben **Schönherr**, **CMS Reich-Rohrwig Hainz** und **CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati**, die als bekennende Full-Service-Einheiten traditionell umfassend beraten, lösten sich an-

WORUM GEHT'S?

In den nachfolgenden Rankings und den dazugehörigen Bewertungen zum Immobilienrecht werden Kanzleien vorgestellt, die einen Fokus auf der hochkarätigen Rechtsberatung zum Wirtschaftsobjekt Immobilie beziehungsweise der umfassenden baubegleitenden Beratung haben.

Der Teilbereich **Immobilienwirtschaftsrecht** umfasst **Transaktionen und Finanzierungen** sowie **Projektentwicklungen**. Besprochen werden Kanzleien, die u.a. beraten bei: Kauf, Verkauf und Finanzierung von Immobilien und Portfolios, Immobilien- und Stadtteilentwicklungen, Großvermietungen und -verpachtung-

gen vor allem von gewerblichen und Luxusimmobilien, aber auch von Hotels und großflächigen Wohnimmobilien. Mandanten sind Fonds, institutionelle Anleger, Finanzierer, private Investoren oder institutionelle Entwickler.

Im **Privaten Baurecht** geht es um die Themen **Bauvertrags-, Architekten- und Ingenieursrecht**. Auch baubegleitende Beratung und die **gerichtliche sowie außergerichtliche Vertretung** der Bauwirtschaft gehören hierher. Teilweise bestehen enge Verbindungen zum Anlagenbau bzw. zum Öffentlichen Recht, v.a. Vergaberecht sowie Planung u. Erschließung von Liegenschaften.

gesichts des Marktumfeldes auch **Freshfields Bruckhaus Deringer** und **Dorda Brugger Jordis** von ihrem Transaktionsfokus und warten mit einer deutlichen Ausweitung ihrer Real-Estate-Praxen auf.

Die augenfälligste Verbreiterung nahm jedoch **Wolf Theiss** mit dem Zugang Wolfgang Müllers von **KWR Karasek Wietrzyk** vor. Der Bauvertragsrechtler kam samt Associate im September 2012 und baut nun in der Praxis, die lange sehr stark auf Transaktionen setzte, ein ganz neues Gebiet auf. Dabei bedeutet Müller nur die kleine Lösung. Am liebsten hätte die Kanzlei ein mindestens doppelt so großes Team inklusive dem wohl bekanntesten und profiliertesten Baurechtsexperten Dr. Georg Karasek geholt. Damit wäre am Markt eine Immobilien- und Baurechtspraxis der Extraklasse entstanden. Doch Karasek machte in letzter Sekunde einen Rückzieher. Der ganz große Coup fiel aus.

Dennoch unterstreicht der Plan, dass für die Immobilien- und Baubranche und ihre Rechtsberater in Österreich vor allem eines zu gelten scheint: Totgesagte leben länger. Denn die wirtschaftliche Unruhe im Euro-Raum lässt den Immobilienmarkt kräftig boomen. Dass die Transaktionsvolumina einmal wieder Vorkrisenniveau erreichen könnten, daran glaubt aber wohl kein österreichischer Anwalt. Die zuletzt zunehmenden Zahlen an Immobiliendeals – womöglich auch mangels interessanter Targets anderer Branchen – wecken Begehrlichkeiten, das spiegelt sich im Markt. So baut etwa **Baker & McKenzie Diwok Hermann Petsche** nach dem Zugang des ehemaligen KWR-Partners Dr. Stephan Größ im Frühjahr 2012 das Immobilienwirtschaftsrecht auf und setzt mit der Mandatierung im Projekt Seestadt Aspern gleich ein Ausrufezeichen.

Dass rund um die Beratung im Zusammenhang mit dem Wirtschaftsobjekt Immobilie nichts mehr ist, wie

es vor der Krise einmal war, wird am Beispiel von **Nemetschke Huber Koloseus** wohl am deutlichsten. Vor sieben, acht Jahren galt Dr. Alfred Nemetschke als Partner bei CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati als einer der wirtschaftlich erfolgreichsten Anwälte in Wien, als DER Berater deutscher Fonds bei Immobilientransaktionen. Nach kurzer Zwischenstation bei Schönherr ist er heute in einer kleinen Boutique tätig und hat sein Geschäft deutlich diversifiziert: Immobilienentwicklungen und Bauprojekte machen einen Gutteil seiner Arbeit aus. Fonds berät **NHK** derzeit überwiegend bei Restrukturierungen, viele haben ihre Investitionstätigkeit in Österreich so gut wie völlig eingestellt.

Andererseits hat sich **CHSH** nach dem Wegbrechen ihrer Immobilientransaktionspraxis mit dem Wechsel des gesamten Teams um Nemetschke auch abseits des Fondsgeschäfts mittlerweile zurückgemeldet. Unter Leitung des Immobilienrechtspartners Dr. Manfred Ton hat sie mit Union Investment beim Erwerb des Euro Plaza 4 und Acron beim Erwerb des Westbahnhof 3 bei zwei der zuletzt landesweit größten Immobilientransaktionen beraten. Auch **DBJ** gehört mit der erstmaligen Mandatierung durch Deka Fonds, früher ein Mandant von Nemetschke, und Erste Group – lange als Mandantin von **Wolf Theiss** im Markt bekannt – zu den Aufsteigern des Jahres.

Diese Rolle hatten Marktbeobachter auch **PHHV Prochaska Heine Havranek Vavrovsky** zugeordnet – hatte die Kanzlei doch mit Vater Karl und Sohn Dr. Nikolaus Vavrovsky zwei exzellent vernetzte Köpfe hinzugewonnen, die durch die Beratung des Grazer Immobilienentwicklers Immovate und der VB Real Estate Services gleich mit Immobilientransaktionen auf sich aufmerksam machten. Doch Anfang April wurde bekannt, dass neben den Vavrovskys auch der 2010 von DBJ gekommene Immobilienrechtler Dr. Christian Marth und PHHV-Gründungspartner Dieter Heine die Kanzlei verlassen und künftig unter **Vavrovsky Heine Marth** tätig sein werden (➔ *Nachricht, Seite 11*).

Die Bewegungen im Markt zeigen: Es geht wieder etwas in der Immobilienbranche. Mit dem Projekt Seestadt Aspern verfügt Wien über eines der derzeit europaweit größten Stadtentwicklungsprojekte, auch die Erschließung des Areals am neuen Hauptbahnhof sorgt für Auslastung vieler Immobilienpraxen.

Bei Transaktionen vereinen wenig überraschend die in der allgemeinen M&A-Beratung führenden Kanzleien **FBD** und **Schönherr** einen großen Marktanteil auf sich.

Doch der Wettbewerb ist enorm. Mit **Doralt Seist Csoklich** gehört seit Langem eine kleinerer Akteur zu den Ton angehenden Immobilienwirtschaftsrechts-Praxen. Mit **Arnold**, die vor allem bekannt ist für ihre starke Mandatsbeziehung zur René Benko-Immobilien-gesellschaft Signa, stieß nun eine weitere kleine Kanzlei zur Riege der wichtigen Praxen.

Inhaltlich im Kommen sind – mit einiger Verspätung auch in Österreich – Verträge nach den Regeln der FIDIC. Hintergrund ist das verstärkte Engagement österreichischer Baufirmen im Ausland, das nicht zuletzt vielfach in beispielsweise von der Weltbank geförderten Projekten stattfindet, die auf FIDIC-Regeln besteht. Mit eigens dafür fortgebildeten Beratern versuchen Kanzleien wie **KWR**, **DBJ** und **CMS**, diese Nische zu besetzen.

JUVE RANKING

IMMOBILIENWIRTSCHAFTSRECHT

| | |
|--|--|
| Doralt Seist Csoklich Wolf Theiss | Wien Wien |
| Dorda Brugger Jordis Schönherr | Wien Wien |
| CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati DLA Piper Weiss-Tessbach Freshfields Bruckhaus Deringer PHHV Prochaska Heine Havranek Vavrovsky SCWP Schindhelm | Wien Wien Wien Wien Wien, Linz |
| Arnold Baker & McKenzie Diwok Hermann Petsche Binder Grösswang Bock Fuchs Nonhoff Brand CMS Reich-Rohrwig Hainz Eisenberger & Herzog Grama Schwaighofer Vondrak Hule Bachmayr-Heyda Nordberg Mayrhofer & Rainer Nemetschke Huber Koloseus | Wien Wien Wien Wien Wien Wien Wien, Graz Wien Wien Wien Wien |

Der JUVE-Verlag beabsichtigt mit dieser Tabelle keine allgemein gültige oder objektiv nachprüfbar bewertete Bewertung. Es ist möglich, dass eine andere Recherchemethode zu anderen Ergebnissen führen würde. Innerhalb der einzelnen Gruppen sind die Kanzleien alphabetisch geordnet.

METHODIK

Zielsetzung

Im Ranking und der dazugehörigen textlichen Bewertung werden Kanzleien und Anwälte (hiermit sind stets auch Anwältinnen umfasst) aus Österreich mit besonderer Bekanntheit in den Bereichen Immobilienwirtschafts- und Baurecht, und auf diese Gebiete bezogene Prozessführung vorgestellt. Die Texte und Rankings sind v.a. für Mandanten, aber auch für Rechtsanwälte bestimmt, und sollen dazu beitragen, den zunehmend unübersichtlichen Markt anwaltlicher Dienstleistungen für Wirtschaftsunternehmen transparenter zu machen. Zugleich sind die Bewertungen Hilfestellung für Jus-Studenten und Rechtsanwaltsanwärter, die sich vor dem Berufseinstieg über den Markt unterrichten wollen.

Recherche

Die Texte und Rankings werden von einer unabhängigen Redaktion recherchiert und geschrieben. Der JUVE Verlag veröffentlicht seit mittlerweile 15 Jahren mit dem JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien ein Referenzwerk, das als einziges seiner Art von einem deutschen Verlag für den deutschen Markt publiziert wird.

Im Rahmen der Recherche hat JUVE in den vergangenen ca. 12 Monaten Anwälte, Mandanten und vereinzelt auch juristische Akademiker befragt, um deren Wahrnehmung und Einschätzung des Marktes und bestimmter Kanzleien zu ermitteln. Insgesamt kamen dabei rund 1.000 Gespräche bzw. schriftliche Interviews mit Anwälten, Behördenvertretern, Mandanten aus Österreich (Unternehmen, Finanzinstitute, öffentliche Hand) zusammen. Darüber hinaus wurden Einzelempfehlungen für Kanzleien oder Anwälte aus Gesprächen mit Kanzleien oder Unternehmen aus dem Ausland (insbesondere Deutschland) berücksichtigt.

Der Akzent der Recherche liegt deutlich auf der persönlichen Befragung der Gesprächspartner in Interviews vor Ort oder in Telefonaten. Die JUVE-Redaktion ist überzeugt, auf dem Wege persönlicher Interviews mit der Möglichkeit gezielter Nachfrage verlässlichere Ergebnisse zu erhalten als durch die Versendung standardisierter Fragebögen. Dennoch wurden auch Fragebögen versandt, deren Ergebnisse mit in die Texte, die Rankings und die Tabelle eingeflossen sind.

Aussagen von Mandanten sind von besonderer Bedeutung für die Beurteilung der Kanzleien in den verschiedenen Kapiteln. Die in den Texten über einzelne Kanzleien und Anwälte verwendeten Zitate von Mandanten, Wettbewerbern und

deutschen Anwälten wurden exemplarisch aus einer Reihe von Aussagen ausgewählt.

Die Darstellung zu den ausgewählten Kanzleien stellt keine Werbung dar und ist nicht käuflich.

Kanzleirankings/ Anwaltsabellen

Die „beste österreichische Wirtschaftskanzlei“ gibt es nicht. Die Annahme, es könne so etwas, wie ein objektives Vergleichskriterium zur Beurteilung von Anwaltskanzleien geben, wäre völlig verfehlt. Kanzleien bieten nicht wie Konsumgüter objektive Merkmale hinsichtlich ihrer Qualität; sie sind vielmehr Dienstleister, deren Tätigkeit von Mandanten ebenso subjektiv bewertet wird wie von Fachkollegen. Dies versuchen die JUVE-Rankings und -Tabellen. Sie bezeichnen bestimmte Kanzleien als „führend“ oder stufen sie „über“ anderen ein. Solche Äußerungen stellen lediglich subjektive Meinungen dar. Die Redaktion hat sich das Ziel gesetzt, die gesammelten Eindrücke zum Ruf einer Kanzlei im Rechtsmarkt so genau wie möglich wiederzugeben, die große Breite und Tiefe der Recherche ist dabei das wichtigste Instrument. Letztlich ist jedoch auch die Übersetzung der Fülle von Einschätzungen in eine Tabelle ein subjektiver Prozess. Der Leser sollte daher stets auch die entsprechenden Kanzleitexte zum Ranking berücksichtigen. Hinter den Kanzleinarbeiten in den Rankingstabellen sind ein oder mehrere Kanzleistandorte gelistet, in denen das besprochene Rechtsgebiet einen Schwerpunkt bildet.

Kanzleitexte

Im Einführungstext vor den Kanzleibesprechungen werden Trends innerhalb des Rechtsgebiets analysiert. Die Kanzleien, die laut unserer Recherche eine besondere Reputation genießen, werden im Anschluss in einem oder mehreren Rankings aufgelistet, die allerdings keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Die Kanzleibesprechungen sind alphabetisch, nicht gemäß der Rankings sortiert. Die kleinen Grafiken, die sich bei jedem Eintrag finden, geben die Positionierung der Kanzlei in den jeweiligen Rankings wieder.

Die Besprechungen sind in sechs Kategorien unterteilt:

Die Bewertung bezieht sich auf den Ruf einer Kanzlei bzw. Praxis. Hier werden außerdem typische Merkmale der Praxen bzw. aktuellen Entwicklungen beschrieben. Stärken werden zusätzlich hervorgehoben.

Unter dem Stichwort Entwicklungsmöglichkeiten wird z.B. auf das Potenzial eines Arbeitsbereichs Bezug genommen oder auf Lücken einer Praxis hingewiesen. Von Mandanten, Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern besonders häufig empfohlene Anwälte in dem Rechtsgebiet werden in dieser Rubrik namentlich gelistet. Die Rubrik Kanzleitätigkeit bezieht sich auf die Aktivitäten im vergangenen Jahr bzw. die laufende Arbeit im besprochenen Rechtsgebiet. Bei den Anwaltszahlen handelt es sich um Angaben der Kanzleien dazu, wie viele Berufsträger zu mindestens ca. 50% in dem jeweiligen Gebiet tätig sind. Jeder Kanzleitext enthält die Rubrik Mandate. Die JUVE Redaktion hat die Kanzleien gebeten, konkrete Referenzmandate namentlich zu nennen oder in umschriebener Form mitzuteilen. Wenn der Redaktion keine Mandate genannt wurden, ist dies mit den Worten „Keine Nennungen“ vermerkt. In manchen Fällen stammen die Informationen nicht von den Kanzleien selbst, sondern waren öffentlich zugänglich (z.B. Tagespresse, Internet, öffentl. Gerichtsverhandlung, Mandantenauskünfte).

Im Anschluss an die Kanzleibesprechungen finden Sie Kurzeinträge mit ebenfalls renommierten Kanzleien bzw. Anwälten, die im jeweiligen Rechtsgebiet als vielversprechend oder wegen einer besonderen Spezialisierung hervorgehoben wurden. Die Redaktion hat größte Sorgfalt auf die genaue Auswertung der uns zur Verfügung gestellten Informationen gelegt, kann jedoch keine Verantwortung für die Qualität von Empfehlungen übernehmen.

Abkürzungslexikon

| | |
|----------------|---|
| ausl. | ausländisch |
| CEE | Zentral- und Osteuropa |
| dt./Dtl. | deutsch/Deutschland |
| fachl. | fachlich |
| frz. | französisch |
| grenzüberschr. | grenzüberschreitend |
| HV | Hauptversammlung |
| insbes. | insbesondere |
| internat. | international |
| JV | Joint Venture |
| lfd. | laufend |
| österr. | österreichisch |
| RAA | Rechtsanwaltsanwärter |
| RAVe | zugelassene/r Rechtsanwalt/Rechtsanwältin |
| regelm. | regelmäßig |
| umf. | umfassend |
| v.a. | vor allem |
| Vol. | Volumen |
| z.B. | zum Beispiel |

ARNOLD

Bewertung: Die im Immobilienwirtschafts- u. Baurecht geschätzte Kanzlei hat sich v.a. aufgrund ihrer Stellung als Hauskanzlei des expansiven Immobilienunternehmens Signa zu einer festen Größe in der Beraterlandschaft entwickelt. Mit ihrer lfd. Arbeit bei Investitionen u. Projektentwicklungen gehört Arnold derzeit sicher zu denjenigen am Markt, die am umfassendsten tätig sind. Die personelle Entwicklung des Teams, das seit 2010 jährlich um einen Anwalt gewachsen ist, spiegelt den Erfolg der Praxis.

Stärken: Große Erfahrung bei Immobilienentwicklungen, Spezial-Know-how im Steuerrecht (Grunderwerbsteuer)

Entwicklungsmöglichkeiten: Der Mandantenkreis im Immobilienrecht erschöpft sich nicht mit der Signa Holding, das Profil der Kanzlei wird jedoch geprägt von der überragenden Bedeutung von Signa. Langfristig muss es Arnold gelingen, die Beratung auf bedeutende weitere Klienten auszuweiten, um in der Szene auch fachl. stärker wahrgenommen zu werden.

Kanzleitätigkeit: Breite Praxis rund um die Immobilie, u.a. Transaktionen (inkl. Due Diligence, öffentl. Baurecht), Immob.-Finanzierungen, Baubegleitung/Bauvertragsrecht, Mietrecht (inkl. Ausmietungen). (1 Partner, 3 RA, 1 RAA)

Mandate: ■■ Umf. für Signa bei div. Projekten in Wien: u.a. „Goldenes Quartier“; Erwerb u. Entwicklung Bau-feld A.01 am neuen Hauptbahnhof; Entwicklung u. Vermietung an Desigual u. Monsoon in Mariahilfer Str. 57 und an Forever 21 an der Kärntnerstraße 9; Entwicklung und Vermietung des Kunstforums an den Verfassungsgesichtshof. Daneben: Hart Haring Bauträger bei Errichtung u. Vermarktung von zahlreichen Wohnbauprojekten und beim Doninpark; Bose bei Mietverträgen; div. Private Clients bei Zinshaustransaktionen.

BAKER & MCKENZIE DIWOK HERMANN PETSCH

Bewertung: Die Kanzlei zeigt nach dem Zugang des langjährigen KWR-Partners Dr. Stephan Größ im Frühjahr 2012 erstmals Präsenz auch im Immobilienwirtschaftsrecht u. wird für ihre Beratung geschätzt. Insbes. durch die intensiven Beziehungen von Größ zum aktiven Immobilienfonds Warburg-Henderson u. der lfd. Beratung im Rahmen des Großprojekts Aspern einerseits, und der guten Vernetzung Baker & McKenzies mit Einzelhandelsketten andererseits, gelang der Kanzlei sofort eine sehr gute Auslastung der Praxis.

Entwicklungsmöglichkeiten: Mit Größ schaffte es Baker, einen ausgewiesenen Spezialisten mit eigenem Mandantenstamm an Land zu ziehen. Dies sollte eine gute Grundlage sein, um die eigentliche Stärke der Kanzlei – das Netzwerkgeschäft – auch im Immobilienbereich nutzbar zu machen.

Häufig empfohlen: Dr. Stephan Größ („sehr guter Transaktionsanwalt“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: Beratung zu großvolumigen Immobilien- u. Stadtentwicklungen, ganz überwiegend für

Developer, sowie Immobilientransaktionen. Daneben gewerbl. Mietrecht, v.a. für Einzelhändler. Vereinzelt Bauvertragsrecht. (1 Partner, 1 RA, 2 RAA)

Mandate: ■■ lfd.: Warburg-Henderson bei Immob.-Transaktionen; Wien 3420 Aspern Development u. Gelup bzgl. Seestadt Aspern, u.a. zur Ansiedlung von Hoerbiger.

BINDER GRÖSSWANG

Bewertung: Entsprechend der Gesamtausrichtung von BG bleiben das Transaktionsgeschäft u. Finanzierungen auch Schwerpunkte der geschätzten Immobilienwirtschaftspraxis. Während die Beratung dt. Fonds infolge der Krise nahezu zum Erliegen kam, partizipierte BG zuletzt vom Boom am Zinshausmarkt – der allerdings deutl. geringere Margen bringt. Jedoch ist die Kanzlei dabei, ihr Spektrum zu erweitern. So baut ein Anfang 2012 intern zum Partner ernannter Anwalt die lfd. Beratung von wichtigen Kanzleimandanten wie Lidl oder Starbucks in miet- u. baurechtl. Themen kontinuierl. aus. Hier ist BG verstärkt auch in Prozessen engagiert

Stärken: Breite M&A- u. Finanzierungserfahrung.

Entwicklungsmöglichkeiten: Nach wie vor prägt v.a. die Finanzierungsexpertise das Bild der Praxis von BG. Allein das verstärkte Engagement eines jüngeren Partners im Miet- u. Baurecht wird nicht ausreichen, um glaubhaft Branchenexpertise vermitteln zu können und sich bspw. als Adresse für lukrative Immobilien- und Projektentwicklungen ins Spiel zu bringen.

Kanzleitätigkeit: Deutl. Fokus auf Transaktionen, Beteiligungen u. Finanzierungen. Zudem steuerrechtl. Kompetenz. Auch Miet- und Maklerrecht, weniger Baurecht, zunehmend Prozesse. (2 Partner, 1 Counsel, 3 RAA)

Mandate: ■■ Serda Gruppe zur Mehrheitsbeteiligung von H.I.G. an der Privatschule St. Gilgen International; Commerzbank Real in Bieterverfahren um Einkaufszentrum am Westbahnhof; Scheuch Privatstiftung u.a. bei Kauf eines Zinshauses. Finanzierung: Helaba für 8 Shoppingcenter in Österreich; Neosino Nanotechnologies/Investor aus dem Mittleren Osten bei potenziellem Erwerb der Wasserwelt Vivarium; lfd. Lidl Österreich, Starbucks Coffee Austria im Mietrecht.

BÖCK FUCHS NONHOFF

Bewertung: Die seit dreieinhalb Jahren am Markt aktive Boutique zählt vor allem im Immobilienwirtschaftsrecht bereits zu den geschätzten Akteuren, berät aber in deutl. geringerem Umfang auch zum Bauvertragsrecht. Wettbewerber heben speziell ihre „Präsenz bei der Beratung von Vermietern in Shoppingcentern hervor“. Tatsächlich gehört es zu ihrem Konzept, Klienten über den Ankauf hinaus v.a. im Gewerbl. Mietrecht, zuletzt auch bei Hotelpachtverträgen, zu beraten. Aus der vorigen, langjährigen Tätigkeit 2er BFN-Partner im Team von Dr. Alfred Nemetschke (jetzt Nemetschke Huber Koloseus) besteht viel Erfahrung in der Transaktionsberatung von Fonds.

Stärken: Umf. Investorenberatung, Gewerbl. Mietrecht.

JUVE RANKING
PRIVATES BAURECHT

| | |
|--|--------------|
| KWR Karasek Wietrzyk | Wien |
| CMS Reich-Rohrwig Hainz Schönherr | Wien Wien |
| CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati | Wien |
| Dorda Brugger Jordis | Wien |
| Hule Bachmayr-Heyda Nordberg | Wien |
| SCWP Schindhelm | Wien, Linz |
| Willheim Müller | Wien |
| Wolf Theiss | Wien |
| Arnold Brand | Wien Wien |

Der JUVE-Verlag beabsichtigt mit dieser Tabelle keine allgemein gültige oder objektiv nachprüfbar Bewertung. Es ist möglich, dass eine andere Recherchemethode zu anderen Ergebnissen führen würde. Innerhalb der einzelnen Gruppen sind die Kanzleien alphabetisch geordnet.

Entwicklungsmöglichkeiten: Bei Immobilientransaktionen hat BFN schon eine bemerkenswerte Präsenz entwickelt und wird mittlerw. regelmäßig zu Pitches eingeladen. Dabei setzt sie auf eine enge Verzahnung von Finanzierungs-, M&A- u. Immobilienkompetenz u. versucht, mit den Stärken ihres Boutiquenansatzes branchenbezogen zu beraten. Jetzt gilt es, das Potenzial noch stärker im Projektentwicklungsgeschäft auszuspielen.

Häufig empfohlen: Dr. Gerhard Bock („profunde Expertise in immobilienbezogenen Prozessen“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: Schwerpunkte bei Immobilientransaktionen u. im Gewerbl. Mietrecht. Auch Finanzierungen. Umf. Betreuung von Immobilieneigentümern, u.a. Fonds u. Investoren, bei Hausverwaltung u. im Mietrecht, auch Prozesse. Ferner im Privaten Baurecht auftraggeberseitig tätig, umf. baubegleitende Beratung inkl. Haftungsfragen, Bauvertragsrecht. (3 Partner, 1 RAA)

Mandate: ■ Investmentgesellschaft bei Verkauf einer Büroimmobilie in Wien; Hotel-Gruppe bei Hotelwerb; geschl. Fonds bei Verkauf einer Büroimmobilien; Investmenthaus bei Verkauf einer Gewerbeimmobilie in Wels; Konsortium priv. Investoren bei Projektfinanzierung u. Beteiligung an einem Immobilienprojektentwickler (inkl. Aktienerwerb u. Kapitalerhöhung). Baurecht: geschl. Fonds bei Klage wg. Gewährleistung

BRAND

Bewertung: Eine geschätzte, breit aufgestellte Kanzlei im Immobilienrecht. Nach dem Zugang der insbes. in Transaktionen erfahrenen Partnerin Harasser (von DLA Piper im Februar 2012) gelingt es ihr immer besser, Synergien zu heben. So werden Harassers z.T. langj. Mandanten über die immobilienrechtl. Beratung hinaus von anderen Anwälten der Kanzlei in Prozessen vertreten. Neben dem Immobilienverwaltungs- u. -vermitt-

■ Immobilienwirtschaftsrecht
■ Privates Baurecht

■ Referenzmandate, umschrieben

■ Referenzmandate, namentlich

■ Referenzmandate, umschrieben

■ Referenzmandate, namentlich

■ Immobilienwirtschaftsrecht
■ Privates Baurecht

lungsunternehmen Ogris, dessen Eigentümerin eine Partnerin der Kanzlei ist, ist Brand häufig umf. für div. andere Hausverwaltungen u. Vermieter von Wohnimmobilien bzw. Generalunternehmer u. ARGEn, vielfach in Prozessen tätig.

Stärken: Branchenexpertise im Einzelhandel/EKZ. Viel Erfahrung im Bereich Hausverwaltung. Prozessführung.

Häufig empfohlen: Birgit Harasser („empfehlenswert im Immobilienrecht“, Mandant, „extrem gut, eine Freude sie auf der Gegenseite zu haben“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: Transaktionen (u.a. vielfach für dt. Fonds) u. in geringerem Umfang Projektentwicklungen. Gewerbl. Mietrecht, Hausverwaltung, Privates Baurecht. Prozesse sind wesentl. Teil der Arbeit. An der Schnittstelle zum Kapitalmarktrecht auch Gründung von Immobilienfonds, Prospekterstellung, Vertriebs- und Beteiligungsverträge. Zudem gesellschaftsrechtl. Strukturierung von Immobilienbesitz. (3 Partner, 1 RA)

Mandate: ■■ Lfd. Credit Suisse Asset Management, Immobilien Ogris (auch Prozesse), Morgan Stanley Real Estate; Projektentwicklungsgesellschaft bei Liegenschaftsankauf; ARGE zum Abbau von Rohstoffen u. Recycling bei gesellschafts- u. eigentumsrechtl. Strukturierung.

CHSH CERHA HEMPEL SPIEGELFELD HLAWATI

Bewertung: Empfohlene Kanzlei im Immobilienwirtschafts- und Baurecht, die ihre Marktpräsenz stetig erweitert. Zurückzuführen ist dies auf den kontinuierl. Ausbau des Mandantenportfolios, zuletzt etwa um die Acron-Gruppe, die sie beim Erwerb einer Immobilie in Wien Westbahnhof beraten hat. Zudem war CHSH für Union Investment an einem weiteren Leuchtturm-Deal der jüngsten Zeit beteiligt. „Ein echter Konkurrent bei Transaktionen“, bemerkte ein Wettbewerber anerkennend. Auch profitiert sie allmähl. von Verweismandaten aus der Kanzlei selbst, z.B. dem öffentl.-rechtl. Bereich. Im privaten Baurecht gewann sie ebenfalls Mandanten hinzu, z.B. Ingenos Gobiet, allerdings wirkte die Entwicklung hier weniger dynamisch, auch weil CHSH seit vielen Jahren ohnehin umf. v.a. auf Auftraggeberseite tätig ist. Die personelle Erweiterung mit einem im Bau- wie Immobilienrecht erfahrenen Anwalt (von Brand) zum April war daher dringend geboten.

Stärken: Langj. Erfahrung in der ganzen Breite der Bauprojektbetreuung, große Expertise an der Schnittstelle zum Öffentl. Recht.

Entwicklungsmöglichkeiten: Seit dem Weggang des überragenden Immobilienrechtlers Dr. Alfred Nemetschke 2007 hat die Praxis einige Zeit gebraucht, sich wieder aufzurichten. Doch jetzt ist sie sogar wieder als Fondsberaterin, dem einstigen Spezialgebiet Nemetschkes, gefragt, wie die Arbeit für KGAL zeigt. Die Praxis kann sich also auch ohne dominante Beraterpersönlichkeiten positionieren. Gelingt es nun, die Kompetenzen im Immobilien- und Finanzierungs- oder Corporatebereich noch stärker als Einheit zu positionieren, sollte CHSH weiter Boden gutmachen.

Häufig empfohlen: Dr. Peter Vcelouch („sehr gute Zusammenarbeit“, Mandant)

Kanzleitätigkeit: Kernbereiche: Immobilientransaktionen, inkl. gewissem Schwerpunkt bei dt. Fonds, u. Projektentwicklungen sowie umf. Betreuung von Bauprojekten im Privaten u. Öffentl. Baurecht. Daneben Bestandsrecht, Miet- u. Pachtverträge sowie Zusatz- und Nachtragsforderungen vielfach in Prozessen. Eigene Litigation-Praxis, die z.B. Schiedsverfahren im Baurecht führt. Enge Zusammenarbeit mit den renommierten Bank- u. Finanz-, sowie Öffentlichrechtlern, u. der Corporate- bzw. Steuerrechtspraxis. (2 Partner, 2 RA)

Mandate: ■■ Union Investment Real Estate bei €150-Mio.-Erwerb Euro Plaza 4; KGAL/Austrian Retail Park Holding bei Erwerb Shopping Haidacker Park; Acron bei €88-Mio.-Erwerb von Wien Westbahnhof A3; Innovate/Herbert Buhl Immobilien bei Verkauf Schiffamtsgasse 18 & 20; lfd. Universität für Bodenkultur; Lidl Österreich u.a. im Wohnungseigentums- u. Mietrecht; McDonalds umf.; Zürich Gruppe bei Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen bei Bauprojekt in CEE; OMV bei Raffinerie-Anlagenprojekten, Asfinag bei Liesertal-Brücke-Haftungsprozessen; WhiteWater Industries bei Projekt in Österreich; lfd. Ingenos Gobiet.

CMS REICH-ROHRWIG HAINZ

Bewertung: Die im Baurecht häufig empfohlene und im Immobilienwirtschaftsrecht geschätzte Praxis verstärkt ihr Engagement zusehends über die Kerngebiete Liegenschafts- u. Bauvertragsrecht inklusive ausgeprägter Prozesspraxis hinaus. Gleichzeitig hält die Kanzlei an dem CMS-typischen Selbstverständnis fest, v.a. nationale Kanzlei-Klienten im Sinne des Full-Service-Ansatzes auch immobilien-, bau- und mietrechtl. zu begleiten. Zu ihren Aushängeschildern gehört zudem eine enge Vernetzung in CEE, wo sie zuletzt v.a. in restrukturierungsnahen Mandaten, vielfach auf Bankenseite, zu sehen war. Auch im Bauvertragsrecht ist sie mit einem ehemals in der Strabag-Rechtsabteilung tätigen Partner in internat. Projekten präsent, während national die Beratung der Hotelbranche zusehends in den Fokus rückt. Zudem entwickelt sich die Beratung von Luxuslabels wie Louis Vuitton v.a. in mietrechtl. Fragen immer stärker zu einem Schwerpunkt.

Stärken: Bauvertragsrecht. Viel Erfahrung in CEE.

Entwicklungsmöglichkeiten: Es gibt Bereiche, in denen die zuletzt personell bemerkenswert aufgestockte Praxis ihr Potenzial noch nicht voll hat ausschöpfen können. Dies gilt insbes. für die Beteiligung an größeren Projektentwicklungen sowie Immobilien- u. Portfoliotransaktionen. Vielversprechende Ansätze gibt es aus der Zusammenarbeit mit der ebenfalls anerkannten Bank- und Finanzrechtspraxis heraus. Dagegen scheint das internat. Netzwerk als Mandatsquelle, mit Ausnahme der eigenen Büros in CEE, noch erstaunl. ungenutzt.

Häufig empfohlen: Dr. Nikolaus Weselik („sehr guter Litigator, stets sachl. und ruhig und dennoch oder gera-

de deshalb bei Gerichtsverhandlungen sehr überzeugend“, Mandant)

Kanzleitätigkeit: Umf. baubegl. Betreuung, auch Prozesse u. Schiedsverfahren für Auftraggeber sowie gr. Baufirmen, auch Auftragnehmer. Liegenschafts- u. Mietrecht. Branchenschwerpunkte: Hotels, Luxuswarenhersteller. Transaktionen. Auch Beratung von Banken bei Immobilien-/Projektfinanzierungen u. -entwicklungen, enge Verzahnung mit der anerkannten Bank- und Finanzrechtspraxis sowie den CEE-Büros. Projektbezogenen Schnittstellen zum Öffentl. u. Umweltrecht. (4 Partner, davon 1 in CEE, 1 Associate, 3 RAA)

Mandate: ■■ Hotel Zhero bei Hotelwerb in Ischgl; Bank Austria bei Finanzierung des Erwerbs und der Erweiterung des Shopping Centers West in Graz; Petrus Advisers/Strabag bei 20%-Beteiligung an Conwert; Fremdkapitalgeber zu Kleinwasserkraftwerksprojekt Lengerica in Albanien; M2, Strabag (auch in CEE); Max Bögl bei Errichtung DC Towers; Louis Vuitton u.a. zu Flagship-Store in Wien u. Übersiedlung des Headquarters; Hotel Zhero bei Hotelbau in Kappl; Porr/Strabag bei Projekt Panorama Park Wiener Neustadt; Desigual u. Kiko mietrechtl. lfd.: Porr (auch in Prozessen), Hotel Meridien, Hilfiger, Basic.

DLA PIPER WEISS-TESSBACH

Bewertung: Die im Immobilienwirtschaftsrecht empfohlene Kanzlei befindet sich 2 Jahre nach diversen Weggängen u. dem Umbau ihrer Praxis wieder deutl. im Aufwind. Sie profitiert mehr als die meisten Wettbewerber von ihrem internat. Netzwerk. Dies wurde etwa durch das millionenschwere Mandat der Allianz Real Estate beim Joint Venture mit SES deutl., das über das DLA-Büro im Mailand nach Wien kam. Doch auch die dt. Praxis sorgt immer wieder für Mandatsfluss.

Stärken: Grenzüberschreitende Immobilientransaktionen, v.a. in den CEE-Raum

Entwicklungsmöglichkeiten: Die Immobilienpraxis ist heute deutl. kleiner u. schmaler aufgestellt als noch vor wenigen Jahren. Zudem ist sie nun organisatorisch an die Restrukturierungsabteilung angegliedert. Das erschwert z.Zt. die Wahrnehmung im Markt, was aber langfristig durch den weiteren Ausbau des Netzwerkgeschäfts wettgemacht werden dürfte.

Kanzleitätigkeit: Internat. geprägte Transaktionspraxis für häufig ausl. Investoren (u.a. Versicherungen) und Fonds. Daneben Projektentwicklung u. vereinzelt lfd. bauvertragsrechtl. Beratung. Weiters aktiver Immobilienfinanzierungsbereich sowie Schnittstelle zu Infrastrukturprojekten für große österr. Baukonzerne. (2 Partner, 2 RA, 3 RAA)

Mandate: ■■ Allianz Real Estate bei Joint Venture mit Spar European Shopping Centers bzgl. Zentren in Österreich, Italien u. Slowenien; Curzon Capital Partners bei beabsichtigter Übernahme von Shopolis; UniCredit Bank Austria bei div. Immobilienfinanzierungen in Österreich und CEE/CIS.

FÜHRENDE PARTNER IM IMMOBILIENWIRTSCHAFTS- UND BAURECHT

| | |
|--|---|
|  Dr. Stefan Artner Immobilienrecht Dorda Brugger Jordis |  Dr. Alfred Nemetschke Immobilienrecht Nemetschke Huber Koloseus |
|  Dr. Georg Karasek Baurecht KWR Karasek Wietrzyk |  Dr. Wilfried Seist Immobilienrecht Doralt Seist Csoklich |
|  Dr. Peter Madl Baurecht Schönherr |  Dr. Lothar Wachter Immobilienrecht Wolf Theiss |

Der JUVE-Verlag beabsichtigt mit dieser Tabelle keine allgemein gültige oder objektiv nachprüfbare Bewertung. Es ist möglich, dass eine andere Recherchemethode zu anderen Ergebnissen führen würde.

DORALT SEIST CSOKLICH

Bewertung: Die Kanzlei ist seit Langem eine der Wiener Immobilienwirtschaftsrechtskanzleien schlechthin und zählt auf dem Gebiet zu den führenden. V.a. Seist ist bei Transaktionen so präsent wie kaum ein Wettbewerber, u. die Mandantenmischung ist äußerst vielseitig: Die ÖBB als großer Liegenschaftseigentümer u. Entwickler sowie eine Reihe österr. Banken zählen ebenso zu den ständigen Klienten der Praxis wie ausl. Investmentfonds oder inl. offene Immobilienfonds.

Stärken: Sehr erfahrene Transaktionspraxis, hohes rechtl. Niveau, exzellente Vernetzung in der Szene.

Entwicklungsmöglichkeiten: Die Praxis gehört zu den renommiertesten u. gleichzeitig kleinsten am Markt. Solange Seist das Gesicht der Praxis im Immobilienwirtschaftsrecht ist, wird sie ihre Stellung im Markt behaupten, jedoch wird die Praxis langfristig nicht um eine personelle Verbreiterung herum kommen.

Häufig empfohlen: Dr. Wilfried Seist („sehr lösungsorientiert u. wirtschaftlich denkend“, „unumstritten großer Anwalt“, Wettbewerber), Dr. Oliver Sturm (Privates Baurecht, Infrastrukturprojekte)

Kanzleitätigkeit: Immobilien-/Portfolio-An- und -Verkäufe (häufig investorengetrieben), Mietrecht sowie Bauvertragsrecht. Daneben Entwicklung von Gewerbe- u. Spezialimmobilien (häufig um Shoppingcenter), Hotelmiet- u. Managementverträge sowie Prozesse bzw. Schiedsverfahren. Bezüge zum ÖPP u. Vergaberecht. (2 Partner, 1 RA, 2 RAA)

Mandate: ■■ ECE European Prime Shopping bei €106-Mio.-Kauf des EKZ Haid von IKEA; Raiffeisen Holding NÖ-Wien bei €125-Mio.-Verkauf eines Pakets von 14 Fachmarkt- u. Einkaufszentren an Uniq; ÖBB Immobilien bei Bieterverfahren u. €88-Mio.-Verkauf eines Gewerbegebäudes am Wiener Westbahnhof an Acron.

DORDA BRUGGER JORDIS

Bewertung: Die im Immobilienwirtschaftsrecht häufig empfohlene u. im Baurecht empfohlene Kanzlei wird

seit Jahren für ihre Transaktionsstärke gerühmt u. legt hier kontinuierlich zu, wie die 2012 erstmals ergangenen Mandatierungen durch Deka Fonds u. Erste Group zeigen. Derzeit ist DBJ jedoch auf dem Weg, sich zu einer breiteren Real-Estate-Praxis zu entwickeln: Mit der Beratung der Baugesellschaft Swietelsky sowie der Schweighofer Privatstiftung gelang es DBJ, jüngst 2 Mandanten zu gewinnen, die insbes. die Beratung im Bauvertragsrecht u. in der Immobilienentwicklung forcieren – also Bereiche, für die die Kanzlei bislang nicht schwerpunktmäßig stand. Weiters setzt DBJ verstärkt auf die kanzleiweite Beratung in der Kombination von Immobilien- u. Steuerrecht sowie Finanzierung; sie spielt damit mehr als andere mit ihrer Aufstellung als Großkanzlei, und sucht sich so u.a. von den z.T. stark aufkommenden Immobilienboutiquen abzusetzen.

Stärken: Erfahrene Transaktionspraxis

Häufig empfohlen: Dr. Stefan Artner („bei Transaktionen sehr stark, aber auch im sonstigen Immobilienrecht sehr vernünftig“, „sehr lösungsorientiert“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: Überwiegend Immobilientransaktionen für in- u. ausl. Investmentgesellschaften sowie (offene) Immobilien-Fonds u. vermögende Privatinvestoren. Regelmäßig Hoteltransaktionen u. Managementverträge. Traditionell auch im Mietrecht u. bei Hausverwaltungen tätig. Verstärkt nun auch Baubegleitung sowie Immobilien- u. Projektentwicklung (ggf. in Zusammenarbeit mit Team im Öffentl. Recht für Genehmigungsverfahren etc.). Daneben Prozesse; internat. Schiedsverfahren in Kooperation mit der Arbitration-Praxis, zudem regelm. Zusammenarbeit mit anerkanntem Finanzierungsteam u. Steuerpraxis, Bezüge zum Vergaberecht. (1 Partner, 3 RA, 5 RAA)

Mandate: ■■ Erste Group bei Verkauf u. Rückmiete von 60 Liegenschaften in ganz Österr.; Helvetia Versicherungen bei div. Immobilientransaktionen u. umf. im Gewerbl. Mietrecht; Deka bei Kauf einer Immobilie in Wiener Toplage sowie bei Verkauf des Intersport Eybl Megastores in Wien; NH Hoteles bei Anmietung von Konferenzraum am Wiener Flughafen. Regelm.: Bundesimmobiliengesellschaft, IVG Austria jew. bei Transaktionen; McDonalds und Accessorize/Monsoon im Miet- u. Bauvertragsrecht; Sandvik bei div. Schiedsverfahren bei ausl. Bauprojekten

EISENBERGER & HERZOG

Bewertung: Die im Immobilienwirtschaftsrecht geschätzte Kanzlei bewegt sich in dem Bereich deutl. weniger auffällig als im Gesellschaftsrecht u. bei Finanzierungen, nutzt diese Expertise jedoch nun gezielt beim Ausbau. Entsprechend ist der Beratungsansatz stark transaktionsgetrieben. Mit der im Markt bekannten Verbindung zur Immofinanz zählt die Kanzlei hier eine Schlüsselmandantin in ihren Reihen. Durch die laufende Beratung einiger Bauunternehmen sowie große Immobilienprojekten am Grazer Stammsitz der Kanzlei ist E&H mittlerw. auch im klass. Baurecht tätig.

Stärken: Überdurchschnittl. service-orientiert, gute internat. Vernetzung

Entwicklungsmöglichkeiten: Die Kanzlei ist v.a. ein Transaktions-Powerhouse mit einigen sehr starken, aus dem Gesellschaftsrecht stammenden Partnern. Um in Rechtsgebieten wie dem Immobilienrecht eine ähnl. zentrale Marktstellung zu erlangen, benötigt die Kanzlei mehr personelle Breite u. fachl. Tiefe.

Häufig empfohlen: Dr. Alric Ofenheimer („umsichtig, hartnäckige u. erfolgreiche Verhandlungsführung“, Mandant)

Kanzleitätigkeit: Immobilientransaktionen mit Schnittstellen zu Immo.-Finanzierungen. Sehr starke Verbindungen zum Öffentl. Baurecht sowie ÖPP/Infrastrukturprojekten (u.a. erneuerbare Energien). Wachsend: Bauvertrags- u. Mietrecht. (2 Partner, 2 RAA)

Mandate: ■■ Styria Medien bei Errichtung des neuen Headquarters in Graz; Habau, Bai, Östu Stettin bei Errichtung u. Vermietung des neuen Wiener Headquarters der ÖBB; Vondevor bei Errichtung einer Wohnhausanlage; Warimpex bei Betreiberwechsel des Kempinski Hotels Jochberg/Kitzbühel; HGAA bei Schaffung eines Teilkonzerns zur Bündelung der Performing Real Estate Assets in Österr. u. CEE.

FRESHFIELDS BRÜCKHAUS DERINGER

Bewertung: Die im Immobilienwirtschaftsrecht empfohlene Kanzlei setzt sich von Wettbewerbern v.a. durch ihre besonders enge Verzahnung mit der Gesellschaftsrechts-, Finanzierungs- u. Steuerpraxis ab, was sich zuletzt in Großmandaten etwa für BIG u. Magna/MI niedergeschlagen hat. Weiters zeigte FBD durch ihre umf. immobilienrechtl. Aktivitäten für UniCredit, dass sie auch in transaktionsarmen Zeiten zu den wichtigen Beratern in diesem Bereich zählt. Dennoch hat sich auch FBD angesichts des Marktumfeldes von ihrem Transaktionsschwerpunkt gelöst u. will nun auch im Kernimmobilienrecht etwa bei Immobilienentwicklungen oder im Bauvertragsrecht stärkere Akzente setzen.

Stärken: Internat. Vernetzung, integrierte immobilien-, gesellschafts-, finanzierungs- u. steuerrechtl. Beratung

Entwicklungsmöglichkeiten: In transaktionsarmen Zeiten erhält das immobilienrechtl. Spezial-Know-how mehr Bedeutung. Mit der angestrebten Verbreiterung entwickelt sich die Praxis in diese Richtung, wird sich jedoch angesichts des für FBD-Verhältnisse niedrigen Preisgefüges schwer tun, mit spezialisierteren Wettbewerbern mitzuhalten.

Kanzleitätigkeit: V.a. auf Transaktionen für ausl. Investoren u. Finanzierungen ausgerichtete Praxis, aber mit umf. immobilien- u. baurechtl. Anspruch, etwa im Retailbereich (Mietrecht). (1 Partner, 2 RA, 3 RAA)

Mandate: ■■ UniCredit Bank Austria bei Entwicklung des Areals am ehem. Nordbahnhof u. Sale-and-lease-back der Unternehmenszentrale; Bundesimmobiliengesellschaft (BIG) bei Abspaltung u. Aufsetzen einer neuen Managementstruktur eines mehr als 550 Objekte umfassenden Büroimmobilienportfolios; AMB

Invest bei Kauf einer Liegenschaft zu Errichtung einer internat. Privatschule in Tirol; MI Developments bei Verschmelzung/Zusammenführung von Magna-Liegenschaften im Zuge der Eingliederung in kanad. REIT; BayernLB bei Finanzierung des Erwerbs von Wien Westbahnhof A3 durch Acron; lfd. Hennes & Mauritz.

GRAMA SCHWAIGHOFER VONDRAK

Bewertung: Noch junge, im Immobilienwirtschaftsrecht geschätzte Kanzlei. Der v.a. von seiner vorigen Tätigkeit bei DLA Piper Weiss-Tessbach geprägte Andreas Schwaighofer („arbeitet auf sehr hohem Niveau“, Wettbewerber) profitiert auch davon, dass seine ehemalige Kanzlei nurmehr großvolumiges Geschäft im Fokus hat. U.a. durch die umf. Beratung, z.B. der Ipsos Privatstiftung sowie Developern u. Bauträgern, auch bei Transaktionen u. (Re-)Strukturierungen an der Schnittstelle zum Gesellschaftsrecht, hat GSV eine Basis erhalten, die sie kontinuierl. ausbaut. Daneben führt die Kanzlei die noch auf die DLA-Vorgängersozietät Weiss-Tessbach zurückgehende Tradition fort, ihre Mandanten auch zum Wohnungseigentumsrecht u. in Mietsachen zu beraten u. zu vertreten.

Stärken: Breiter Ansatz für immobilienwirtschaftsrechtl. Beratung mit Überschneidungen zum Gesellschaftsrecht u. Finanzierungen.

Kanzleitätigkeit: Umf. Beratung zu Immobilienentwicklungen, ganz überwiegend für Developer bzw. Bauträger, sowie Transaktionen. In diesem Zusammenhang auch Bauvertragsrecht. An der Schnittstelle zum Gesellschaftsrecht auch Projektstrukturierungen u. -refinanzierungen. Daneben Wohnungseigentums- u. Mietrecht, auch Prozesse. Alle Partner sind Gesellschafter eines Unternehmens für Immobilieninvestitionen. (1 Partner, 1 RAA)

Mandate: ■■ Dt. Immobiliendeveloper (Büroimmobilien) bei Verkauf eines Projektes; Ägyptischer Investmentfonds bei Erwerb einer Hotelimmobilie in Wien; Immobilienentwickler u.a. bei Objekterwerb, Restrukturierung u. Entwicklung; Bauträger (Luxuswohnimmobilien) v.a. im Wohnungseigentumsrecht u. bei Verkauf von Wohnungen. lfd.: Ipsos Privatstiftung u. Töchter, Maklerbüro bei Transaktionen, priv. Immobilieninvestor umf.

HULE BACHMAYR-HEYDA NORDBERG

Bewertung: Eine im Baurecht empfohlene u. im Immobilienwirtschaftsrecht geschätzte Kanzlei, die im Markt immer wieder durch namh. Projektentwicklungsmandate u. die umf. Beratung z.T. großer Bauprojekte auffällt. Ein Highlight ist die Beratung zu Bau u. Entwicklung des Wiener Vorzeigeprojektes DC Tower. Auf Auftraggeberseite ist sie deutl. seltener tätig als für Auftraggeber, pflegt aber z.T. langj. Mandatsbeziehungen zu meist kleineren bis mittelständ. Baufirmen. Damit stellt sich die Kanzlei breiter auf und schafft erfolgreich Synergien zu der renommierten Vergaberechtspraxis.

Stärken: Auftraggeberberatung. Enge Verzahnung mit dem Vergaberecht.

Häufig empfohlen: Dr. Michael Hule

Kanzleitätigkeit: Umf. baubegl. Beratung u. Projektentwicklung, u.a. Umwidmung, Finanzierung, Vermietung, Verkauf. Sowohl für öffentl. als auch private Auftraggeber tätig. Auch für kleinere u. mittelständ. Baufirmen, seltener in Prozessen. Auch Architekten- u. Ingenieursrecht. Vielfach Überschneidungen mit der sehr anerkannten Vergaberechtspraxis. (3 Partner, 2 RA, 3 RAA)

Mandate: ■■ S+B-Gruppe u.a. bei Bau, Entwicklung und Verkauf von Marxbox an Wüstenrot sowie anderer Liegenschaften u.a. bei Verkauf an Boehringer Ingelheim; WED-Tochter umf. baubegl. zu DC Tower; i+R-Gruppe bei Errichtung des Hauptbahnhofes Wien, lfd. Buwog-Gruppe bei Errichtung, Verkauf/Vermietung von Wohnbauprojekten; Asfinag in Bauprozessen.

KWR KARASEK WIETRZYK

Bewertung: Eine führende Baurechtskanzlei, die ihre unvergleichl. Marktdurchdringung durch ihre Präsenz in zahlreichen namh. Projekten unterstreicht, etwa beim Flughafen Wien, bei der Seestadt Aspern oder beim Krankenhaus Wien Nord. Der Fokus liegt traditionell auf den Auftragnehmern, aber neue Mandanten werden zunehmend auch auf Auftraggeberseite akquiriert. Besondere Aktivitäten entwickelte KWR zuletzt im Gesundheitssektor, wo sie umf. von der öffentl. Ausschreibung – gemeinsam mit den Vergaberechtlern – über die Projektstrukturierung bis zur -begleitung beraten hat. Damit verbreiterte die Kanzlei ihre Tätigkeit und schafft Wachstum. Dafür steht auch die interne Partnerernennung eines Anwalts, der sich künftig auf das Bauversicherungsrecht konzentrieren soll. Ein weiterer Partner erarbeitet sich derzeit eine Spezialisierung im Zshg. mit Fidic-Verträgen.

Stärken: Auftragnehmerberatung, Prozessführung, auch Schiedsverfahren.

Entwicklungsmöglichkeiten: Die personellen Veränderungen in der Kanzlei, darunter auch der zunächst vermeldete, aber dann doch nicht vollzogene Abgang von Karasek, und der Wechsel von Baurechtspartner Wolfgang Müller (zu Wolf Theiss) haben KWR offenbar nicht nachhaltig geschwächt. Im Gegenteil. Weiterhin dominiert Karasek mit seinem exzellenten Ruf den Baurechts-Markt. Es bleibt eine Herausforderung, auch andere Anwälte der Kanzlei nachhaltig zu positionieren. Die Strategie, dies über Binnenspezialisierungen zu verfolgen, scheint vielversprechend, auch im für eine stärkere Präsenz in benachbarten Rechtsgebieten.

Häufig empfohlen: Dr. Georg Karasek („im Bauvertragsrecht und bei Bauprozessen der Erste, der einem einfällt“, „kompetent, seriös erfahren“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: Große Erfahrung im Bauvertrags-, Architekten- u. Ingenieursrecht sowie bei Bauwerkverträgen u. damit verbundener Abwehr bzw. Geltendmachung von Ansprüchen, Haftungsfragen u. Prozesse. Besondere Expertise in komplexen Projekten, z.B. Tunnelbau. Umf. Baubegleitung u. Projektstrukturierung

bzw. -entwicklung, seltener Transaktionen u. Finanzierungen. Auch Schnittmengen mit (Bau-)Vergabe- u. Öffentl. Recht u.a. bei Ausschreibungen u. Erschließung von Liegenschaften, ferner mit Gesellschaftsrecht. (6 Partner, 7 RAA)

Mandate: ■■ Campus WU umf. bei Neugestaltung (rd. €400 Mio.); Krankenhaus Wien Nord umf. bei Neubauprojekt (rd. €700 Mio.); lfd. Seestadt Aspern u.a. bei Abverkauf; div. Auftragnehmer bei Projekt Flughafen Wien; Auftragnehmer bei Geltendmachung von Mehrkosten im Zshg. mit Koralmtunnelbau (€100 Mio.); Alpine bei Verfahren wg. Mehrkosten im Zshg. mit Inntaltrasse Tunnelbaulose; Fa. Gerstl bei Abwehr von Schadensersatzansprüchen ggü. Buwog in Zshg. mit dem Projekt Heller Fabrik; lfd. Sofitel Stephansdom u.a. in Prozessen.

MAYRHOFFER & RAINER

Bewertung: Der starke Ruf der kleinen, v.a. im Immobilienwirtschaftsrecht geschätzten Boutique rührt v.a. von der langj. Erfahrung der Namenspartner in der umf. Beratung bei Immobilientransaktionen u. -entwicklungen. Ein Wettbewerber hebt die Präsenz der Kanzlei bei geschl. dt. Fonds hervor. Zuletzt war sie angesichts eines sich erholenden Marktes verstärkt als Beraterin von Investoren beim Erwerb von Büroobjekten u. im Retailbereich, u.a. Fachmarkt- u. Einkaufszentren, gefragt. Insgesamt hat sich M&R angesichts des allgem. Transaktionsrückgangs stärker auf die lfd. Betreuung bestehender Immobilienportfolios fokussiert. „Sehr versiert im Mietrecht“, lobt ein Wettbewerber.

Stärken: Langj. branchenfokussierte Erfahrung.

Häufig empfohlen: Dr. Herbert Rainer („pragmat., sach- und zielorientierter Kollege mit hoher Fachkenntnis“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: Umf. Beratung gr. Immobiliengesellschaften, privater u. institutioneller Investoren sowie Fonds bei Immobilientransaktionen, -entwicklung, -verwaltung u. im Mietrecht. Lfd. Portfoliobetreuung, flankierend auch Baurecht, u.a. Umwidmungsverfahren, Wohnungseigentumsrecht, auch Prozesse.

Mandate: Keine Nennungen.

NEMETSCHKE HUBER KOLOSEUS

Bewertung: Im Immobilienwirtschaftsrecht geschätzte Boutique um den erfahrenen Transaktionsanwalt Dr. Alfred Nemetschke. Der frühere CHSH- und Schönherr-Partner stand bis zum Ende des Transaktionsbooms vor einigen Jahren wie keine Zweite für die Beratung ausl., v.a. dt. Immobilienfonds in Österreich u. CEE. Heuer ist das Geschäft der Kanzlei deutl. diversifizierter als zu Großkanzleitägen. Fonds berät NHK derzeit überw. bei Restrukturierungen, viel aktiver ist die Kanzlei nun bei Immobilienentwicklungen u. Bauprozessen.

Stärken: Große Erfahrung bei Fondstransaktionen

Entwicklungsmöglichkeiten: Im Vergleich zu der ungeheuren Präsenz früherer Tage führt das Team ein Schattendasein. Noch hat es die Kanzlei nicht geschafft,

in der Beratung von Developern eine ähnlich wichtige Stellung zu erlangen. Wenn der Transaktionsmarkt – wie von vielen erhofft – zurückkehrt, wird sich zeigen, ob die kleine Kanzleistruktur ausreicht, um an frühere Tage anzuknüpfen.

Häufig empfohlen: Dr. Alfred Nemetschke

Kanzleitätigkeit: Fondsgeschäft (weniger Transaktionen, v.a. Restrukturierungen); baubegleitende Beratung u. gerichtl. Vertretung von Immobilienentwicklern (u.a. Bauvertrags-, Miet-, Architektenrecht). (3 Equity-Partner, 1 Salary-Partner)

Mandate: ■■ Aik bei €12-Mio.-Ankauf des Büro- u. Geschäftshauses Gaudenzdorfer Gürtel 67 in Wien; div. Developer bei Spezial-, Shopping- u. Wohnimmobilien.

PHHV PROCHASKA HEINE HAVRANEK VAVROVSKY

Bewertung: Die noch junge, für Immobilienwirtschaftsrecht empfohlene Praxis um Marth gehört zu den Aufsteigern der vergangenen Jahre. Zum Mandantenstamm zählen seit Längerem einige der größten offenen Immobilienfonds Österreichs. Zuletzt kam jedoch eine Menge spektakuläres, neu akquiriertes Projektgeschäft hinzu, u.a. der Verkauf der österr. Konsulats in Rio de Janeiro. Zudem verfügt der erst 2012 zu PHHV gestoßene Dr. Nikolaus Vavrovsky über sehr gute Verbindungen zu alt eingesessenen Liegenschaftseigentümern u. Developern wie Immovate. Das Immobilienteam bleibt wohl auch mit der Abspaltung als Vavrovsky Heine Marth im Kern zusammen.

Stärken: Transaktionserfahrung für Immobilienfonds.

Häufig empfohlen: Dr. Christian Marth („fokussierter Transaktionsanwalt“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: Schwerpunkte bei Immobilientransaktionen u. Projektentwicklungen, inkl. Privates u. Öffentl. Baurecht. Daneben wachsender streitiger Bereich (insbes. Schiedsverfahren) u. rechtl. Objektverwaltung (u.a. Wohnungseigentumsbelange, Räumungsklagen). (2 Partner, 1 RA, 2 RAA)

Mandate: ■■ Österr. Außenministerium u. SIVBEG bei Verkauf des österr. Generalkonsulats in Rio de Janeiro; Immovate lfd., u.a. bei Verkauf einer Wiener Innenstadtimmobilie an Ifa u. Weitervermietung an Motel One; Bank Austria Real Invest lfd., u.a. bei Entwicklung 2er Studentenwohnheime sowie Erwerb 2er denkmalgeschützter Gebäude im Arsenal Viertel; Erste Immobilien KAG lfd. bei Transaktionen; Strauss & Partner lfd.

SCHÖNHEAR

Bewertung: Die im Immobilienwirtschafts- u. Baurecht häufig empfohlene Kanzlei betreibt nach wie vor eine der rundesten Praxen. Auch in der aktuell transaktionschwachen Zeit kann sie auf einige Erfolge in dieser Hinsicht zurückblicken, wie etwa die Beratung des Dauermantanten Uniqa zeigt. Wichtiger als früher ist die Schnittstelle zur Restrukturierungsberatung geworden, wo sich zuletzt sowohl bei grenzüberschreitenden immobilienrechtl. Finanzierungsaspekten als auch beim Abverkauf notleidender Assets ein Schwerpunkt erge-

ben hat. Dasselbe gilt für das regere Prozessgeschäft, das insbes. in der Hand des im Baurecht sehr anerkannten Madl liegt.

Stärken: Transaktionen, Restrukturierungen, CEE-Geschäft

Häufig empfohlen: Dr. Michael Lagler („geradlinige, wirtschaftliche Herangehensweise“, Wettbewerber), Dr. Peter Madl („menschlich u. fachlich fair“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: Breite Praxis, gleichermaßen aktiv im Immobilienwirtschaftsrecht (u.a. Transaktionen, Projektentwicklungen, Restrukturierungen), Privaten u. Öffentl. Baurecht (u.a. Bauvertragsrecht, Prozesse) u. Mietrecht. (3 Partner, 2 RA, 5 Associates)

Mandate: ■■ Uniqa Real Estate bei €120-Mio.-Kauf von Immobilienportfolio aus 14 Fachmarktzentren; Primark bei Markteintritt u. Abschluss von Mietverträgen; QBC (Immorent/Porr/Slmmo) bei Vermietung eines Projekts am neuen Wiener Hbf. an Accor; Baumax bei finanzieller Restrukturierung, u.a. durch Liegenschaftsbesicherung in Österr. u. CEE; Praktiker bei Restrukturierung durch Liegenschaftsbesicherung in CEE; Metro bei Verkauf der Real Märkte samt Liegenschaften in der Ukraine.

SCWP SCHINDHELM

Bewertung: Die im Immobilienwirtschafts- u. Baurecht empfohlene Kanzlei kam zuletzt auf ein in Marktrelation recht hohes Transaktionsaufkommen. Dies verdankt sie einerseits ihrer sehr starken Präsenz in ihrer oberösterreich. Heimatregion, wo aktive Investoren wie die Kaufmann-Gruppe lfd. beraten werden. Andererseits verfügt ihr dynamisches, jüngeres Team in Wien über gute Kontakte zu Soravia/Ifa u. weist mit der Strukturierungsberatung für Immobilienfonds ein nicht alltägliches Spezial-Know-how auf.

Stärken: Immobiliendeals, Fondsstrukturierungen.

Kanzleitätigkeit: Breite Praxis, u.a. für Immobilientransaktionen u. -entwicklung, Strukturierung von Immobilienfonds; Privates Bau- (Baubegleitung, Bauverträge) u. Mietrecht; Öffentl. Baurecht (inkl. Schnittstellen zum Vergaberecht). Daneben Bauprozesse. (5 Partner, 1 RA)

Mandate: ■■ Ifa bei €54-Mio.-Erwerb u. Entwicklung eines innerstädt. Gebäudekomplexes zum Betrieb eines neuen Motel One in Wien sowie in der Zoliamtstraße 7 in Linz; Blu Estate (Fabian Kaufmann) bei Kauf des Ikea-Shoppingcenters in Graz; Evertree Real Estate bei €41-Mio.-Erwerb der HM Liegenschaftsbeteiligung; Lacus Felix bei neuem Hotelprojekt in Gmunden; Asamer-Gruppe bei €15-Mio.-Bau des neuen Rewe-Zentral-lagers West Steyrermühl.

WILLHEIM MÜLLER

Bewertung: Empfohlene Kanzlei im Baurecht, die ihren primär im Markt bekannten Schwerpunkt der Auftragnehmerberatung stetig ausbaut. Von ihren Wettbewerbern hebt sie sich v.a. durch ihre stärker betriebswirtschaftl. getriebene Beratung ab, zu der u.a. der Aufbau eines speziellen Fokus auf Honorar- und Nachtragsma-

nagement zählt, etwa wenn es zu Leistungsstörungen kommt. Zu ihren Mandanten zählen v.a. mittelständ. Bauunternehmen, Planer u. Haustechnikunternehmen. Diese werden in meist komplexen u. technisch anspruchsvollen Bauprojekten umf. beraten. Zudem gilt WM als „ausgewiesene Prozesskanzlei“.

Stärken: Erfahrene Prozesspraxis, betriebswirtschaftl. getriebener Beratungsansatz.

Entwicklungsmöglichkeiten: Nachdem WM mit einer im August von Fiebinger Polak Leon gekommenen Anwältin gewachsen ist, ist sie über ihre bisheriges Kerngeschäft hinaus verstärkt für Bauträger u. bei Immobilienentwicklungen bzw. Deals tätig. Hier ist die Marktpräsenz allerdings steigerungsfähig.

Häufig empfohlen: Dr. Dr. Katharina Müller („kennt sich im Bauvertragsrecht sehr gut aus“, „häufig in Prozessen zu sehen“, Wettbewerber)

Kanzleitätigkeit: V.a. Auftragnehmer bei Bau-, Architekten- u. Ingenieurverträgen sowie lfd. in komplexen Bauprojekten, auch umf. Begleitung bei Ausschreibungen u.a. der öffentl. Hand (Vergabeverfahren). Spezielle Expertise im Claim-Management, z.B. Dokumentation von Leistungsstörungen u. Geltendmachung von Mehrkosten. Umf. Prozesspraxis, auch alternative Streitbeilegungsverfahren. Ferner Baurägerprojekte, Immobilienentwicklung u. Transaktionen. (3 Partner, 1 RA, 5 RAA)

Mandate: ■■ ARGE FOE beim Projekt Nordautobahn (ÖPP-Projekt). Lfd. LSG Building Solution, Markus Stolz, BABAK Gebäudetechnik, Schmid Hochbau, Bacon, Strabag SE, PKE Electronics, GLS Bau, ZFG GmbH – Planer, Soravia Gruppe.

WOLF THEISS

Bewertung: Die im Immobilienwirtschaftsrecht führende u. im Baurecht empfohlene Kanzlei befindet sich in einer Phase der Neuausrichtung des Geschäfts. Sie betreibt traditionell u. noch immer das mit Abstand größte Immobilienteam im Markt, das sich allerdings lange sehr stark auf Transaktionen stützte, die nach Überzeugung der WT-Partner in der früheren Form u. Intensität nicht wiederkommen werden. Obwohl die Kanzlei auch zuletzt an marktpregenden Deals beteiligt war (etwa für Ikea), bewegt sie sich derzeit stärker als je zuvor in Richtung Projektentwicklungen u. umf. baurechtl. Beratung. Der Wechsel des KWR-Partners Wolfgang Müller im vergangenen Herbst steht für eine Stärkung dieses Feldes. Auch die im wesentl. von WT ins Leben gerufene Gesellschaft „Re-Structure“, die sich als europ. Dienstleister für die Finanzindustrie für Immobilienrestrukturierungen u. Work-outs versteht, zeigt, welche neuen Akzente die Kanzlei im Markt setzen will.

Stärken: Breiteste u. sehr erfahrene Praxis in allen Belangen des Immobilien- u. Baurechts.

Entwicklungsmöglichkeiten: Ein derart betont radikaler Wechsel der Aufstellung verursacht zunächst auch Unruhe in den eigenen Reihen, die sich legen wird, wenn sich der Erfolg zügig einstellt. Das Signal der Kanzlei, ihr Team nicht weiter schrumpfen zu lassen, ist

jedenfalls eine ebenso klare Ansage an den Markt.

Häufig empfohlen: Dr. Lothar Wachter („kooperativ“, Mandant, „fairer Verhandlungspartner“, Wettbewerber), Dr. Peter Oberlechner

Kanzleitätigkeit: Am breitesten aufgestellte Praxis in Österr., mit viel Erfahrung bei Transaktionen u. Projektentwicklungen, im Öffentl. u. Privaten Baurecht sowie Miet-/Pachtrecht. Regelmäßige, projektbezogene Zusammenarbeit mit den starken Praxen im Gesellschafts-, Bank- u. Kapitalmarkt- u. Steuerrecht sowie der Prozess- u. Schiedspraxis. (3 Equity-Partner, 2 Salary-Partner, 3 RA, 5 RAA)

Mandate: ■■ Inter Ikea Center bei €150-Mio.-Parallelverkauf 2er Shoppingcenter in Graz und Haid; Erste Group bei €100-Mio.-Verkauf ihres innerstädt. Immobilienportfolios; Hoerbiger Holding bei €45-Mio.-Erwerb u. Entwicklung eines neuen Headquarters samt Produktionsstätte in der „Seestadt Aspern“ sowie parallel Verkauf u. Rückmietung der bestehenden Produktionsstätte; VIG bei Kauf- u. Rückvermietung eines Portfolios 11 großer Baumärkte in 3 CEE-Ländern; Abercrombie & Fitch bei Markteintritt in Österr.; McArthurGlen bei Entwicklung, Genehmigung, Errichtung u. Vermietung eines neuen Bauabschnitts im Designer Outlet Center Parndorf.

WEITERE RENOMMIERTE KANZLEIEN IM IMMOBILIENWIRTSCHAFTS- UND BAURECHT

FELLNER WRATZFELD & PARTNER

Bewertung: Das Team um Dr. Michael Hecht ist eines der wenigen Spezialteams im Markt, das sich praktisch ausschließl. mit öffentl.-rechtl. Fragen (u.a. Baugenehmigungen, UVP-Prüfungen, Denkmalschutz) in der Planungsphase großer städtebaulicher Projektentwicklungen befasst, regelmäßig an der Schnittstelle zum Vergaberecht. In diesem Rahmen war die Kanzlei an allen entscheidenden Vorhaben der vergangenen Jahre beteiligt. Naturgemäß zählen v.a. öffentl. Auftraggeber, häufig die Stadt Wien zu den Klienten von FWP. Zuletzt kamen jedoch mehr u. mehr private Entwicklungsgesellschaften hinzu, z.B. Signa.

Mandate: ■■ Städtebauprojekte: Stadt Wien u. private Investoren zum Areal am neuen Wiener Hauptbahnhof; Wien Aspern Development beim Projekt Seestadt Aspern; Signa Holding bei Umbau des Quartiers der ehem. Z-Länderbank-Zentrale u. Realisierung Tuchlauben.

GRAF & PITKOWITZ

Bewertung: Im Rahmen ihres Full-Service-Ansatzes und ihres ausgezeichneten Rufs bei Schiedsverfahren ist die Kanzlei im Immobilienwirtschafts- ebenso wie im Baurecht tätig, wobei Transaktionen u. Finanzierungen einen signifikanten Teil ausmachen. Ein gewisser Schwerpunkt der Mandanten liegt bei Finanzinvestoren u. Versicherungen, für die das Team regelm. v.a. bei komplexeren Deals gefragt ist, wie zuletzt für ihre langj. Mandantin Allianz. Noch tut sie sich jedoch schwer, sich mit ihrem bau- und immobilienrechtl. Fokus im Markt zu positionieren. Ein Grund ist, dass die Partner jeweils auch in anderen Rechtsgebieten in

bedeutendem Maße tätig sind. Das verleiht der Kanzlei Stabilität, macht es jedoch schwer, sich von der Fülle der in diesem Markt agierenden Wettbewerber abzusetzen. (3 Partner, 1 RA, 6 RAA)

Mandate: ■■ Allianz (u.a. beim Erwerb von Star 22); lfd. Regus; Strabag bei Autobahnprojekten (inkl. Finanzierung)

LANSKY GANZGER + PARTNER

Bewertung: Ein Fokus der im Immobilienrecht breit tätigen Praxis liegt – entsprechend einem Schwerpunkt der Kanzleimandatschaft – bei der Beratung vermögender Privatpersonen, zumeist aus den CIS-Staaten, bei An- und Verkauf sowie Entwicklung privater und gewerbl. Immobilien. Bekannter ist jedoch die Beratung im Baurecht, vielfach an der Schnittstelle zum Öffentl. Recht, u.a. für die Immobilienmanagementtochter des größten österreichischen Verkehrsunternehmens sowie einen Glücksspielkonzern mit Überschneidung zum Immobilienwirtschaftsrecht. Insgesamt befindet sich der von dem ehemaligen Schönherr-Associate Dr. Stephan Eberhardt vorangetriebene Praxisaufbau noch am Anfang und wird im Markt bisher wenig registriert.

Mandate: ■■ FLH II Investment bei €3,5-Mio.-Erwerb eines steirischen Fachmarktzentrums. Lfd.: Glücksspielkonzern, Immobilienunternehmensgruppe bei Projektentwicklung, Eigentümer von Luxus-Hotelimmobilien, div. Private Clients u. Family Offices (alle im Immobilienwirtschaftsrecht); Immobilienmanagementtochter des größten österr. Verkehrsunternehmens, Minderheits-eigentümer einer Wohnungseigentümergeinschaft in Prozessen (alle im Baurecht).

SIEMER SIEGL FÜREDER & PARTNER

Bewertung: Die Kanzlei geht die Beratung zum Immobilien- u. Baurecht grundsätzl. aus ihrem etablierten öffentl.-rechtl. und vergaberechtl. Bereich, sowie der anerkannten gesellschaftsrechtl. Praxis an. Vielfach werden Stiftungen u. vermögende Privatpersonen etwa bei Immobilieninvestitionen, -entwicklungen beraten. Dabei ist SSF&P umf. tätig u. berät etwa auch zu Bauausführung u. Vermietung. Daneben bildet die Prozessführung inkl. Schiedsverfahren einen wichtigen Schwerpunkt, u.a. zu Gewährleistungsthemen. Vermutlich weil alle Anwälte auch in anderen Rechtsgebieten tätig sind, fehlt es der Kanzlei im Markt jedoch an einem branchenspezifischen Profil. (2 Equity-Partner, 1 Salary-Partner)

Mandate: Keine Nennungen

TAYLOR WESSING ENWC

Bewertung: Die Praxis berät regelmäßig v.a. die Stammmandanten der Kanzlei umf. im Immobilienrecht. Entsprechend des Klientenportfolios in Österreich liegt ein Schwerpunkt des Teams auf mietrechtl. Fragestellungen für die zahlreichen dort betreuten Handelsketten. Daneben auch Transaktionen u. Baubegleitung. (1 Partner, 1 RA, 1 RAA)

Mandate: ■■ Constellation Capital bei Überprüfung der Standort-Struktur von über 70 Geschäftsräumlichkeiten in Österreich; Rewe International bei Assetmanagement des Filialnetzes; Nespresso Austria bei Anmietung u. Entwicklung von Flagship-Stores; Mango Österreich bei Management u. Entwicklung des Filialnetzes; Brioni bei Entwicklung eines Flagship-Stores in Wien.

DEALS