



Teamarbeit. Dr. Alfred Nemetschke (links im Bild) mit seinen beiden Kollegen Mag. Alexandra Huber und Dr. Konrad Koloseus.

Neubeginn

Die Firma und der Markt

In wirtschaftlich angespannten Zeiten wagt der Immobilienanwalt Dr. Alfred Nemetschke gemeinsam mit seiner Kollegin Mag. Alexandra Huber und den Kollegen Dr. Konrad Koloseus und Mag. Johannes Stalzer einen Neubeginn. Darüber und über seine Einschätzung des Immobilienmarktes sprach er mit FOKUS-Immobilienressortleiter Walter Senk.

Wie war für Sie die EXPO REAL?

Dr. Alfred Nemetschke: Sensationell. Voraussetzung für Transaktionen ist eine gute Stimmung am Verhandlungstisch,

und wenn man die gute Stimmung auf der Messe als Frühindikator nimmt, kann man recht optimistisch in die nächsten Monate schauen. Es tut sich wieder was!

Was ist der Unterschied zu den letzten beiden Jahren?

In den Jahren 2008 und speziell 2009 war es nur ein gegenseitiges „Anweinen“, und jeder wollte herausfinden, ob es dem anderen auch so schlecht oder vielleicht noch schlechter geht. Diese depressive Stimmung war heuer wie weggeblasen, es ist wieder über konkrete Deals gesprochen worden.

Wie hat Ihnen der Stand „Europa Mitte“ gefallen, auf dem Sie auch als Aussteller vertreten waren?

Dem Organisator Greenorange gebührt großes Lob. Der Stand war hervorragend organisiert, alle – Aussteller und Gäste – haben sich sehr wohl gefühlt.

Sie haben zuerst über Anfragen gesprochen. War auch der Wiener Markt ein Thema?

Natürlich. Ich bin von Klienten angesprochen worden, dass sie suchen, aber derzeit auf dem Wiener Markt nichts Adäquates finden.

Sie sprechen natürlich von Büroprojekten, aber wie schätzen Sie den Zinshausmarkt in Wien ein?

Manche Dinge werden heute betrachtet wie Gold. Es ist aber nicht Gold so teuer geworden, sondern die Papierwährungen so schwach. Bei null Zinsen auf Geld sind schon drei Prozent beim Zinshaus eine tolle Sache. Am Wiener Zinshausmarkt bewegt sich, soweit ich das beurteilen kann, fast nur Eigenkapital. Mangels Fremdkapital ist eine „Blase“ eher auszuschließen.

Kommen wir zum allgemeinen Markt. Wie sehen Sie rückblickend die Jahre vor der Krise?

Es war in den Jahren vor Ausbruch der Krise alles finanzgetrieben. Es ist eine Immobilie nur noch als Finanzprodukt, wie andere Finanzprodukte auch, betrachtet worden. Es gab einen irrwitzigen Nachfragegedruck. Das Geld war billig, die Finanzinvestoren haben das Kommando übernommen und die Immobilie als solche ist in den Hintergrund getreten. Das hat mich ein bisschen an den Internet-Hype erinnert. Da wurde der Erfolg eines Start-ups daran gemessen, wie viel Geld man verbrannt hat und wie viele Klicks man auf der Homepage hat. Es sind reine Cashflow-Rechnungen „Miete auf Kaufpreis“ gemacht worden. Leerstandsrisiko und Überwälzbarkeit von Betriebskosten, um nur zwei Beispiele zu nennen, waren „abgeschafft“, vom Begriff „Nachhaltigkeit“ ganz zu schweigen. Fünf Prozent Rendite in Bukarest für ein Bürohaus waren ein heller Wahnsinn – für das Risiko viel zu wenig.

Dann kam die Krise.

Ja. Von heute auf morgen. Es war doch völlig unvorstellbar, dass man zur Bank geht und sie gibt keinen Kredit mehr – oder nur bei 30 Prozent Eigenkapital.

Wenn Sie heute Immobilien bekommen, die damals gekauft wurden, wo liegen die größten Fehler?

Wie die Aufräumarbeiten zeigen, wurde oftmals keine oder keine ordentliche Due

Dilligence-Prüfung gemacht. Und wenn doch, wurden die Berichte nicht gelesen oder negiert, oftmals auch den Bewertern nicht zugänglich gemacht. Jetzt sind viele Eigentümer mit technischen, steuerlichen und rechtlichen Themen ohne Ende konfrontiert. Hätte man ordentliche Due Dilligence-Prüfungen durchgeführt, dann hätte man das Meiste erkennen können, manche Transaktion wäre wohl unterblieben.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation?

Jetzt sind wieder die „richtigen“ Immobilienleute unterwegs. Lage, Bauqualität, Bonität der Mieter und Qualität der Verträge, das ist alles wieder gefragt. Gute Produkte werden auch von der Anlegerseite wieder nachgefragt. Objekte, die man anschauen und angreifen kann und die Qualität ausstrahlen – das zählt.

Nach 20 Jahren in Großkanzleien machen Sie sich in dieser Wirtschaftsphase selbstständig. Warum?

Es hat zunehmend unterschiedliche Auffassungen über die Bedeutung des Immobilienrechts in einer Großkanzlei und den Umgang miteinander gegeben. Daraus hat sich dann eine Situation ergeben, die nur durch Trennung gelöst werden konnte.

Sind die Veränderungen in Ihrer täglichen Arbeit spürbar?

In der täglichen Arbeit ergibt sich kein gravierender Unterschied. Wir haben auch in der Großkanzlei in überschaubaren Teams zusammengearbeitet. Das Kernteam in Österreich, Ungarn und der Slowakei ist zusammengeblieben, ergänzt durch neue Partner in Tschechien, Rumänien und Polen. Wir sind auch nicht mehr durch die Overheads einer Großkanzlei belastet und viel flexibler geworden. Wir haben auch die Erfahrung gemacht, zuletzt bestätigt auf der EXPO, dass man als Berater auch ohne den Namen einer Großkanzlei auf der Visitenkarte gefragt ist. Und mehr Spaß macht's auch noch!

Die Klienten sind kostenbewusster geworden?

Ja, und bezüglich der Overheads freuen sie sich sehr, dass wir ihnen jetzt den Vorteil einer schlanken Struktur weitergeben können.

Das heißt, Ihr Klientenstock hat sich nicht wesentlich verändert.

Ein Großteil der Klienten hat die Veränderung positiv bis sehr positiv aufgenommen und ist uns in die neue Einheit gefolgt, worüber wir uns sehr freuen. Sie haben auch unserer Einladung auf den Messestand, ungeachtet dass wir keine Großkanzlei mehr repräsentieren, Folge geleistet. Das anwaltliche Beratungsgeschäft ist am Ende halt doch „people's business“.

Damit zu einem anderen Thema: Haben wir genug aus der Krise gelernt?

Das werden die nächsten Jahre zeigen.

Wie schätzen Sie die Entwicklung ein?

Das unendliche Wachstum gibt es nicht, und darum muss es wohl von Zeit zu Zeit Korrekturen geben, die auch heftig ausfallen können, wenn die vorangegangenen Übertreibungen exzessiv waren.

Ihrer Meinung nach „knallt“ es wieder einmal?

Lassen Sie es mich so formulieren: Ich glaube, dass wir uns auf sparsamere Zeiten einstellen sollten und auf größere Veränderungen in den Wirtschafts- und Finanzsystemen.

Danke für das Gespräch.

Zur Person

Dr. Alfred Nemetschke ist Rechtsanwalt mit dem Spezialgebiet Immobilien.

Gemeinsam mit Mag. Alexandra Huber, Dr. Konrad Koloseus und Mag. Johannes Stalzer hat er sich zu Nemetschke Huber Koloseus Rechtsanwälte zusammengeschlossen. Die vier Anwälte, die auf Immobilienrecht, Immobilientransaktionen, Bau- und Anlagenbauvertragsrecht sowie Vergaberecht und PPP spezialisiert sind und schon seit über zehn Jahren eng zusammenarbeiten, wollen mit der Gründung der eigenen Kanzlei ihren Mandanten qualitativ hochwertige und nachhaltige Beratung in Österreich und CEE/SEE anbieten.

www.nhk-rechtsanwaelte.at

