

Immobilien waren seit jeher ein wesentlicher Bestandteil unternehmerischer Anlagestrategien. Gerade in Zeiten, in denen das Vertrauen in Aktien und Finanzprodukte usw. tendenziell gesunken ist und klassisches „Sparen“ aufgrund der Zinsentwicklung nicht attraktiv erscheint, gewinnt die Immobilie als alternative Anlageform auch bei Kleininvestoren bzw. Privatpersonen immer mehr an Attraktivität.

Journal Graz im Gespräch mit der auf Immobilienrecht spezialisierten Rechtsanwältin Dr. Monika Zwarg-Tamisch von der hba Held Berdnik Astner & Partner Rechtsanwälte GmbH.



# Gemeinsame Strategie in Immobilienfragen

Die zu berücksichtigenden rechtlichen Rahmenbedingungen bei dem Ankauf, der Entwicklung einer Immobilie bzw. bei der Sanierung oder Errichtung eines Gebäudes werden immer komplexer. Gerade deshalb ist eine hoch spezialisierte rechtliche Begleitung in allen Immobilienfragen entscheidend dafür, ob eine Investition wirklich erfolgreich ist und dem Investor die erwarteten Erträge bringt.

Schon beim Erwerb z.B. eines attraktiven Grundstückes oder eines zu sanierenden „Altobjektes“ ist zu prüfen, welche Art bzw. welches Volumen einer Bebauung die rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere das Raumordnungsgesetz, der Flächenwidmungsplan, das Baugesetz usw. zulassen und welche Förderungen hier für den Bauherren bzw. den Endnutzer allenfalls in Anspruch genommen werden können.

Bei der Auswahl und Beauftragung der Planer und Baufirmen ist rechtlich für den Bauherren sicherzustellen, dass er letztendlich mit Sicherheit auch jene Leistungen erhält, die er sich ursprünglich mit den Planern und Baufirmen ausverhandelt hat; ein öffentlicher Auftraggeber hat in diesem Zusammenhang bei der Verfassung seiner Ausschreibungsunterlagen und bei der Auftragserteilung unter Umständen auch noch vergaberechtliche Vorschriften zu beachten!

Neben sonstigen Rechtsvorschriften sind beim Verkauf oder der Vermietung ganzer Gebäude bzw. einzelner Wohnungen oder Geschäftslokale insbesondere auch die Vorschriften des Bauträger-

vertragsgesetzes, des Wohnungseigentumsgesetzes und des Mietrechtsgesetzes zu beachten, in deren Rahmen die Interessen des Verkäufers bzw. Vermieters, aber auch die Interessen des Käufers und Mieters vertraglich geregelt werden können. In all diesen Rechtsbereichen ist eine entsprechende, kompetente juristische Beurteilung und darauf aufbauend eine zielsichere juristische Strategie von Bedeutung.

Im Wesentlichen versteht die attraktive junge Dame, die seit sechs Jahren bei Held Berdnik Astner & Partner Rechtsanwälte GmbH im Team ist, ihre Rolle in jedem Bereich in der Gesamtabwicklung eines Immobilieninvestments daher als Dienstleisterin. Immer geht es um Beratungskompetenz, egal ob ihr Klient ein Immobilienentwickler, ein Bauträger, ein Vermieter oder ein Mieter oder aber ein Wohnungskäufer ist.

Die studierte Juristin weiß, wovon sie redet und transportiert das auch selbstbewusst. Sie ist stolz darauf, seit 2008 Mitglied – und seit 2013 auch Partnerin – von hba zu sein. Es sind die Werte, die Vorstellungen und die Kompetenz der hba, die es ihr angetan haben und die sie repräsentiert.

Das kommt nicht von ungefähr, denn hier im Dunstkreis des „letzten großen Universalisten unter den Anwälten“, wie man Guido Held, den Gründer der Kanzlei Held Berdnik Astner & Partner, einmal bezeichnete, ist die Rechtsanwältin auch umgeben von hoch spezialisierten Juristen, die nun mal zum Herzstück einer modernen Wirtschaftskanzlei zählen. Denn schon früh erkannte

man bei Held Berdnik Astner & Partner, dass eine Wirtschaftskanzlei sämtliche Rechtsbereiche durch jeweils hoch spezialisierte Juristen abdecken muss, damit eine bestmögliche Beratung und Begleitung der Klienten gesichert ist.

Monika Zwarg-Tamisch erfüllt daher hervorragend die bestehenden Anforderungsprofile der hba und der Kunden, wobei Ehrgeiz und Elan durchaus zu ihren Verbündeten zählen. Natürlich wiegt auch ein breiter Erfahrungsschatz schwer, denn ihre Klientel umfasst ein breites Spektrum. Auch wenn der Schwerpunkt bei Immobilienentwicklern und Bauträgern liegt, zählen auch Baufirmen, Investoren und Wohnungskäufer mit ihren jeweiligen speziellen Fragestellungen zu ihrer Kundschaft.

Neben der hohen Spezialisierung ist für hba auch der regionale Bezug zu den Klienten und die prompte Verfügbarkeit für den Klienten wesentlich. Wie gut diese Konzeption der hba funktioniert, zeigt die Erfolgsbilanz dieser Rechtsanwalts-gesellschaft, die in Wien, Graz und Klagenfurt Standorte unterhält.

Dr. Monika Zwarg-Tamisch nennt als einen weiteren wesentlichen Garanten für eine erfolgreiche Beratung das gemeinsame Entwerfen von Strategien mit dem Klienten. Sie rät daher zur vorausschauenden Planung und Optimierung des angestrebten Immobiliengeschäftes, da so mögliche Fehler bereits im Vorfeld vermieden und der Erfolg jeglichen Immobiliengeschäftes optimiert werden können. *Danke für das Gespräch.*