

# {Baurecht}



## ● Anwaltshauptstädte

Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München, Stuttgart

Ø 48.000 Euro

(30.000–70.000 Euro)



Keine Überraschungen im Baurecht: Die höchsten Einstiegsgehälter gibt es in den Anwaltshauptstädten. Die Nähe zu den Großkanzleien (die Werte aus der Übersicht auf Seite 32/33 sind in dieser Übersicht nicht berücksichtigt worden) lässt die baurechtlichen Top-Kanzleien nachziehen. In großer Zahl bewegen sich die Gehälter aber zwischen 45.000 und 50.000 Euro. In den Regionen schneidet der Süden deutlich besser als der Rest ab. Baden-Württemberg sticht bei den Einzelwerten hervor. Bei den Gehältern am unteren Rand liegt das Baurecht deutlich vor anderen Rechtsgebieten. Auffällig ist, dass sich in der ganzen Republik auch schlechter verdienende Kanzleien finden. Ein Grund: Es sind meist die Kanzleien, die im Bereich des Baurechts keinen Schwerpunkt entwickelt haben.

# Gehälter- und Einstellungsreport

Rund um die Immobilie: Mietrecht, Baurecht und Vergaberecht – Was bieten Großkanzleien sowie die kleineren und mittleren Kanzleien?

Alles ist möglich im Immobilienrecht: Sie wollen 100.000 Euro im Jahr verdienen? Dann können sie sich als Berufseinsteiger bei der Sozietät Hengeler Mueller in Frankfurt oder Düsseldorf bewerben. Zwei Prädikatsexamina, sehr gute Englischkenntnisse, Flexibilität und Teamgeist sollten sie mitbringen, der Dokortitel ist nicht (mehr) zwingend, ein LL.M. bringt dagegen noch 5.000 Euro Aufschlag. Allenfalls vier- bis fünfhundert der jährlich knapp 9.000 neuen Assessoren erfüllen dieses Profil. Sie sind nicht dabei, gehören aber zu den mehr als knapp 7.500 Absolventen, die Anwalt werden? Dann könnten Sie in Chemnitz eine Chance haben. 24.000 Euro werden dort geboten. Allerdings sind auch dieser Sozietät Prädikatsexamina wichtig, immerhin ist ein „ausreichend“ kein K.o.-Kriterium für die Bewerbung – und ein Fachanwaltskurs im Mietrecht würde einen Gehaltsaufschlag bringen.

## Die Immobilienwirtschaft: Grundstücke gibt es überall

Von 24.000 Euro bis 100.000 Euro reicht die Spanne beim dritten Einstellungs- und Gehälterreport von Anwaltsblatt Karriere. Bei den bisherigen Reports standen Rechtsgebiete im Vordergrund wie das Familienrecht, das Arbeitsrecht oder das Verkehrsrecht (siehe die Spalte „Die drei Reports im Überblick“ auf Seite ). In diesem Heft geht es um eine Branche: Die Immobilienwirtschaft bietet einen riesigen, bundesweiten Markt für die anwaltliche Beratung. Grundstücke gibt es überall. Private und gewerbliche Vermieter, private und gewerbliche Mieter, Eigentümer von Eigentumswohnungen, Eigentümergemeinschaften, private Bauherren, gewerbliche Investoren, Bauunternehmer, Banken, Immobilienfonds, institutionelle Anleger, Private Equity-Gesellschaften und natürlich die öffentliche Hand brauchen den richtigen Anwalt. So vielfältig wie die Immobilienwirtschaft ist inzwischen auch die Anwaltschaft: Vom Einzelanwalt, der regional ausgerichteten 10-Personen-Sozietät bis hin zu dem Immobilienteams in Großkanzleien ist alles vertreten.

Kein Wunder, dass nicht nur die Einstiegsgehälter auseinanderklaffen: In Chemnitz laufen keine großen Immobilien-Portfoliotransaktionen wie bei Hengeler. Dort geht es um's Mietrecht: Räumungsklagen für Vermieter, Abwehr von Mieterhöhungsverlangen für Mieter – und um WEG-Sachen. WEG steht für das Wohnungseigentumsrecht und in Eigentümergemeinschaften gibt es (fast) immer Streit. Riesen Deals wie den Verkauf von 20.000 Wohnungen (mit den damit verbundenen Finanzierungsfragen) wickeln

## Die drei Reports im Überblick

Der dritte Einstellungs- und Gehälterreport von Anwaltsblatt Karriere deckt den weiten Bereich rund um die Immobilie ab. Das Immobilienrecht reicht vom Mietrecht (mit der wenig attraktiven Prüfung von Betriebskostenabrechnungen) bis hin zu Immobilientransaktion im Milliarden-Euro-Bereich (zum Beispiel beim Verkauf des Daimler-Areals am Potsdamer Platz in Berlin). Ziel der Einstellungs- und Gehälterreports ist es, dem Berufseinsteiger ein Überblick zu geben: Wo gibt es freie Stellen, welche Voraussetzungen verlangen die Kanzleien und was sind sie bereit, für qualifizierte Bewerber zu zahlen. Die bisherigen Reports haben gezeigt: Nur die wirtschaftlich erfolgreichen, gut aufgestellten Kanzleien können überhaupt Anwälten Arbeit bieten und suchen auch Nachwuchs. Ansonsten bleibt nur die Selbständigkeit für den Berufseinstieg, entweder ganz allein oder in einer Bürogemeinschaft. Vor Scheinpartnerschaften ist zu warnen (siehe Seite 17). Der erste Einstellungs- und Gehälterreport in Heft 1/2007 (Sommersemester 2007) hatte sich auf das Arbeitsrecht, das Verkehrsrecht sowie das Urheber- und Medienrecht bezogen, der zweite in Heft 2/2007 (Wintersemester 2007/2008) auf das Familienrecht, das Insolvenzrecht und das Medizinrecht.

**Alle Reports sind unter [www.anwaltsblatt-karriere.de](http://www.anwaltsblatt-karriere.de) abrufbar.**

## Die dritte Umfrage

Der Einstellungs- und Gehälterreport von Anwaltsblatt Karriere in diesem Heft beruht auf einer Umfrage bei mittelständischen Kanzleien, bei Großkanzleien sowie Recherchen der Redaktion. Insgesamt wurden 250 mittelständische und 26 Großkanzleien befragt (23 haben geantwortet), so dass sich für den gesamten Anwaltsmarkt im Bereich Immobilien Aussagen treffen lassen. Beim dritten Einstellungs- und Gehälterreport war spürbar, dass nicht jede Kanzlei Transparenz bei den Einstellungsgehältern schätzt. Während die Großkanzleien offen über Einstiegsgehälter sprechen, lag die Verweigerungsquote bei den mittelständischen Kanzleien im Baurecht und im Mietrecht bei rund einem Viertel, bei den Vergaberechtlern immerhin noch bei 18 Prozent. Die Großkanzleien erhielten einen Fragebogen. Mit den mittelständischen Kanzleien wurden zwanzigminütige Telefoninterviews geführt. Gesprächspartner waren Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die Mitglied im Deutschen Anwaltverein sind. Die Gesprächspartner wurden aus dem Mitgliederbestand der Arbeitsgemeinschaft Bau- und Immobilienrecht (mehr als 2.800 Mitglieder), der Arbeitsgemeinschaft Mietrecht und Immobilien (mehr als 2.000 Mitglieder) sowie für das Vergaberecht aus dem Bestand der Deutschen Anwaltsadresse gewählt. Es wurden nur Anwälte befragt, die nachhaltig im jeweiligen Rechtsgebiet tätig sind. Das erklärt, warum in der Umfrage Sozietäten (rund 80 Prozent) dominieren, obwohl auch viele Einzelanwälte gerade das Mietrecht (mit-)anbieten. Der Markt der Immobilienrechtskanzleien hat Tradition: Im Baurecht waren rund 30 Prozent der Gesprächspartner länger als 20 Jahre und 53 Prozent länger als 10 Jahre zugelassen. Auch im Mietrecht dominierten Anwälte mit mehr als zehn Jahren Zulassung (mehr als 70 Prozent), nur im Vergaberecht gibt es auch eine jüngere Garde (37 Prozent der Befragten waren zwischen fünf und zehn Jahren zugelassen). Die Ergebnisse der Umfrage wurden durch Recherchen der Redaktion bei Vorsitzenden von örtlichen Anwaltvereinen überprüft.

meist die großen, internationalen Sozietäten ab. Bei der Projektentwicklung (z.B. großer Einkaufszentren oder von Flughäfen) können auch die spezialisierten mittelständischen Sozietäten noch gut mithalten. Sie haben meist auch Expertise für Baumängelprozesse. Ein Wachstumsmarkt mit besten Chancen ist das Vergaberecht. Wenn die öffentliche Hand ausschreibt, muss sie die Regeln des Vergaberechts einhalten – und die Bieter können bei Verstößen schnellen und effektiven Rechtsschutz bekommen.

## Gesucht wird Nachwuchs immer

Wo sind die Einstiegschancen für Berufsanfänger am besten? Die Großkanzleien haben einen ständigen Bedarf. Die Zahl der Neueinstellungen lag 2007 im Immobilienrecht bei mehr als 100. Für 2008 ist das Bild gemischt: Einige wachsen leicht, einige stagnieren, einige wollen weniger einstellen. Der erste Aufschwung scheint einen Dämpfer bekommen zu haben. Ein Befund, der auch von den mittelständischen Kanzleien bestätigt wird. 62 Prozent der befragten Baurechtskanzleien wollen 2008 überhaupt keine Anwälte einstellen, egal ob im Baurecht oder einem anderen Rechtsgebiet. Unterm Strich heißt das zwar, dass noch immer mehr Kanzleien als zwischen 2002 und 2006 auf Nachwuchssuche sind. So viele Stellen wie 2007 gibt es aber nicht mehr. Im vergangenen Jahr hatten rund 60 Prozent der befragten Kanzleien einen oder zwei Anwälte eingestellt. Im Vergaberecht sieht die Lage ähnlich aus. Allerdings sind hier einige kleinere Kanzleien händierend auf Nachwuchssuche. In der Nische Vergaberecht ist daher noch am ehesten Platz für gute Nachwuchsanwälte.

Im Mietrecht ist der Aufschwung dagegen nicht angekommen. Die Quote der Einstellungsverweigerer liegt bei den befragten Kanzleien jedes Jahr recht beständig bei 70 Prozent. Für Bewerber gibt es aber Hoffnung: Die Kanzleien im Mietrecht stellen immerhin noch ein, anders als zum Beispiel die Kanzleien im Familienrecht (siehe Heft 2/2007, S. 24 ff.). Nur 20 Prozent der Kanzleien haben über fünf Jahre überhaupt keinen Nachwuchs rekrutiert. Das deutet auf langsames, beständiges Wachstum bei den meisten Kanzleien hin. Ein Erklärungsgrund: „Das Streitpotential in Eigentümergemeinschaften ist nicht konjunkturabhängig“, sagt ein Anwalt. Zudem sei im Verbraucherbereich ein Mandats- und Umsatzwachstum schwierig.

## Was die Kandidaten bieten müssen

Die Einstellungschancen im Immobilienrecht sind – im Vergleich zu anderen Rechtsgebieten in den bisherigen Einstellungs- und Gehälterreporten – relativ gut. Und was erwarten die Kanzleien? Sie schauen vor allem auf die Noten – und auf die Fremdsprachenkenntnisse. Die Großkanzleien erwarten fast durchweg sehr gute, herausragende oder verhandlungssichere Englischkenntnisse, fließend oder gut ist schon Minimum. Und der Nachweis erfolgt heute am einfachsten über einen anglo-amerikanischen LL.M. Der Trend ist längst auch bei den mittelständischen Kanzleien angekommen. Im Mietrecht und im Vergaberecht sind mehr als 50 Prozent der befragten Kanzleien Fremdsprachenkenntnisse wichtig. „Der irische Taxifahrer, der eine Eigentumswohnung in Berlin als Geldanlage kauft, will englisch sprechen“, berichtet ein Berliner Anwalt. Die niedrigen Berliner Immobilienpreise lockten halt auch Kleininvestoren aus dem Ausland. Im Baurecht erwarten nur 44 Prozent der befragten Kanzleien Fremdsprachenkenntnisse. Ein Grund: Wer sich auf komplizierte Bauprozesse spezialisiert, braucht eher ZPO-Kenntnisse. Immerhin fast 48 Prozent der befragten Kanzleien sind überwiegend im forensischen Bereich tätig.

Bei den Noten bestätigen sich die Trends aus früheren Reports: Mit einem Doppelprädikat sind noch immer die Chancen auf ein Vorstellungsgespräch am höchsten.

# {Vergaberecht}

## Norden

31.000–50.000 Euro

Hamburg

Berlin

## Westen

30.000–50.000 Euro

Düsseldorf

Köln

Frankfurt

## Osten

26.000–50.000 Euro

Stuttgart

München

## Süden

31.000–75.000 Euro

### ● Anwaltshauptstädte

Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main,  
Hamburg, Köln, München, Stuttgart

Ø 57.000 Euro

(40.000–80.000 Euro)

+

Die besten Gehälter im Immobilienrecht zahlen die Vergaberechtler: In den Anwaltshauptstädten schnellen die Gehälter in Höhen, die auch Großkanzleien bieten (die Werte aus der Übersicht auf Seite 32/33 sind in dieser Übersicht wieder nicht berücksichtigt worden). Sie müssen wohl auch so hoch sein, weil die Anforderungen an die Kandidaten fast genauso hoch wie bei den Großkanzleien sind. Bemerkenswert: Am unteren Rand liegen die Gehälter niedriger als im Baurecht. Eine Erklärung: Das Vergaberecht ist ein junges Rechtsgebiet mit relativ vielen Kanzleineugründungen. Die Spezialisten für das Vergaberecht sitzen vor allem in den Anwaltshauptstädten: Für die Regionen sind daher keine Durchschnittswerte, sondern nur die Bandbreite der ermittelten Gehälter angegeben.

-

Die Großkanzleien erwarten es, sind jedoch in einigen Fällen – ein Zeichen für einen Mangel an Kandidaten – zu Abstrichen bereit (siehe Übersicht Großkanzleien auf Seite 32/33). Aber auch mittelständische Kanzleien schauen darauf: Im Vergaberecht ist 52 Prozent der Kanzleien das Doppelprädikat „sehr wichtig“ oder „wichtig“, im Baurecht liegt der Wert bei knapp 40 Prozent, im Mietrecht dann nur noch bei knapp 30 Prozent. Am Ende herrscht Realismus: Ein Prädikatsexamen wird gewünscht. Im Vergaberecht ist es fast 83 Prozent der Kanzleien „sehr wichtig“ oder „wichtig“, im Baurecht 70 Prozent und im Mietrecht noch 55 Prozent. Bewerbungen beenden am Ende eher die schlechten Noten: Im Baurecht und im Vergaberecht ist ein nur „ausreichendes“ Examen für gut zwei Drittel der befragten Kanzleien schlicht nicht akzeptabel. Gnädiger mit den Bewerbern sind nur die Mietrechtler. 60 Prozent sortieren Kandidaten mit „ausreichend“ nicht gleich heraus.

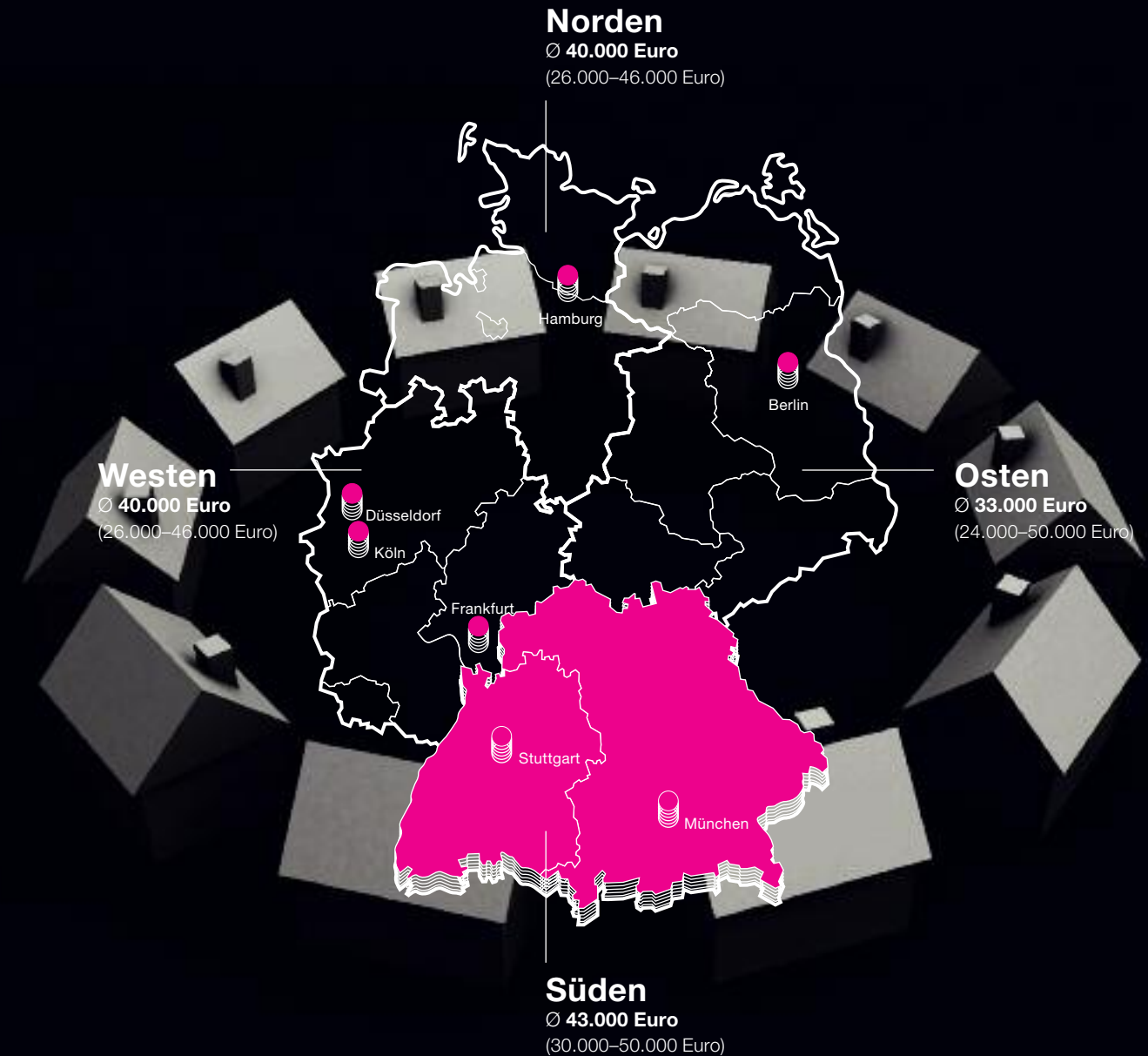
#### **Wenn die guten Noten fehlen ...**

Wenn die Note als Türöffner versagt, was bleibt? Immobilienrechtler sind pragmatische Menschen. Eine einschlägige Station im Referendariat wird durchweg von rund 50 Prozent der befragten Kanzleien als „wichtig“ eingeschätzt, allerdings so gut wie nie für „sehr wichtig“. Einen Pluspunkt kann auch ein abgeschlossener Fachanwaltslehrgang bringen. Bei den Baurechtlern und den Vergaberechtlern ist ein Kurs im Bau- und Architektenrecht mehr als 40 Prozent der Kanzleien „sehr wichtig“ oder „wichtig“. Beim Gehalt ist dann bei den Baurechtlern die Hälfte der Kanzleien zu einem Zuschlag bereit, während bei den Vergaberechtlern der Wert mit 36 Prozent deutlich niedriger liegt. Das spiegelt die praktische Bedeutung des Kurses für das Rechtsgebiet wieder, denn den „Fachanwalt für Vergaberecht“ gibt es bislang nicht. Nur bei den Mietrechtlern spielt der Fachanwaltskurs Mietrecht und WEG noch keine große Rolle. Nur 25 Prozent der Kanzleien finden ihn „sehr wichtig“ oder „wichtig“, immerhin wären 40 Prozent der Kanzleien zu einem Aufschlag auf das Startgehalt bereit. Und die Großkanzleien? Ihnen ist der Fachanwaltskurs schnuppe. Keine der befragten Großkanzleien legt Wert darauf.

Der Dokortitel – er spielt in vielen Rechtsgebieten kaum noch eine Rolle – lohnt im Immobilienrecht nur noch für Kanzleien, die die Tradition hoch halten. Er ist bei den Baurechtlern noch fast 30 Prozent der Kanzleien „sehr wichtig“, und 39 Prozent der befragten Kanzleien „wichtig“. Bei den Mietrechtlern ist er knapp 44 Prozent der befragten Kanzleien schlicht „unwichtig“. Und die eher auf die Noten achtenden Vergaberechtler sagten zu mehr als 60 Prozent, dass der Doktor „nicht schade“. Die Bewerbung beflügeln wird er nicht. Allenfalls beim Gehalt kann er noch einen Aufschlag rechtfertigen. Am großzügigsten sind hier die Baurechtler (rund die Hälfte würde mehr zahlen). Interessant: Bei den Großkanzleien ist der Doktor inzwischen längst nicht mehr obligatorisch und ist gehaltsneutral. Er wird selbst von sehr elitären Sozietäten nicht mehr ausdrücklich verlangt – zumindest sollen gute Kandidaten nicht durch solche Hürden in die Hände der mittelständischen Kanzleien getrieben werden, wie es heißt. Der Wettbewerb um die Besten der guten Kandidaten ist längst entbrannt. „Es gibt leider auch unter den Topabsolventen immer wieder welche, die überhaupt nicht in wirtschaftlichen Kategorien denken können“, klagt der Partner einer internationalen Kanzlei. Immobilien sind unbeweglich – und da denken die Mandanten langfristig. So viel Überblick erwarten sie auch von einem jungen Anwalt – und am Ende ist es völlig egal, ob er den Erben eines Zinshauses oder einen Immobilienfond berät. //

Rechtsanwalt Dr. Nicolas Lührig

# {Mietrecht}



## ● Anwaltshauptstädte

Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München, Stuttgart

Ø 46.000 Euro

(30.000–57.000 Euro)

+

Die Überraschung: Das Mietrecht kann bei den Gehältern im Schnitt locker mit dem Baurecht mithalten, in den Anwaltshauptstädten werden sogar Spitzgehälter von mehr als 55.000 Euro geboten – und auch der Süden liegt wieder vorn. Zugleich werden im Mietrecht auch die niedrigsten Gehälter im Immobilienrecht gezahlt. Vor allem im Osten, im Norden und im Westen sind die Kanzleien sparsam. Die Spannweite der Gehälter ist (auch im Osten) groß. Die Ergebnisse spiegeln die unterschiedlichen Mandatsstrukturen der Kanzleien wieder. Wer Vermieter (vor allem im gewerblichen Bereich) und Eigentümergemeinschaften vertritt, arbeitet mit ordentlichen Streitwerten profitabel. Wer auf Mandate von Privaten angewiesen ist, kann Bewerbern nur wenig beim Gehalt bieten.

-