



Immobilienrecht (Teil 2)

Die Fachanwaltschaft – Qualifikation mit Brief und Siegel

Ob millionenschweres Entwicklungsprojekt, Maklerprovision oder Betriebskostenabrechnung – ohne rechtlichen Beistand geht in der Immobilienbranche fast gar nichts mehr. In der vorherigen AIZ-Ausgabe haben wir Ihnen verschiedene Kanzleien und Kanzlei-Typen vorgestellt. In Teil 2 ihres Beitrags gibt AIZ-Autorin Bettina Mundt Orientierung zu Fragen, welcher Mandant am besten zu welchem Anwalt passt, was ein Fachanwaltstitel konkret bedeutet, was die Dienstleistung der IVD-Syndicusanwälte umfasst und welche Arten von Gebühren und Honoraren es gibt.

Von Bettina Mundt, freie Journalistin

Mit der Einführung von Fachanwaltstiteln entspricht die Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) dem steigenden Bedarf an Spezialisten. Schon die zuneh-

mende Ausdifferenzierung der Rechtsgebiete macht eine systematische und fundierte Ausbildung notwendig, gleichzeitig bietet sie dem Recht-Suchenden eine rela-

tiv verlässliche Orientierungshilfe. Jeder Fachanwaltslehrgang umfasst 120 Zeitstunden an theoretischem Unterricht und jeweils drei fünfstündige Klausuren. Vor-

aussetzung für die Verleihung des Titels ist eine mindestens dreijährige ununterbrochene Zulassung und Tätigkeit als Rechtsanwalt, die nicht zu weit zurückliegen darf, zudem muss der Absolvent umfangreiche praktische Erfahrungen auf dem jeweiligen Spezialgebiet nachweisen. Mit der Verleihung ist er jedoch noch nicht aus der Pflicht entlassen, laut Fachanwaltsordnung muss er „jährlich auf diesem Gebiet wissenschaftlich publizieren oder mindestens an einer anwaltlichen Fortbildungsveranstaltung dozierend oder hörend teilnehmen“.

Dem Klienten gibt der Titel „Fachanwalt/Fachanwältin“ also die Sicherheit, dass der betreffende Anwalt über ein fundiertes Wissen und Praxiserfahrung auf seinem Gebiet verfügt. Wer sich Fachanwalt für Miet- und WEG-Recht nennen will, der muss Kenntnisse aus vielen verschiedenen Bereichen nachweisen: Wohnraummietverhältnisse, Gewerberaummietrecht und Pachtrecht, WEG-Recht, Nachbarrecht, Grundzüge

des Immobilienrechts, Maklerrecht, Bezüge zum öffentlichen Recht und Steuerrecht sowie miet- und WEG-rechtliche Besonderheiten des Verfahrens- und Vollstreckungsrecht. Als Nachweis praktischer Erfahrung sind insgesamt 120 Fälle und darunter mindestens 60 gerichtliche Verfahren zu bearbeiten. Der noch junge Lehrgang erfreut sich starker Zuwachsraten: 2008 erfasste die BRAK bereits 1540 Fachanwälte für Miet- und WEG-Recht. Diese Zahl wird von der parallel eingeführten Fachanwaltschaft für Bau- und Architektenrecht mit 1610 Fachanwälten noch übertroffen. Besonders für Einzelkanzleien sind die Qualifikationen ein effektives Marketingmittel, aber sie werden auch generell gut angenommen. „Auf die Fachanwaltsbezeichnung legen wir sehr großen Wert“, so Uwe Bethge von *bethgeundpartner immobilienanwälte*, „zum einen, weil sie eine Qualifizierungsmaßnahme ist, zum anderen, weil sie ein Maß an Erfahrung ausdrückt, das vom Publikum auch verlangt wird.“ In ein

paar Jahren, so seine Prognose, werde es kaum noch Allgemein- und fast nur noch Fachanwälte geben. Weniger wichtig sind solche Titel allerdings für die großen Wirtschaftskanzleien, wo Anwälte oft nur Nischen bearbeiten und deshalb die erforderlichen Praxisfälle nicht zusammenbekommen.

Wer zu wem: Mandanten & Mandate

Welche Kanzlei sich genau für wen beziehungsweise welches Mandat eignet, ist nicht immer einfach zu sagen, dazu ist das Spektrum an Kanzleien zu breit, vielfältig und differenziert. Art und Umfang des Mandats, besondere Stärken und Schwerpunkte, Erfahrung, Struktur, Organisation und Angebot der Kanzlei und nicht zuletzt die persönliche Chemie zwischen Klient und Anwalt – das alles sind Faktoren, die eine Rolle spielen. Tendenziell lassen sich aber schon einige Zuordnungen treffen: So gehen private Bauprojekte oft an Best-Practice-Kanzleien,

Spezialkanzleien oder Einzelanwälte. Da Großkanzleien den Anspruch und auch den Ruf haben, die jeweils besten ihres Fachs zu versammeln, sind sie bei spezialisierten, großvolumigen Aufträgen eine gute Adresse. Wegen der Komplexität und des Volumens ihrer Geschäfte arbeiten riesige Konzerne generell viel mit Großkanzleien zusammen, womöglich gleich mit mehreren, an die sie verschiedene Aufträge vergeben.

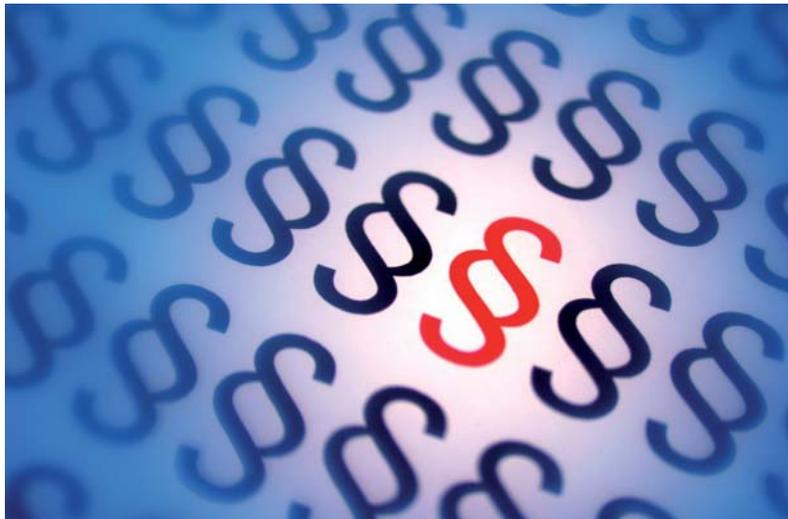
Manche Mandanten müssen erst mehrfach die Kanzlei wechseln, um herauszufinden, welche die richtige für sie ist. Da gibt es Wechsel von groß zu groß, klein zu groß und umgekehrt. Ausländische Firmen wenden sich bisweilen an Großkanzleien, schlichtweg weil sie international bekannt sind, finden dort dann aber nicht unbedingt den für sie optimalen Service. Zu bürokratisch, ineffizient und unflexibel, lauten die Kritikpunkte, die im Hinblick auf Großkanzleien immer wieder genannt werden. Wie weit sich das verallgemeinern lässt, ist jedoch fraglich. Wo mehrere verschiedene Teams zusammenarbeiten, kann es natürlich gelegentlich zu Reibungs- und Informationsverlusten kommen. Auch sind die Entscheidungs- und Kommunikationswege bei Großkanzleien zwangsläufig länger, was sich auf die Reaktions- und Bearbeitungszeit auswirken kann. Wie viel Aufmerksamkeit und Aufwand auch den weniger lukrativen Mandanten zukommt, wie individuell, persönlich und flexibel die Betreuung verschiedener Mandanten ist, das dürfte jedoch von Kanzlei zu Kanzlei variieren.

Rein immobilienrechtliche Aufträge sind, sofern sie nicht enorm groß und schwierig sind, von Spezialkanzleien mit mehreren Anwälten in der Regel gut zu bewältigen. Aber auch wenn es mehr ins Immobilienwirtschaftsrecht geht, stehen man-

che Spezialkanzleien größeren Wirtschaftskanzleien in nichts nach. Dass kleinere, effizient organisierte „Boutiquen“ (s. AIZ 07/09, S. 33) auf einzelnen Gebieten extrem leistungsfähig sein können, zeigt das Beispiel *Jebens Mensching*, wo weniger als ein Dutzend Mitarbeiter in den vergangenen Jahren ein beachtliches Transaktionsvolumen abgewickelt haben.

Die Klientel von Immobilienanwälten

Für kleinere, regional tätige Unternehmen ist es in der Regel selbstverständlich, sich an eine Kanzlei vor Ort zu wenden, deshalb machen sie bei den meisten Spezialkanzleien die große Masse der Mandanten aus. Hinzu kommen größere, oft bundesweit operie-



rende Firmen, von denen einige zwar in der Region angesiedelt sein mögen, für die der Standort aber eine untergeordnete Rolle spielt. Je nach Größe und Schwerpunkten der Kanzlei variiert dann die Mandantenstruktur. Die Dresdener Einzelanwältin *Susanne Emmerich* zum Beispiel betreut vor allem Hausverwaltungen, Immobilienkäufer sowie private und gewerbliche Vermieter; es geht viel um Mietvertragsgestaltung, Kündigungen im gewerblichen Mietrecht und WEG-Beschlussanfechtungen. Durch die Lage in Ostdeutschland befasst sie sich auch vermehrt mit Zwangsversteigerungsrecht und Immobilienverwertung – Gebiete, auf denen es dort weiterhin einiges zu tun gibt.

Bis zu einem gewissen Grad erhält sie zudem überregionale Aufträge: „Da bei mir eine starke Spezialisierung vorhanden ist, bin ich auch bundesweit tätig und habe Verfahren in anderen Bundesländern, ich schätze das Volumen aber auf unter zehn Prozent der Fälle.“ Bei der zehnköpfigen Hannoveraner Sozietät Bethge und Partner liegt der Anteil da schon höher, rund 30 Prozent aller Aufträge kommen aus dem restlichen Bundesgebiet beziehungsweise aus dem Ausland. Umsatzbezogen fallen diese 30 Prozent allerdings wesentlich stärker ins Gewicht, denn sie machen 70 Prozent des Gesamtumsatzes aus.

Auffällig ist der geringe Anteil an privaten Mietern unter den Mandanten von Immobilienanwälten – wenn man bedenkt, dass es jährlich zu rund 275.000 Mietrechtsprozessen kommt. Die Gründe dafür sind jedoch naheliegend: Einerseits nimmt ein nicht unerheblicher Teil der Mieter die Rechtsberatung durch Anwälte von Mietervereinen in Anspruch, andererseits sind private Mieter nur eine mögliche Mandantengruppe unter vielen und bei ihnen handelt es sich weder um besonders lukrative Fälle noch um Stammmandanten. Zudem gehören Eigentümer, Makler und Hausverwaltungen – also quasi die Gegenseite – zur angestammten Klientel von Immobilienanwälten.

Bethge schließt Privatmieter als Klienten sogar explizit aus, weil die Kanzlei viele Vermieter vertritt und so Interessenkonflikten vorbeugen will. Im gewerblichen Mietrecht sieht das allerdings anders aus, hier werden Bauherren ebenso wie mietende Unternehmen betreut. Insgesamt konstatiert Uwe Bethge einen deutlichen Überhang an Mandaten auf professioneller Seite – allein im Maklerrecht seien 95 Prozent aller Mandanten Immobilienmak-

ler. So begreift sich die Kanzlei auch vor allem als juristische Unternehmensberatung für die Immobilienbranche und betreut als solche Mandanten und Projekte ganz unterschiedlicher Größe und Art. Ziel der beratenden Tätigkeiten ist grundsätzlich die außergerichtliche Konfliktlösung und -vermeidung, zu Prozessstreitigkeiten kommt es nur bei etwa einem Drittel aller Streitfälle. Übrigens liegt der Anteil an ausländischen Mandanten gleichbleibend bei 15 bis 20 Prozent – von Rezession also keine Spur.

Auch die Zweierkanzlei *Breiboldt Rechtsanwälte* Berlin berät nur selten private Mieter. „Das Angebot unserer Kanzlei richtet sich in erster Linie an Immobilieneigentümer beziehungsweise deren Verwaltungen und an Makler“, erläutert Kai-Peter Breiboldt. „Daraus ergibt sich, dass viele unserer Mandanten aus ihrer täglichen Praxis ein großes eigenes Know-how – zum Teil auch juristischer Natur – mitbringen.“ Ganz ohne Anwalt geht es trotzdem nicht, dazu ist die Rechtslage oft zu kompliziert. So ist beispielsweise das Wohnraum-Mietrecht formal schwierig, allein bei den Betriebskosten muss von der Form her 25 verschiedenen Vorgaben entsprochen werden. Bei den Maklern ist der Klassiker die Frage, ob auch ohne die Unterschrift des Kunden ein Vertragsverhältnis zustande gekommen ist und somit ein Provisionsanspruch besteht. Einen erhöhten Beratungsbedarf stellt Kai-Peter Breiboldt bei ausländischen Investoren fest, selbst wenn es sich um Immobilienprofis handelt. „Grund dafür ist vor allem das deutsche Mietrecht, das dem Vermieter im Wohnungsbereich enge Grenzen setzt, wenn es um Mieterhöhung, Modernisierung oder Kündigung geht.“ Die meisten Mandate sind beratend und sollen spätere Schwierigkeiten im Vorfeld unterbinden – und dies geschieht am besten durch umfassende Aufklärung, korrekte Formulare und wasserdichte Verträge.

Honorare & Gebühren

Die Kosten für eine Rechtsberatung orientieren sich am Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG), das im Zivilrecht

auf der Grundlage von Gegenstands- oder Streitwert für einzelne Tätigkeiten die Gebühren festlegt. Beide, Gegenstands- und Streitwert, beziffern den Wert, um den es den Konfliktparteien geht – der Gegenstands- im Rahmen außergerichtlicher Beratung, der Streitwert im Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung. Zu der so ermittelten Gebühr kommen noch Auslagen, Spesen, Zeugen- und Sachverständigengebühren sowie die Umsatzsteuer.

Neben dieser Form der Abrechnung gibt es vor allem für außergerichtliche Angelegenheiten noch weitere Möglichkeiten, die Kosten zu gestalten. Oft ist es schwierig, einen angemessenen Gegenstands- und Streitwert zu bestimmen, etwa bei allgemeinen Auskünften. Mit einer Pauschale oder einer Bezahlung auf Stundenbasis lässt sich dieses Problem umgehen. Festpreise bieten sich besonders bei kleineren, standardisierten Tätigkeiten an, wie Impressums-Check, dem Erstellen von rechtlichen Dokumenten wie Abmahnungen, Gutachten, Vertragsmustern oder AGBs und Ähnlichem. Aber auch im Rahmen größerer Aufträge sind Pauschalen unter Abschätzung des Zeit- und Arbeitsaufwandes sowie des Haftungsrisikos möglich. Für den Ratsuchenden hat das den enormen Vorteil, dass die Kosten fest kalkulierbar sind.

Ist der Aufwand zunächst nicht abzuschätzen oder die Beratung sehr umfangreich, sind Stundensätze möglicherweise besser geeignet. Bundesweiter Durchschnitt sind laut Soldan Institut für Anwaltsmanagement 182 Euro, der größte Teil der Anwälte bewegt sich zwischen 110 und 260 Euro. Diese Zahlen sind aber nur eingeschränkt aussagefähig, denn im Einzelnen richtet sich die Preisfindung nach Kriterien wie Marktsegment, Kanzleigröße, Mandatsstruktur, Kanzleistandort, Berufserfahrung und Spezialisierung. Einzelkanzleien berechnen im Schnitt die geringsten Sätze, Fachanwälte erzielen im Schnitt etwas höhere Beträge als ihre nicht weiterqualifizierten Kollegen. Bei renommierten Spezial- und Wirtschaftskanzleien kön-

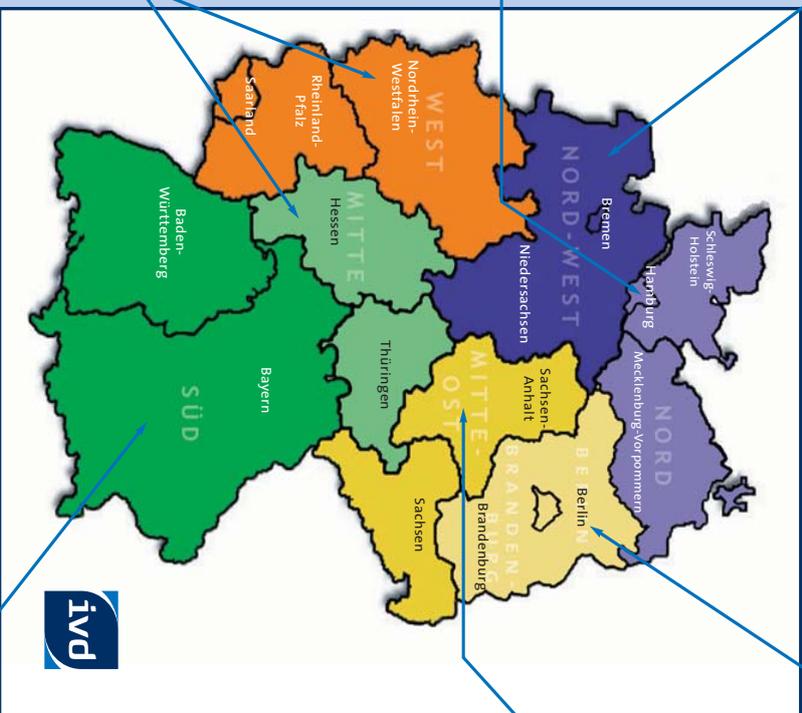
nen die Sätze bis 350 Euro und darüber hinaus gehen. In manchen Sozietäten sind sie nach Positionen gestaffelt – vom Partner bis hinunter zum Referendar. Die meisten Anwälte haben einen flexiblen Satz, den sie nach der Zahlungskraft des Mandanten und der Schwierigkeit des Mandats bestimmen.

Eine vom Soldan Institut im Rahmen des Forschungsprojektes „Vergütungsbarometer 2009“ durchgeführte Befragung ergab, dass 60 Prozent aller Anwälte bevorzugt Zeithonorare verwenden, gefolgt von 48 Prozent Pauschalhonoraren. Meist werden sie anstelle der gesetzlichen Gebühren vereinbart und sollen diese bewusst ausschließen. Das dürfte daran liegen, dass sie dem Anwalt mehr Spielraum gewähren – in beide Richtungen übrigens, denn die Bezahlung kann sowohl über als auch unter den gesetzlichen Gebühren liegen. „Zeithonorare werden von professionellen Auftraggebern als leistungsgerechter empfunden als die starren RVG-Gebühren“, glaubt Uwe Bethge. „Und ihre Abrechnung ist einfacher und leichter nachvollziehbar.“

Seit Juli 2008 gibt es außerdem noch die Möglichkeit von Erfolgshonoraren, die bislang aber wenig verbreitet sind. Das Soldan Institut berichtet, dass Mitglieder von Großkanzleien noch am häufigsten von ihren Mandanten darauf angesprochen werden und auch den meisten Gebrauch davon machen. Erfolgshonorare können in gerichtlichen wie außergerichtlichen Angelegenheiten vereinbart werden und sind für Mandanten vorgesehen, die ihr Recht aus wirtschaftlichen Gründen sonst nicht verfolgen könnten. Wohlhabende Menschen dürften diese Möglichkeit demnach nicht wahrnehmen, es sei denn, die Kosten der Auseinandersetzung sind extrem hoch. In der Praxis reicht es jedoch, wenn der Mandant beim Anwalt eine Erklärung darüber abgibt, dass seine finanzielle Lage ihm keine andere Wahl lässt. Die Vereinbarung lässt sich dann frei gestalten. So kann die Entlohnung des Anwalts ausschließlich oder nur teilweise an den Erfolg gekoppelt

Rechtsberater im

Immobilienrecht



IVD Nord-West

RAin Ricarda Breithold
 Buschstraße 12, 20354 Hamburg
 Tel.: (0 40) 8 22 26 18-0
 Fax: (0 40) 8 22 26 18-18
 info@breiholdt-voscheraude
 www.breiholdt-voscheraude

RA und Notar a.D. Willy Schäfers
 Sedanstraße 6, 30661 Hannover
 Tel.: (05 11) 34 54 04
 Fax: (05 11) 31 20 20
 willy.schaefers@cwv.de

IVD West

RA Hans-Ulrich Niepmann
 Ofordstraße 12 – 16, 53111 Bonn
 Tel.: (02 28) 9 69 63 30
 Fax: (02 28) 63 50 63
 niepmann@kemann-partner.de
 www.kemann-partner.de

RA André Wrede
 Habsburgerring 1, 50674 Köln
 Tel.: (0 21) 13 41 91
 Fax: (0 21) 9 12 68 56
 RA.Wrede@wvwb.de
 www.becker-und-wrede.de

RA Wolfgang Lehner
 Hans-Böckler-Straße 4
 69115 Heidelberg
 Tel.: (0 62 21) 97 56 11
 Fax: (0 62 21) 97 56 46
 wolfgang.lehner@ldm-law.de
 www.ldm-law.de

RA Hans F. Lutwiltz
 Veronastraße 10, 55411 Bingen
 Tel.: (0 67 21) 18 12-0
 Fax: (0 67 21) 18 12-10
 rechtsanwaelte@mueller-heidelberg.de
 www.rechtsanwaelte.mueller-heidelberg.de

RA Thomas Lomborg
 Sulzbachstraße 65
 66280 Sulzbach
 Tel.: (0 68 97) 92 32-0
 Fax: (0 68 97) 92 32-99
 talomborg@kanzlei-hornberg.de
 www.kanzlei-hornberg.de

IVD Nord

RAin Ricarda Breithold
 Buschstraße 12
 20354 Hamburg
 Tel.: (0 40) 8 22 26 18-0
 Fax: (0 40) 8 22 26 18-18
 info@breiholdt-voscheraude
 www.breiholdt-voscheraude

RA Carl-Otto Heer
 Eckernförder Straße 319
 24119 Kronshagen
 Tel.: (04 31) 77 54 00
 Fax: (04 31) 7 72 00
 hb@heer-beckroege.de
 www.heer-beckroege.de

RA Jürgen Sattler
 Richard-Wagner-Straße 15
 18055 Kostock
 Tel.: (03 81) 49 73 78-0
 Fax: (03 81) 49 73 78-31
 info@sattler-kollegen.de
 www.sattler-kollegen.de

IVD Mitte

RA Johannes Engel
 Zeil 46, 60313 Frankfurt/Main
 Heidelberg
 Tel.: (0 69) 28 28 23
 Fax: (0 69) 28 09 79
 info@ivd-mitte.de

RA Dr. jur. Bernd Jung
 Heinestraße 14
 60322 Frankfurt/Main
 Tel.: (0 69) 94 59 31-0
 Fax: (0 69) 94 59 31-31
 jung@geis-jung.de
 www.geis-jung.de

IVD Berlin-Brandenburg

RA Dr. Klaus F. Hildebrandt
 Clayallee 84, 14195 Berlin
 Tel.: (0 30) 89 57 18-0
 Fax: (0 30) 89 57 18-18
 hildebrandt-rechtsanwaelte@t-online.de
 www.hildebrandt-maeder.de

RA Ulrich Joerss
 Dietzgenstraße 51–53
 13156 Berlin
 Tel.: (0 30) 4 76 12 86
 Fax: (0 30) 4 76 12 85
 info@joerss.com
 www.JOERSS.com

IVD Mitte-Ost

RA Dieter J. Thill
 Karl-Liebknecht-Straße 63
 04275 Leipzig
 Tel.: (03 41) 9 80 03 52
 Fax: (03 41) 9 60 20 21
 info@thill-rechtsanwalt.de

RA Hartmut Kiesel
 Friedenstraße 29, 06114 Halle
 Tel.: (03 45) 5 21 40-0
 Fax: (03 45) 5 21 40-27
 info@mkd-kanzlei.de
 www.mkd-kanzlei.de

IVD Süüd

RA Walter Mäschiele
 Virchowstraße 2
 80805 München
 Tel.: (0 89) 3 61 79 44
 Fax: (0 89) 36 38 24
 ramaeschiele@gmx.de

RA Markus Andreas Kilb
 Seelbeigstraße 7
 70372 Stuttgart
 Tel.: (07 11) 95 46 46-0
 Fax: (07 11) 95 46 46-6
 RA.Kilb@sigloch-coll.de
 www.sigloch-coll.de

RA Hans Dieter Metz
 Seelbeigstraße 7
 70372 Stuttgart
 Tel.: (07 11) 56 11 72
 Fax: (07 11) 56 41 90
 RA.Metzs@sigloch-coll.de
 www.sigloch-coll.de

RA Michael Reckliss
 Moltkestraße 41
 76133 Karlsruhe
 Tel.: (07 21) 2 01 92 20
 Fax: (07 21) 2 01 92 99
 M.Reckliss@rae-dr-schmitt.de
 www.rae-dr-schmitt.de

RA Bernd Schmitz-Pefffer
 Zäuslistraße 42
 79102 Freiburg
 Tel.: (07 61) 7 03 93-0
 Fax: (07 61) 7 03 93-99
 schmitzpefffer@arafreiburg.de
 www.arafreiburg.de

RA Nico Bergerthoff
 Zäuslistraße 42
 79102 Freiburg
 Tel.: (07 61) 7 03 93-0
 Fax: (07 61) 7 03 93-99

Weitere Rechtsinfos unter:

www.ivd.net

sein, er kann einen Anteil am Erlös erhalten oder aber einen fest vereinbarten Betrag. Ein finanzielles Restrisiko bleibt für den Mandanten in jedem Fall bestehen, denn bei einer Niederlage muss er die Gerichtskosten und die Kosten des Gegners tragen.

Kostenlose Beratung durch die Syndikus-Anwälte des IVD

IVD-Mitglieder haben die Möglichkeit, sich mit rechtlichen Fragen kostenlos an den für ihre Region zuständigen IVD-Syndikus zu wenden. Über 20 Anwälte stehen den Maklern, Verwaltern und Sachverständigen bundesweit in rechtlichen Angelegenheiten rund um die Immobilie zur Verfügung (s. Übersicht S. 60). Einer davon ist RA *Ulrich Joerss*, der eine Kanzlei in Berlin führt und die Verbandsmitglieder des IVD Berlin-Brandenburg berät.

Ist die Schadensersatzklausel so korrekt formuliert? Wie sichere ich meinen Provisionsanspruch ab? Wie oft soll ich mahnen? Solche und ähnliche Fragen kommen in seinen Beratungen für IVD-Mitglieder zur Sprache. „Bei den meisten Anfragen handelt es sich um kurze Anrufe von im Schnitt vielleicht fünf Minuten“, so Joerss. „Oft wird auch ein Vertrag durchgefaxt mit der Bitte, eine bestimmte Passage zu prüfen.“ Vor allem sind es Hausverwalter und Makler, die den Service in Anspruch nehmen. Meist geht es um alltägliche Angelegenheiten: Hausverwalter wollen beispielsweise wissen, ob eine Kündigung des Mietvertrags wirksam ist, der Vermieter bei einem angezeigten Mangel tätig werden muss, ob eine bestimmte Klausel im Mietvertrag noch gilt oder wie ein zerstrittenes Mietverhältnis nach der Kündigung am besten abgewickelt wird. Bei Maklern geht es unter anderem um die Grenzen der Aufklärungspflicht, Verstöße gegen das Weitergabeverbot, Aufbewahrungspflichten und Ähnliches. „Manchmal ruft jemand auch einfach an, um eine andere Perspektive zu hören und so zu einer Lösung zu gelangen“, fährt Joerss fort. Monatlich gehen bei ihm zwischen 20 und 50 An-

fragen ein, die meisten sind präventiver Art. Dabei stellt er immer wieder fest, wie gut das Vorwissen vieler IVD-Mitglieder ist – und freut sich darüber, zeigt es doch, dass der IVD auf diesem Gebiet gute Arbeit geleistet hat. Nicht umsonst bietet der Verband den IVD-Mitgliedern ein besonders breites Informations- und Weiterbildungsangebot – wer auch nur einen Teil nutzt, dürfte rechtlich gut beschlagen sein.

Leider können nicht alle Probleme durch eine gute Schulung oder durch die IVD-Rechtsberatung vermieden werden. Geht zum Beispiel der Verkäufer eines allein beauftragten Maklers „fremd“, müssen gegebenenfalls Schadensersatzansprüche geltend gemacht werden. In einem solchen Fall kann ein

Syndikus-Anwalt dem IVD-Makler zwar zum Handeln raten, ihn aber nicht kostenfrei dabei vertreten, denn die IVD-Beratung ist eben das: eine reine Beratung. Sie hört da auf, wo der Rat-suchende den Anwalt beauftragt, für ihn nach außen hin tätig zu werden. Auch vom Aufwand her ist der Service begrenzt, er ist jeweils als Erstberatung zu einer spezifischen Problemstellung gedacht und sollte sich zeitlich in einem vernünftigen Rahmen bewegen, also nicht Stunden dauern. Inhaltlich deckt sie aber alle berufsspezifischen Rechtsfragen ab – ein guter, praxis-naher Service also! 