

Das Kollegen-
Interviewad personam:
RA Uwe Bethge

geb. 21. Mai 1957, verheiratet, 4 Kinder, 1984 einphasiges hannoversches Juraexamen, im gleichen Jahre Gründung der Anwaltskanzlei in Hannover, Bethge und Partner macht heute mit 6 AnwältInnen nur Immobilienrecht, seit 2000 Notar.

Autor des „Maklerrecht in der Praxis“, div. Vorträge, Fachaufsätze und Zeitungsartikel zum Makler-, Grundstücks- und gewerblichen Mietrecht, Info M-Autor, Hannover 96-Mitglied

Hobby: Kinder

- **Wie kamen Sie zum Fachgebiet Immobilienrecht?**

Mein Vater war Makler, Bauträger und Immobilienfreund. Nach dem Studium brachte mich ein Zufall zum Wohnraummietrecht, das ich einige Jahre nur auf Mieterseite vertrat. Später entdeckte unsere Kanzlei auch die „andere Seite“ und die ganze Breite dieses tollen Rechtsgebietes.

- **Wie oft erinnern Sie sich an Ihre ersten Fälle?**

Jedesmal, wenn ich einer mir bisher unbekanntem Rechtsfrage nachgehe, fühle ich diese ungebrochene Freude, neue Probleme zu lösen.

- **Welches Fachbuch ist bei Ihnen immer in Griffweite?**

Mein „Maklerrecht in der Praxis“, weil ich dessen 3. Auflage noch immer nicht vollendet habe.

- **Was ärgert Sie an schlechten Schriftsätzen am meisten?**

Dass deren Verfasser meinen Mandanten und dem Gericht zumuten, sie zu lesen und zu bearbeiten.

- **Was sollte in einer Kanzlei-Homepage stehen und was nicht?**

Wer die handelnden Personen sind und wie sie aussehen, darf nicht fehlen. Langweilig finde ich Eigenlob und

Selbstverständliches (z.B. „Die Interessen unserer Mandanten und eine vertrauensvolle Beziehung zu ihnen haben oberste Priorität.“).

- **Welche Themen kommen bei Fachtagungen eher zu kurz?**

Die Selbstkritik: sind unsere rechtlichen und prozessualen Lösungswege stets das non plus ultra oder würde nicht schon mal ein Gespräch der Beteiligten mit einem Anwalt als Moderator weiterhelfen?

- **Stellen Sie sich vor, Sie hätten 2 Monate Urlaub auf einer Insel: Welche Frage würden Sie „endlich mal“ auf den Grund gehen?**

Warum Hannover 96 trotz Peter Neururer noch immer nicht Meister wird.

- **Warum haben Sie den Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht „gemacht“?**

Ich mache nur Fachanwälte, habe ihn aber selbst nicht gemacht.....

- **Wo sehen Sie für einen jungen Anwalt noch Entwicklungschancen im Immobilienrecht?**

Im Maklerrecht und in der due diligence bei Immobilienkäufen.

- **Was macht einen Anwalt für Immobilienrecht zu einem guten Anwalt für Immobilienrecht?**

Dass er die Immobilienszene kennt und mit ihren besonderen Erfahrungen und Befindlichkeiten vertraut ist. Noch besser: dass er Immobilien liebt.

- **Was ist Ihre Empfehlung, um gute Mandanten zu behalten?**

Juristische Kompetenz und Qualität sind selbstverständlich. Professionelle Abwicklung, Erreichbarkeit, Zuverlässigkeit und nachhaltiges Engagement bieten nur erfolgreiche Anwälte.

- **Welches Argument bevorzugen Sie, um eine Vergütungsvereinbarung durchzusetzen?**

Dass es meistens teurer ist, einen billigen Anwalt zu beauftragen.

- **Welche Größe darf eine Kanzlei nicht überschreiten, damit Sie sich dort noch wohl fühlen?**

Der Wohlfühlfaktor hängt von freundlichen und kollegialen Umgangsformen ab, nicht von der Größe der Kanzlei.

- **Wann denken Sie: „Hätte ich mich bloß auf ein anderes Rechtsgebiet konzentriert?“**

Niemals.