

Streitkultur

MEDIATION ■ In einigen Ländern hat sich die Mediation auch in der Immobilienwirtschaft bereits etabliert. In Deutschland will der hiesige RICS-Verband dem Verfahren zur Streitschlichtung nun ebenfalls zum Durchbruch verhelfen.

Von Markus Gerharz



Meinungsverschiedenheiten werden in der Immobilienwirtschaft noch höchst selten mit Hilfe von Mediation gelöst.

Man stelle sich folgende Situation vor: Ein Projektentwickler erichtet für eine große Immobilien-Aktiengesellschaft eine prestigeträchtige Büroimmobilie. Kurz nach dem Einzug der ersten Mieter treten Mängel auf. Risse in Wänden zum Beispiel oder mangelhafter Schallschutz. Investor und Projektentwickler weisen sich gegenseitig die Schuld für die Missstände zu. Anwälte werden eingeschaltet. Die Immobilie gerät in Verfall. Der Investor fürchtet um seinen Börsenkurs. Und während die Konkurrenz sich die Hände reibt, sind die beiden ehemaligen Partner unter Umständen schon hoffnungslos zerstritten. Bis zum klärenden – und kostspieligen – Gerichtsprozess kann es noch Jahre dauern.

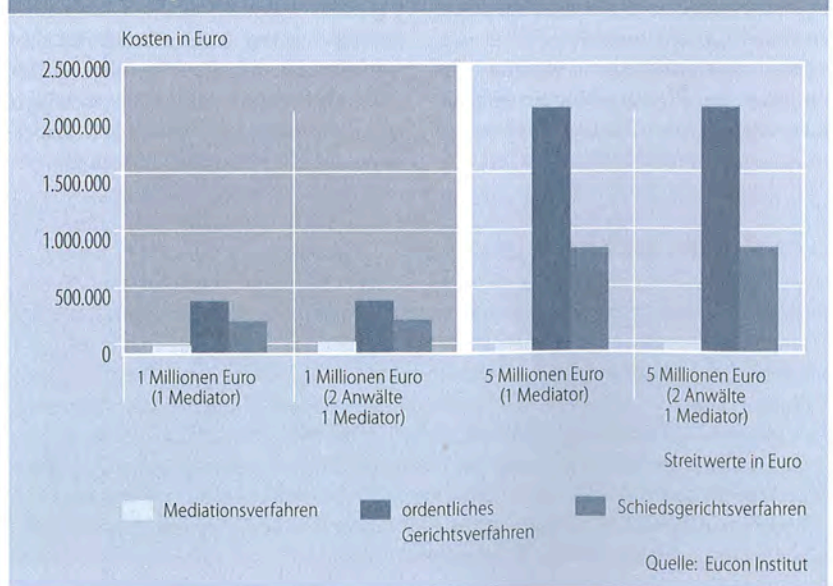
Noch in Kinderschuhen

Genau in solchen Streitfällen könnte die Mediation helfen. Bevor sich zwei Parteien unwiderruflich zerstreiten und schließlich ein Gericht anrufen, um über Recht und Unrecht und letztlich über viel Geld zu entscheiden, suchen bei diesem Verfahren die Beteiligten selber nach möglichen Lösungen. Der Mediator nimmt dabei eine neutrale Position ein. Er übervorteilt keine der Parteien und macht selbst auch keine Lösungsvorschlä-

ge. Seine Aufgabe ist es vielmehr, den Parteien zu helfen, ihre tatsächlichen Interessen erst einmal genau zu definieren. Mit Hilfe von Fragetechniken und Vermittlungstaktiken bringt er beide Seiten dazu, eigenständig mögliche Lösungen für ihr Problem zu entwickeln. Das spart gegenüber dem Weg durch die Instanzen nicht nur Geld und Zeit, es sorgt vor allem auch dafür, dass sich für die Konfliktparteien eine Win-win-Situation einstellt.

In Deutschland steckt die Mediation noch in den Kinderschuhen. Bei familiären Streitigkeiten schon seit längerem angewendet, findet sie gerade in der gewerblichen Immobilienwirtschaft hierzulande bislang kaum Anwendung. Das sieht in anderen Ländern ganz anders aus, weiß Professor Dr. Winfried Schwatlo. „In Großbritannien gibt es jährlich rund 15.000 Anfragen nach Mediatoren für Streitigkeiten im Immobilienbereich“.

Mediation spart Geld



weiß der Wirtschaftsmediator. Er ist unter anderem Gastprofessor an der HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen und Sachverständiger für Bewertungen. Außerdem ist er im Vorstand von Eucon, dem europäischen Institut für Conflict Management und er ist Vorstandsmitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) in Deutschland. RICS hat sich vorgenommen, Mediation in der deutschen Immobilienwirtschaft zu etablieren. Einen ersten Fortbildungslehrgang hat der deutsche Ableger des Berufsverbandes Ende Mai abgeschlossen. Von den 13 Teilnehmern können sich nun acht als Business Mediator RICS bezeichnen und ihre neuen Kenntnisse und Fähigkeiten als Mediatoren bei Immobilienstreitigkeiten einbringen (siehe Interview Seite 44).

Zwar wird die Mediation auch in der Immobilienwirtschaft bereits vereinzelt angewendet. Bislang waren es aber in der Regel die Gerichte, die Konfliktparteien – klassischerweise in Streit geratene Bauträger und Käufer – eine Mediation nahe gelegt haben. Mit der RICS-Fortbildung werden nun erstmals Immobilienprofis von einem Fachverband in Mediation ge-

schult, und es wird Aufgabe des RICS sein, die Ausbildung als Standard auf hohem Niveau zu etablieren. Gerade bei größeren und komplexeren Konflikten mit hohen Streitwerten könnten die RICS-Absolventen dann aktiv werden.

Helfen könnte bei der Etablierung der Mediation hierzulande auch ein Erlass aus Brüssel, wonach Deutschland innerhalb der kommenden drei Jahre spezielle Mediations-Gesetze einführen muss. „Das heißt zwar nicht, dass Mediation gesetz-

Mediation in der Immobilienwirtschaft: Berater bleiben skeptisch

Der Verband RICS will die Mediation als Instrument zur Streitschlichtung in der Immobilienwirtschaft etablieren. Doch die Immobilienwirtschaft scheint noch nicht bereit zu sein. Die Kurzumfrage von immobilien**manager** unter den großen Beratern in Deutschland zeigt sogar Widersprüchliches: So halten zwar bis auf ein Beratungsunternehmen sämtliche Teilnehmer der Umfrage die Mediation für ein sinnvolles Instrument zur Streitschlichtung (Frage 4). Tatsächlich umsetzen wollen es aber trotz dieser Erkenntnis dann kaum noch Unternehmen.

	ja	nein
1. Kennen Sie die Bedeutung des Begriffes Mediation?	8	1
2. Haben Sie selbst bereits Erfahrung mit Mediation in der Immobilienwirtschaft?	2	7
3. Wurden Sie bereits von Klienten auf Mediationsleistungen angesprochen?	2*	8
4. Halten Sie Mediation für ein sinnvolles Instrument zur Konfliktbewältigung in der Immobilienwirtschaft?	7	2
5. Haben Sie vor, in der Zukunft Mediation zur Konfliktbewältigung einzusetzen?	3	6
6. Würden Sie bei Streitigkeiten die Mediation der anwaltlichen und gerichtlichen Auseinandersetzung vorziehen?	5	4

* ausschließlich internationale Klienten

lich vorgeschrieben sein wird“, weiß Schwatlo, „dennoch wird das Bewusstsein steigen, dass mit Hilfe von Mediation Konfliktlösungen herbeigeführt werden können, die schneller und kostengünstiger sind als der Weg vor Gericht.“

Für die Immobilienberatungsgesellschaften bietet sich die Möglichkeit, ihre Angebotspalette um die spezielle Streitbeilegung zu erweitern. Besonders die internationalen Investoren in Deutschland, würden den Beratern ihre Mediationskenntnisse wohl danken, bringen sie vielfach aus ihren Heimatländern bereits Erfahrungen mit dieser Technik mit.

Doch nicht nur bei Unstimmigkeiten zwischen zwei oder mehr Unternehmen kann das Verfahren hilfreich sein. Auch interne Unstimmigkeiten lassen sich mittels Mediation einfacher und effektiver lösen. „Gerade im innerbetrieblichen Bereich ist die Mediation, bei der beide Seiten aktiv versuchen eine Lösung zu finden, ein optimales Tool“, findet Roy Frydli, Geschäftsführer von Savills Deutschland. „Hier kann kein anderes Werkzeug angewendet werden. Ich kann kein Schiedsgericht und kein Gericht anrufen, um interne Streitigkeiten zu entscheiden“, macht er klar. Demgegenüber

steht derzeit allerdings noch immer, dass bei internen Unstimmigkeiten meist der Chef sagt, wer richtig und wer falsch gehandelt hat. Gegenüber der externen Mediation gibt es bei der internen Variante einige Unterschiede. „Mediation beruht immer auf der freiwilligen Teilnahme der Parteien“, macht Winfried Schwatlo klar. „Dennoch liegt bei der internen Variante ein gewisser Zwang der Teilnahme vor, weshalb Techniken und Fragestellungen anders sein sollten.“ Psychologie ist stärker gefragt als bei externen Verfahren, denen meist nüchterne wirtschaftliche Belange zugrunde liegen. II

INTERVIEW

„Vor Gericht kann man immer noch ziehen“



FOTO: SAVILLS

Roy Frydli



Lars-Oliver Breuer

II Herr Frydli, Sie haben gemeinsam mit Ihrem Kollegen Lars-Oliver Breuer den ersten Fortbildungslehrgang zum Business Mediator RICS absolviert. Konnten Sie Ihre neuen Fähigkeiten der Konfliktlösung bereits anwenden?

Roy Frydli: Ich würde heute jedenfalls einen Konflikt ganz anders angehen als ich das früher gemacht habe. Sicher habe ich auch früher bereits mediative Elemente in Gespräche eingebaut, aber nicht derart strukturiert in einem systematischen Verfahren.

Lars-Oliver Breuer: Ich habe tatsächlich bereits Verträge verhandelt, bei denen wir Mediations-Klauseln eingebaut haben. Was wir jetzt brauchen, sind positive Erfahrungen mit dem Thema, damit der Markt die Chancen von Mediation erkennt.

II Die Immobilienwirtschaft gilt ja nun nicht gerade als sonderlich innovationsfreudig. Warum glauben Sie dennoch, dass sich die Mediation durchsetzen wird?

Roy Frydli: Wenn man sich überlegt, wie viele Streitigkeiten es rund um Immobilien immer wieder gibt und dann anschließend das Tuch zwischen den beiden Parteien meist endgültig zerschnitten ist, lässt sich schon erahnen, welches Potenzial in der Mediation liegt. Die Konfliktparteien arbeiten aktiv an einer Lösung mit, sodass sie sich anschließend auch noch in die Augen schauen können. Hinzu kommen dann natürlich auch noch die deutlichen Kosten- und Zeitersparnisse gegenüber dem Gang vor Gericht.

II Sollte ein Mediator, der Streitigkeiten in der Immobilienwirtschaft behandelt, zwingend auch Immobilienspezialist sein?

Lars-Oliver Breuer: Grundsätzlich benötigt erfolgreiche Mediation kein Fachwissen der jeweiligen Branche. Es kann sicher auch Vorteile haben, einen fachfremden Mediator zu konsultieren. Dieser kann seine kommunikativen Fähigkeiten anwenden, ohne dabei selber ein Problemlösungspotenzial mitzubringen. Gerade bei sehr komplexen immobilienwirtschaftlichen Problemen denke ich aber, dass Fachwissen vorteilhaft ist.

Roy Frydli: Gerade wenn internationale Player an den Konflikten beteiligt sind, ist auch fachliche Kompetenz gefragt. Wissen über den Markt und die Historie sind sehr hilfreich, wengleich natürlich die Allparteilichkeit gewahrt bleiben muss und der Mediator ja eben keine Lösung vorgeben soll.

II Herr Breuer, wie grenzt sich die Mediation im Immobilienbereich von anderen Bereichen ab?

Lars-Oliver Breuer: Ich denke, man muss als erstes die Mediation im Familienrecht, bei der es meist um persönliche und sehr emotionale Konflikte geht, von der Wirtschaftsmediation abgrenzen. Bei letzterer geht es meist um Zahlen und Fakten, um Verteilungsfragen oder um gutachterliche Streitigkeiten. Dabei ist die Immobilienwirtschaft vielleicht etwas anfälliger für Konflikte als andere Wirtschaftsbereiche.

II Und wie könnte man die Mediation in den Abläufen der Immobilienwirtschaft stärker verwurzeln?

Lars-Oliver Breuer: Ich könnte mir schon vorstellen, dass man gleich zu Beginn von Transaktionsverhandlungen einen neutralen Mediator miteinbezieht. Das steht zwar teilweise im Widerspruch zur Maklerarbeit, bietet aber die Möglichkeit, dass ein Dritter, keiner den Parteien Verpflichteter, hilft, auftretende Konflikte frühzeitig zu lösen. Größere Beratungsunternehmen könnten derartige transaktionsbegleitende Mediation anbieten.

Roy Frydli: Wir halten Mediation jedenfalls für ein Tool der Zukunft und werden sicher auch weiterhin Mitarbeiter zum RICS-Lehrgang schicken. II

Das Interview führte Markus Gerharz.