

SCHWEIZER IMMOBILIENBRIEF


Das e-Magazin der Schweizer Immobilienwirtschaft

INHALT

- 02 Public Private Partnerships
- 03 Nachrichten: Lidl, Vapiano
- 06 Investmentmärkte ziehen an
- 07 Hotel-Notverkäufe nehmen zu
- 08 Schweiz: Teures Reiseziel
- 09 Im Interview:
IAZI-Chef Sconamiglio
- 10 Nachrichten: JTI/Genf
- 11 Neuer Trend: Mediation
- 12 Nachrichten: Drivers Jonas
- 13 CS: Konjunktur Schweiz
- 14 Nachrichten: Portikon
- 15 Immo-Fonds, -AGs
- 16 Immobilien-Nebenwerte
- 17 Marktkommentar
- 17 Nachrichten: Allreal, PSP
- 18 Neue Messe für Basel
- 19 Nachrichten: Baukonjunktur
- 19 Impressum

Auszug Seite 11 + 12

Sponsoren Immobilienbrief

Swiss Finance & Property 

 **cablecom**
tv | internet | phone

 **KPMG**



SCHWEIZER IMMOBILIENGESPRÄCHE

**Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit –
Andere Arten der Konfliktlösung?**

18. März 2010 um 17.30 Uhr im Kongresshaus (Vortragsaal) in Zürich
Anmeldung unter: www.immobilienbusiness.ch

MEDIATION

«Mauern durchbrechen»

KONFLIKTE GEHÖREN ZUM WIRTSCHAFTSLEBEN – DENN TÄGLICH TREFFEN UNTERSCHIEDLICHE INTERESSEN AUF EINANDER. ENTSCHEIDEND FÜR DEN NACHHALTIGEN ERFOLG VON GESCHÄFTEN IST DER RICHTIGE UMGANG MIT DIESER UNTERSCHIEDLICHKEIT UND DIE LÖSUNGSFINDUNG. MEDIATION WIRKT HIER OFT WUNDER. WINFRIED SCHWATLO, PROFESSOR FÜR IMMOBILIENWIRTSCHAFT, INSBESONDERE WIRTSCHAFTSETHIK UND MEDIATION AN DER HFWU - HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT UND UMWELT IN NÜRTINGEN-GEISLINGEN, SPRICHT ÜBER DIE VORTEILE UND ERFOLGSFAKTOREN DIESER ART, KONFLIKTE ZU LÖSEN.

Interview: Birgitt Wüst

Herr Prof. Schwatlo – Mediation ist bisher eher in familiären Auseinandersetzungen wie Erbstreitigkeiten oder Scheidungen bekannt. Was kann man sich unter Mediation im Bereich der Wirtschaft vorstellen?

Wirtschaftsmediation – ist eine Vorstufe von gerichtlichen Auseinandersetzungen. Ziel ist, bei Auseinandersetzungen zweier streitender Parteien mit Hilfe eines neutralen (noch besser: allparteilichen) Dritten zu einer Konfliktlösung zu kommen, bei der die Streitparteien die zu suchende Lösung selbst bestimmen. Es geht darum, eine sinnvolle Lösung für beide Parteien zu finden, eine Lösung, mit der beide Parteien leben können. Kennzeichen der Mediation im Unterschied zum Gericht, wo einer fremder Dritter ersatzweise entschei-

det, ist: Beide Parteien bleiben Herr des Geschehens.

Wie gelingt das konkret?

Bei einem Streit geht es oft sehr «emotional» zu. Die streitenden Parteien setzen oft auf Provokation, die Sprachwahl fällt entsprechend aus. Der Mediator führt durch seine Interaktion die Parteien zu einer «neutralen» Sprache. Ein Stück weit fungiert er damit als «Übersetzer». Es ist für den Erfolg dieses Weges entscheidend, dass es dem Business Mediator gelingt, hinter der Position, die die Kontrahenten vertreten, ihr jeweiliges dahinter liegendes tat-

sächliches Interesse herauszufinden. Die Position ist oft wie eine Mauer, die eine Lösungsfindung behindert. Die Mauer zu durchbrechen oder wenigstens über die Mauer zu schauen und zu sehen, was dahinter liegt, ist Aufgabe des Mediators.

Könnten Sie Beispiele aus der Immobilienwirtschaft nennen, in denen Mediationsverfahren stattfinden?

Beispielsweise in der Bauwirtschaft, um Streitigkeiten zwischen Unternehmen die am selben Projekt beteiligt sind, zu schlichten – etwa, wenn ein Unternehmen eine Mauer schief gebaut hat und der Aufzug- >>>



*Prof. Winfried Schwatlo FRICS:
Mediatoren fungieren ein Stück weit als «Übersetzer»*

NACHRICHTEN

**DRIVERS JONAS
100.000 EURO SCHADENSERSATZ AN
MIPIM-VERANSTALTER**

Drivers Jonas und Drivers Jonas France sind nach einem Bericht der deutschen «Immobilienzeitung» in einem Rechtsstreit mit der Reed Midem, dem Veranstalter der Immobilienmesse Mipim in Cannes, vom Pariser Tribunal de Commerce zur Zahlung von 100.000 Euro Schadensersatz verurteilt worden. Der Grund dafür ist, dass das Immobilienberatungs- und Maklerunternehmen wie schon in den Jahren zuvor auch 2009 während der gesamten Messe an der Flaniermeile Croisette in direkter Nachbarschaft der Mipim, aber ausserhalb des Ausstellungsgeländes, ein Café für Messetreffen angemietet hatte. Das Gericht wertete dies als illegale Konkurrenz zur Mipim. Drivers Jonas wird deshalb dieses Jahr weder einen Stand innerhalb noch ausserhalb der Messe haben, aber voraussichtlich auch nicht gegen das Urteil vorgehen.



Rechtsstreit bei Drivers Jonas

>>> bauer den Fahrstuhl nicht pünktlich einbauen kann. Oder bei Streitfällen bei langfristigen Gewerbetverträgen, wo es wichtig ist, dass die auch zwischenmenschliche Beziehung zwischen den Vertragsparteien, die noch lange Jahre miteinander auskommen sollten, erhalten bleibt oder wieder aufpoliert wird. Ein weites Feld ist sind auch Dispute zwischen Banken und Investoren.

Vielleicht ein konkretes Beispiel?

Ich habe folgenden Fall erlebt: Der Betreiber eines Ladengeschäfts reduzierte die monatliche Pachtzahlung kurz nach Beginn des Mietverhältnisses um 50 Prozent. Der Vermieter war auf die Mietzahlung angewiesen, um Kredite für den Kauf des neuerichteten Geschäftshauses rückführen zu können. Im Zuge des Mediationsverfahrens kam heraus, dass der Mieter die Pacht reduziert hatte, weil mit ihm getroffene Absprachen über die Gestaltung seiner Geschäftsräume vom Bauherren nicht eingehalten wurden. Dies wusste der Vermieter, der das Gebäude erst nach Fertigstellung gekauft hatte, nicht. Es gelang, bei beiden Parteien Verständnis für die Position des «Gegners» zu wecken und eine für beide akzeptablen Lösung zu finden.

Warum sollten die Parteien diesen Weg vorziehen?

Der Gerichtsweg ist oft mühsam und langwierig, was im Projektentwicklungsgeschäft sehr uneffizient und auch teuer ist. Weitere Motive sind: schnellere und bessere Lösungen, weniger Streitkosten und es lebt sich besser, statt verbrannte Erde zurück zu lassen, eine strapazierte Beziehung zu kitten und somit vielleicht sogar zu beleben.

Unterscheiden sich die Ergebnisse von denen, die auf dem juristischen

Weg erzielt würden?

Die Lösungen unterscheiden sich zu 99 Prozent von denen eines Richters und sie sind in der Regel besser.

Warum?

Richter sind an Paragraphen gebunden und haben einen engen Handlungsrahmen. Aber die Lösungen, die die Immobilienbranche oder auch andere Wirtschaftszweige brauchen, sind in der Regel kreativer, wenn die Streithähne sie selbst schaffen.

Wie sieht der Kostenvergleich Gericht – Mediationsverfahren aus?

Mediationsverfahren sind kostengünstiger, in der Regel machen sie etwa ein Zehntel der Kosten eines Gerichtsverfahrens aus. Es hängt vom Fall und der Grössenordnung des Streits ab. Ich persönlich schlage oft auch Erfolgskomponenten für den Mediator vor, weil ich überzeugt bin, dass sich die Parteien unter meiner allparteilichen Hilfe am Ende zu meist gut einigen.

Welche Kompetenzen braucht ein Mediator?

Unbestritten muss er den Werkzeugkasten der Mediationstechniken zur Hand haben. Für mich gehört dazu auch Fachkompetenz, weil die Streitparteien sich dann von vornherein wohler fühlen.

Kann man das lernen?

Ja sicher: Die Fachkompetenz muss man aus seiner eigenen Berufspraxis mitbringen. Techniken, Probleme und Konflikte sinnvoll zu lösen, kann man systematisch erlernen. Beispielsweise bietet die RICS Royal Institution of Chartered Surveyors zusammen für die Schweiz, Deutschland und Österreich die für mich beste Fortbildung zum «Business Mediator RICS» an und ebenso einen Mediatorenpool. •



SCHWEIZER IMMOBILIENGESPRÄCHE

18. März 2010 um 17.30 Uhr im Kongresshaus (Vortragssaal) in Zürich

Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit – Andere Arten der Konfliktlösung?

Referenten: Prof. Dr. Winfried Schwatlo, Focus Real Estate AG, München; Jürg Gasche Bühler, Rechtsanwalt und Mediator, Zürich; Alex Keller, Baudepartement, St. Gallen.

Konflikte in den Bereichen Planen, Bauen und Immobilien sind alltäglich. Ordentliche Gerichte sind überlastet. Wir zeigen auf, wie man sich durch den Einsatz von Mediationstechniken und geeignete Schiedsgerichtsmodelle Zeit, Geld und Ärger ersparen kann.

Moderation: Beatrice Hofmann, MRICS, Geschäftsführerin der ImmoComm GmbH, Kommunikation & Immobilien, Zürich, moderiert die beiden Anlässe. Beatrice Hofmann ist Systemischer Business Coach, Business Mediator RICS sowie Master of Science in Real Estate (CUR-EM). Sie ist seit mehr als 20 Jahren in der Immobilienbranche tätig.

Die Teilnahme kostet 70 Franken. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.
Anmeldung unter: www.immobiliengeschaeft.ch

Die Schweizer Immobiliengespräche finden achtmal im Jahr statt. Die Veranstaltungen richten sich primär an Immobilienprofis die in diesem Wirtschaftssegment tätig sind sowie an alle, am Thema Immobilien interessierte Personen. Namhafte ReferentInnen halten Vorträge, diskutieren auf dem Podium und beantworten Fragen zu aktuellen und spannenden Themen. Anschliessender Apéro mit Networking und Erfahrungsaustausch.

**IMMOBILIEN
BUSINESS**
Das Schweizer Immobilien-Magazin

ACRON

MOBIMO
Leidenschaft für Immobilien

dieSwissbuilding.
dieBauengineering.

 **Zürcher
Kantonalbank**

Legal Partner:

Blum & Grob
RECHTSANWÄLTE

Medienpartner:

 **homegate.ch**
Das Immobilienportal