

Immobilienmediation – Chance für eine außergerichtliche Einigung

„Mediation“ ist ein Verfahren zur Konfliktlösung, das etwa Mitte des 20. Jahrhunderts in den Vereinigten Staaten entwickelt wurde und Anwendung in vielen Bereichen findet. Mediation bedeutet wörtlich übersetzt im Grunde nur „Vermittlung“, und zwar durch unparteiische Dritte, die ausdrücklich von den Parteien des Konfliktes akzeptiert werden. Ähnlich wie das Verfahren vor einem Ombudsmann Immobilien im IVD weist auch die außergerichtliche Konfliktbeilegung durch Immobilienmediation im Vergleich zu gerichtlichen Auseinandersetzungen erhebliche Vorteile auf wie erhebliche Zeit- und Kostenersparnis sowie Transparenz und Selbstbestimmung für die Parteien. Angerufen werden kann der Immobilienmediator zum Beispiel von Verkäufern, Käufern, Vermietern, Mietern, Pächtern, Verwaltern oder Maklern ecetera, die sich in einem Konflikt rund um die Immobilie befinden. Der Konfliktstoff kann sehr vielseitig sein, wenn man allein an die Beziehungen in einer Eigentümer- oder Wohnungseigentumsgemeinschaft oder auch an eine Erbauseinandersetzung denkt.

Ziel der Mediation: vernünftige Übereinkunft und freiwillige Umsetzung

Ausgebildete Mediatoren setzen für die Durchführung des Verfahrens besonders entwickelte Techniken und Verhaltensprinzipien ein. Das Ziel ist immer, dass die Parteien des Verfahrens zu einer angemessenen und vernünftigen Übereinkunft finden und diese dann freiwillig umsetzen. Die Erfahrung zeigt, dass eine Mediation im Vergleich zu einem gerichtlich ausgetragenen Rechtsstreit in der Regel nicht nur eine deutliche Zeit- und Kostenersparnis aufweist, sondern den Parteien des Konflikts maßgeschneiderte Lösungen („win-win-Situation“) bietet. Dies setzt in jedem Falle ein Vertrauensverhältnis zwischen den Konfliktparteien und dem jeweiligen Mediator voraus. Besondere Rechtskenntnisse werden bei dem Mediator nicht vorausgesetzt, sie dürften in jedem Fall jedoch hilfreich sein, so unter anderem dann, wenn ein Jurist als Mediator seine Kenntnisse dafür verwendet, zu einer auch für ihn rechtlich haltbaren Lösung zu kommen, ohne dabei jedoch Rechtsberatung vorzunehmen. Das Verhandlungsergebnis ist für die Parteien so lange nicht bindend, bis sie dem gemeinsam gefundenen Ergebnis ausdrücklich zugestimmt haben.

Verlust von Kunden kann vermieden werden

In der Immobilien-Branche besteht, allein wegen der hohen finanziellen Werte und Risiken, ein erhöhtes Konfliktpotential. Immer mehr Betroffene von Immobilienkonflikten haben inzwischen erkannt, dass eine gemeinsam erarbeitete

Lösung im Mediationsverfahren eine hohe Akzeptanz hat, und zwar mehr als ein gerichtliches Urteil. Geschäftsbeziehungen bleiben darüber hinaus regelmäßig weiter bestehen, so dass auch der Verlust von Kunden auf diese Weise vermieden werden kann.

Voraussetzung für den Mediator: Verschwiegenheit und fachliche Kompetenz

Als allgemeine Regeln für ein Mediationsverfahren sind unter anderem die Freiwilligkeit und die absolute Verschwiegenheit des Mediators hervorzuheben. Wer sich als Mediator für eine spezifische Zielgruppe geeignet hält und sich dabei auf Immobilienmediation konzentrieren möchte, sollte nicht nur über entsprechende Konflikte Bescheid wissen, sondern möglichst auch fachliche Kenntnisse haben, wobei Fachwissen im Immobilienrecht nicht schadet. Eine Ausbildung zum Immobilien-Mediator, die zum Beispiel die Deutsche Immobilienakademie (DIA) in Freiburg anbietet, wird vermehrt nachgefragt, der Immobilien-Mediator (DIA) vermeidet bei einer erfolgreichen Mediation den Weg zu den Gerichten.

Wer sich über die wichtigsten Schritte der Mediation unterrichten will, sollte sich das Buch von Christoph Besemer: „Mediation – Die Kunst der Vermittlung in Konflikten“ zulegen, das in der Werkstatt für Gewaltfreie Aktion, Baden (ISBN 3-930010-10-0) erschienen ist.



Von Ricarda Breiholdt
 Fachanwältin für Miet-/WE-Recht
 Immobilien-Mediatorin (DIA)
 Breiholdt & Voscherau Immobilienanwälte,
 www.breiholdt-voscherau.de