

SERIE: MEDIATION IN DER PRAXIS

FALLBEISPIEL 7: „VOLLER KAUFPREIS TROTZ UNVOLLSTÄNDIGER LEISTUNG“

1. BESONDERER ERFOLG DER MEDIATION

Von der Schwierigkeit von Technikern und Kaufleuten, einander zu verstehen – wie der richtige Ton Vermögen sichert.

2. KONFLIKTPARTEIEN UND KONFLIKTSTAND ZU MEDIATIONSBEGINN

Nach Schlussrechnungslegung streiten Bauherr/Käufer und Projektentwickler/Verkäufer über die berechnete Vergütung/Kaufpreishöhe. Streitigkeiten über etwa geltend gemachte Nachträge und Bonifikationen sowie insbesondere zeitlich bedingte Gegenforderungen und Mängel erscheinen zeitnah lösbar. Klärungsbedürftig ist jedoch ein erheblicher Punkt: Der Projektentwickler/Verkäufer hat ohne ausdrückliche Zustimmung des Bauherrn/Käufers und Verständigung über die finanziellen Konsequenzen im Zusammenhang mit der Beschichtung des Tiefgaragenbodens eine andere Ausführung gewählt. Diese führte zwar zu einem technisch ordnungsgemäßen Ergebnis, stellt aber gleichwohl eine Abweichung von der Baubeschreibung dar. Die

auf beiden Seiten vorhandenen Parteien sind sich zügig darüber einig, dass diese Problematik durch eine Minderung zu klären ist, und halten die Problematik für einfach lösbar. Der Handschlag am Ende drückt Zuversicht aus, mit dem noch zu spezifizierenden Minderungsbetrag die Gesamtlösung erreichen zu können.

Der Darstellung des Bauherrn, in welchem Umfang der Projektentwickler/Verkäufer sich Aufwand erspart hat, kann letzterer jedoch keinen Gefallen abgewinnen. Während er einen prozentualen Abschlag in geringerer Höhe erwartete, da weder Bestandskraft, noch Funktionsfähigkeit dauerhaft beeinträchtigt waren und die optische Veränderung in der Tiefgarage als gering einschätzte, präsentierte der Auftraggeber bei seiner Darstellung des ersparten Aufwandes eine Gegenforderung in Millionenhöhe.

Damit sahen beide Seiten keine Möglichkeit, die Teillösung oder Gesamtlösung zustande zu bringen.

3. IN DER MEDIATION HERAUSGEARBEITETE INFORMATIONEN UND BEDÜRFNISSE

Der Projektentwickler/Verkäufer zeigt sich empört. Er hat ein Objekt geliefert, das in seinen Augen allen für den Erwerb maßgeblichen Vorgaben entspricht. Auf technischer Ebene seien die Funktionen nicht im geringsten beeinträchtigt. Seine Erfüllung



VERBAND DER BAUMEDIATOREN E.V.

Verband der Baumediatoren e. V.
Anna-Louisa-Karsch-Straße 2
10178 Berlin

TEL +49.(0)30.399769-0

FAX +49.(0)30.399769-91

www.verband-der-baumediatoren.de



VERBAND DER BAUMEDIATOREN E.V.

Verband der Baumediatoren e. V.
Anna-Louisa-Karsch-Straße 2
10178 Berlin

TEL +49.(0)30.399769-0

FAX +49.(0)30.399769-91

www.verband-der-baumediatoren.de

dieser Erwartungen des Bauherrn dürfte nicht dazu führen, dass nach Realisierung festzustellende Optimierungen eine Anspruchskürzung bedeuten, wenn doch der Erfolg eingetreten sei. So wie der Bauherr/Käufer seinen Erfolg habe, müsse im Gegenseitigkeitsverhältnis auch der Erfolg des Projektentwicklers/Verkäufers durch die Entlohnung sicher gestellt sein.

Auf sachverhaltlicher Ebene stellt der Käufer heraus, dass der Erfolg an dieser Stelle nicht funktional beschrieben sei, sondern hinsichtlich des Leistungsinhalts spezifiziert sei. Dennoch sei er nicht eingetreten.

Dem hält der Projektentwickler/Verkäufer entgegen: Nutzungsdauer und Funktion seien erfüllt. Mietflächen und Mietverträge seien geliefert. Der Bauherr habe im Ergebnis den Kaufpreis an den Mieteinnahmen orientiert und diese Mieteinnahmen seien geliefert. Damit findet er das Gehör der auf Käuferseite hinzugezogenen Kaufleute: Ein finanzieller Schaden ist ihrem Verständnis nach nicht eingetreten.

4. ABSCHLUSS, ZEIT UND ERFOLGSURSACHE

Dem Projektentwickler/Verkäufer ist ein Ebenenwechsel gelungen. Die technische Auseinandersetzung über Bauinhalte wurde auf die kaufmännische Ebene verlagert.

Durch die Größenordnung des Streites wurde auch die kaufmännische Geschäftsführung beteiligt, die sich dem „frappierenden“ Argument nicht entziehen konnte, alle Erwartungen seien eingetroffen. Vor diesem Hintergrund erschien das technische Einsparungspotenzial als so wenig bedeutsam, dass die Verständigung auf einen Minderungsbetrag nach den Vorstellungen des Verkäufers/Projektentwicklers möglich war. Kaufmännisch wurde so eine zügige Lösung gefunden.

5. BESONDERHEITEN UND FOLGEWIRKUNGEN

Durch den Ebenenwechsel von den rechtlichen und technischen Vorgaben auf die wirtschaftlichen Erwartungen fanden die Kaufleute mit gemeinsamer Sprache schneller eine Lösung. Dies erschien unter Befriedigungsaspekten wichtiger, als das Bedürfnis der Techniker, das Optimierungspotenzial gleichmäßig aufzuteilen.