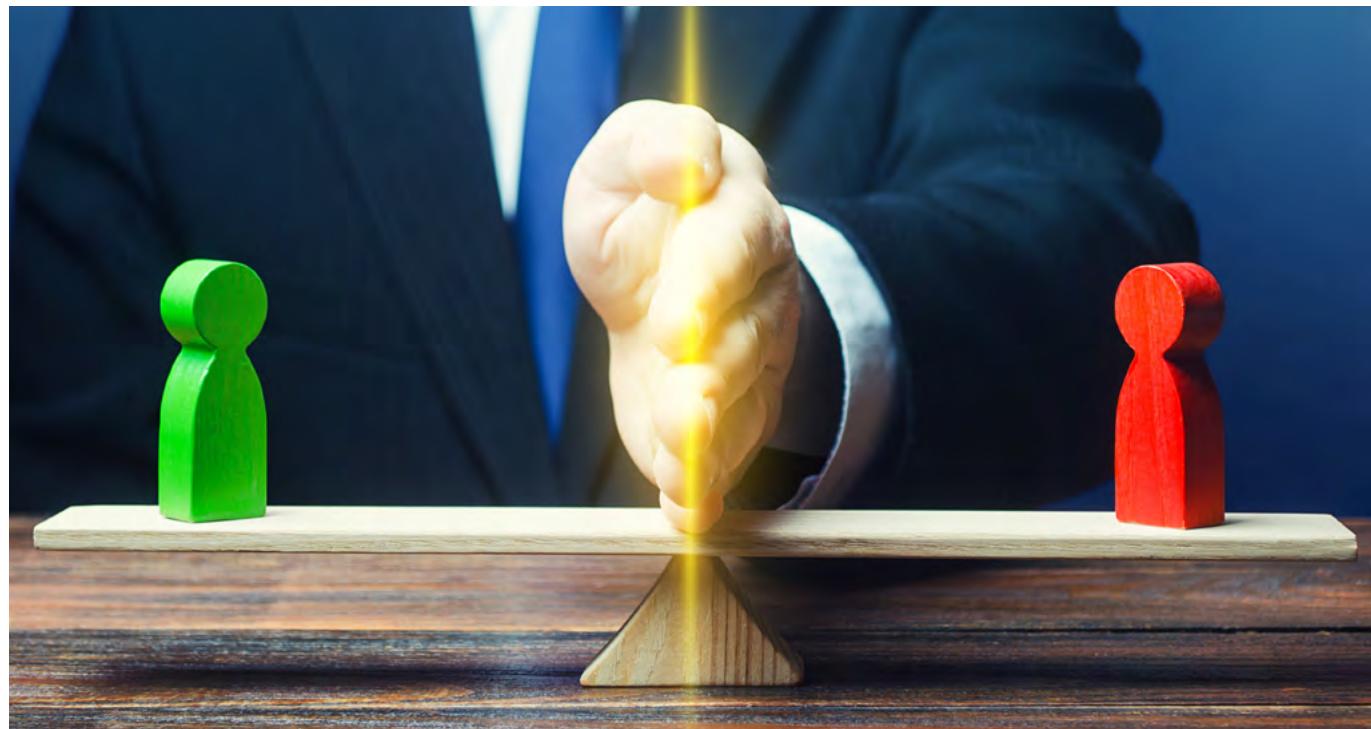


RÜCKBLICK RICS-WEBINAR

Moderne Wege der Konfliktlösung & Prävention



BILDER: ILLX48/DEPOSITPHOTOS.COM

Eine zielführende Lösung bei Konflikten zu suchen ist oft der bessere Weg als vor Gericht zu gehen.

MODERNE WEGE DER KONFLIKTLÖSUNG UND PRÄVENTION IM IMMOBILIENSEKTOR SIND VIELFÄLTIG, WICHTIG UND SPAREN RESSOURCEN. GLEICHWOHL IST EINE GENAUE ANALYSE DER MÖGLICHKEITEN WICHTIG. FOLGLICH WURDEN DIESE THEMEN ANLÄSSLICH DES SEPTEMBER WEBINARS DER RICS UND DER HOCHSCHULE LUZERN BESPROCHEN.

LC. Konflikte in der Immobilienbranche zu lösen, stellt sich aufgrund der vielen involvierten Parteien in aller Regel als kompliziertes Unterfangen dar: Die konventionellen Verfahren zur Konfliktlösung sind teuer und nehmen viel Zeit in Anspruch. Das Thema des RICS-Webinars im Sep-

tember, zu dem Prof. Dr. Michael Trübestein MRICS, Präsident der RICS und Studiengangleiter MScRE an der Hochschule Luzern, über 200 Teilnehmer begrüssen durfte, traf daher nicht von ungefähr einen «Nerv» der Branche. Zum Gelingen des Online-Events trugen Andrea Jost FRICS, Mediatorin und Inhaberin bei Start Winning Coaching Mediation, und Stephan Siegfried, Inhaber und Geschäftsführer bei 1-prozent GmbH, mit Impulsvorträgen bei, ferner eine von Markus Häfliger, Bundeshausredakteur Tages Anzeiger, moderierte Podiumsdiskussion mit weiteren hochkarätigen Experten – Dr. Thomas Kallenbrunnen MRICS, Managing Director bei GARBE Institutional Capital, und Dominic v. Felten FRICS, Lead Business Development Real Estate, bei Baloise Asset Management.

Mediation zur Konfliktlösung

Konflikte können in der Geschäftswelt durch verschiedene Verfahren gelöst werden. So stehen einem Unternehmen beispielsweise ein Gerichts- oder ein Mediationsverfahren zur Verfügung. Während sich der Weg über das Gericht als eher teuer und langwierig gestaltet, bietet die von den Parteien bestimmte Mediation unter anderem den Vorteil, verschiedene Aspekte flexibel in das Verfahren einbringen zu können. «Mediation ist ein strukturiertes Verfahren», sagte Andrea Jost FRICS. «Dabei gibt es zu Beginn und am Ende des Verfahrens jeweils eine formale Phase und während den Verhandlungen kann zwischen operativen Phasen unterschieden werden.» Vor dem eigentlichen Verfahren müsse zwingend in einer Vorberei- >>>

>>> tungs-Phase die Rolle des Mediators festgelegt werden, um abwegen zu können, ob ein Mediationsverfahren geeignet ist. In der ersten operativen Phase werde dann der Sachverhalt abgeklärt. «Der Mediator holt sich von allen Parteien den Sachverhalt ab, um die Themen für die Mediation zu bestimmen», so Jost. Anschliessend würden die Interessen der Parteien geklärt, um in einem weiteren Schritt eine kreative Lösung für das Problem zu suchen. Jost zufolge werden diese Lösungen dann kritisch hinterfragt und bewertet – und falls nicht alle Parteien zufriedengestellt werden konnten, hat die Mediation den Vorteil, dass man nochmals beginnen kann, um ein Win-Win-Szenario für alle Parteien zu kreieren. Sobald die Lösung feststeht, beginnt die letzte Phase einer Mediation: Das Ergebnis wird protokolliert und eine Nachsorgevereinbarung geschrieben, mit der im Falle eines weiteren Konflikts nochmals der Mediator kontaktiert werden kann, um eine weitere Mediation durchzuführen.

Anwendungsbeispiele

Die Mediation kann in der Immobilienbranche in verschiedenen Bereichen angewendet werden. Die klassische Mediation behandelt hochkomplexe



Thomas Kallenbrunnen



Markus Häfliger



Dominic v. Felten



Stephan Siegfried

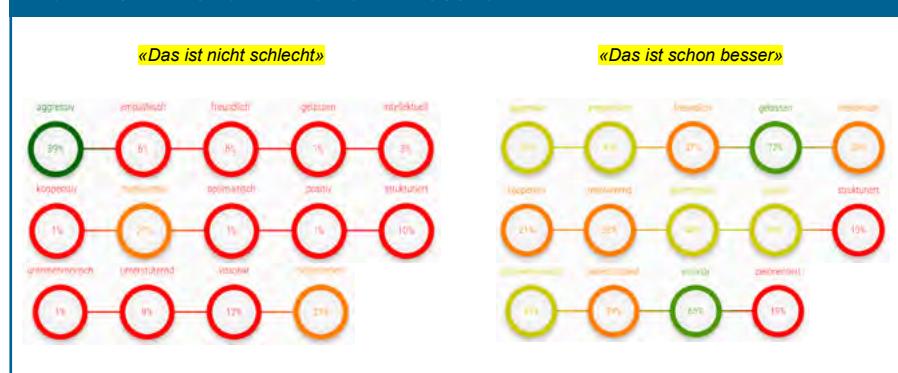
Sachverhalte, beispielsweise beim Umgang mit Mängeln im Zusammenhang von Neubauprojekten, bei Konflikten in langjährigen Geschäftsbeziehungen und vielem mehr. Die projektbegleitende Mediation handelt Themen ab wie faires und kooperatives Bauen bei neu aufgesetz-

ten Bauprojekten mit einer Vielzahl an Beteiligten. Auch in der Konfliktprävention findet die Mediation ihre Anwendung. Beispielsweise durch eine Zuordnung der Persönlichkeitstypen von Mitarbeitenden, welche zusammen bei einem komplizierten Projekt arbeiten. Im Mieter-, Kunden- und Dienstleistermanagement können mediative Techniken vermittelt werden, weil diese immer wieder mit Konflikten konfrontiert werden, welche mit einer klaren Kommunikation und einer guten Selbstklärung präventiv verhindert werden können.

Sprachanalysen mittels KI

Einen erfolgreichen Weg der Konfliktprävention biete unter anderem die durch künstliche Intelligenz ermöglichte Sprachanalyse, wie Stephan Siegfried, Inhaber und >>>

ERGEBNIS WIRKUNG ALLTÄGLICHER AUSSAGEN



Quelle: 1-prozent GmbH, 2021

Geschäftsführer der 1-prozent GmbH, am Webinar ausführte. Da aufgrund der Art der Kommunikation Emotionen und Handlungen aller Art ausgelöst werden, sei künstliche Intelligenz im Stande, die Sprache zu analysieren und Emotionen in Form von psychologischen Bewertungsmustern darzustellen.

Die Abbildung auf Seite 7 zeigt die Auswertung von zwei verschiedenen alltäglichen Aussagen. Die KI gibt die Wirkung auf das Gegenüber an, indem es aufzeigt, welche Emotionen die Aussage erweckt. Dabei zeigt sich, dass die Aussage «Das ist nicht schlecht» um einiges aggressiver als «Das ist schon besser» wirkt und wenig empathische und positive Emotionen weckt.

Die Sprachanalyse mittels künstlicher Intelligenz wird vor allem im Bereich der Fraud-Detection verwendet, um unredliche Absichten zu erkennen. Im Immobilienbereich wird die KI eingesetzt, um Betrugsfälle und -konflikte vorauszusehen.

Podiumsdiskussion

Mit der Bedeutung der Konfliktlösung und -prävention im Immobiliensektor, auch mittels KI, beschäftigte sich auch die abschliessende Podiumsdiskussion mit den beiden Vortragenden, Andrea Jost FRICS und Stephan Siegfried, und den weiteren Diskussionsteilnehmern Dr. Thomas Kallenbrunnen MRICS, Managing Director bei GARBE International Capital, und Dominic v. Felten FRICS, Lead Business Development Real Estate, bei Baloise Asset Management. In einem Punkt waren sich die Diskussionsteilnehmer einig: Konfliktlösungen und Prävention in der Immobilienwirtschaft werden zukünftig stark zunehmen und zu einer Win-Win-Situation für die beteiligten Parteien führen. •

RICS Generalversammlung: Rückblick auf ein erfolgreiches Jahr

Die Covid-19-Pandemie bedingten Einschränkungen haben das vergangene Jahr sicherlich stark geprägt. Gleichwohl war es für die RICS in der Schweiz ein sehr erfolgreiches Jahr, wie die Generalversammlung («Annual General Meeting») am 30. September 2021 zeigte. Mit über 500 Mitgliedern und 23 neuen Mitgliedern in 2021 ist die RICS ein wichtiger und prägender Bestandteil der Schweizer Immobilienwirtschaft.

In seiner Bilanz zeigte Prof. Dr. Michael Trübestein MRICS, Präsident der RICS in der Schweiz, zusammen mit Tina Paillet FRICS, der zukünftigen Präsidentin der RICS weltweit, ausgewählte Erfolge der RICS in der Schweiz auf. Dazu zählen unter anderem 19 Webinare mit über 4.500 Teilnehmern zu unterschiedlichen Themen der Immobilienwirtschaft; Publikation und Diskussion der RICS Impulse Paper zum Thema Optimierung der Raumplanung in der Schweiz; die erfolgreiche Teilnahme an der Swiss Property Fair / Immo21 mit zahlreichen Präsentationen und Moderationen und die Ausarbeitung der neuen Bewertungsstandards für Hotels durch die RICS Hotel Working Group in der Schweiz. Hinzu kommen die Kooperation mit anderen Landesverbänden bei internationalen Fragestellungen, sowie eine hohe Anzahl an Publikationen in Fachmedien. Unbestritten gilt die RICS als Garant für hohe Qualität; so sind 34 der 100 wichtigsten und einflussreichsten Persön-



Prof. Dr. Michael Trübestein (l.) und Tina Paillet (r.).

lichkeiten der Schweizer Immobilienwirtschaft («Who is Who 2021» des IMMOBILIEN BUSINESS) aktive oder ehemalige RICS Mitglieder. Auch in 2021/2022 erwartet die Mitglieder der RICS wieder ein spannendes Programm mit zahlreichen Anlässen und (hoffentlich) vielen persönlichen Begegnungen. Darüber hinaus ist eine Auslandsexkursion nach London geplant. Abgerundet wurde das diesjährige Annual Meeting der RICS mit einem Impulsvortrag zu zukünftigen Herausforderungen von Tina Paillet FRICS. Der Vorstand der RICS Schweiz bleibt unverändert und umfasst: Susanna Caravatti-Felchlin MRICS, Jelena Radovic MRICS, Yves Jeanrenaud MRICS, Cédric Murillo-Buscarini MRICS (Vize-Präsident und Verantwortlicher Romandie) und Prof. Dr. Michael Trübestein MRICS (Präsident). (bw)

Die kommenden RICS-Webinare:

- 3. November 2021 ab 13 Uhr: «Tokenization in the Real Estate Industry» mit Catrina Luchsinger Gaehwiler, MLL, Begga Sigurdardottir, PWC, und Stephan Rind, Brickmark
- 11. November ab 13 Uhr: «Sustainability and Results of SSREI Analyses»
- 1. Dezember ab 13 Uhr: «International Real Estate Markets: Review and Outlook»

BILD: PD



Der Autor:

Lucas Casillo,
MSc Banking & Finance,
Research
Assistant Real Estate HSLU