



Ein Fall für Bethge

Reden bringt Segen

Wenn Bauherren und Nachbarn sich im Kleinkrieg verlieren, empfiehlt Rechtsanwalt und Notar Uwe Bethge eine simple Strategie: miteinander reden. In seinem neusten Fall bricht er eine Lanze für die Kommunikation.

In Zeiten von wachsendem Run auf die Städte und damit verbundener Wohnungsknappheit machen die unterschiedlichsten Rezepte von Wirtschaft und Politik die Runde. Erhöhung der Städtebauförderung und Mietprelsbremse, Zweites Mietrechtspaket und Bündnis für bezahlbares Wohnen sind hier Stichworte. Ebenso in Vorbereitung sind steuerliche Anreize für Wohnungsneubau, die Einfüh-

rung eines neuen Gebietstyps und Vereinfachungen im Bauplanungsrecht. All diese Maßnahmen sind Gegenstand unzähliger Debatten und politischer Ränkespiele, die oftmals macht- statt wohnungspolitisch motiviert sind und mindestens an einem Kern der Dinge vorbeigehen.

Ein Beispiel: Der Wunsch nach Verdichtung. Sehr verständlich ist das Bedürfnis

vieler Stadtmütter und -väter, Baulücken im Stadtbild zu schließen, die durch Krieg, Zerstörung, Umnutzung oder schlicht Bausünden entstanden sind. Naheliegender auch die Folgerung, dass an gleicher Stelle Wohnraum geschaffen werden kann. Je länger es solche Baulücken bereits gibt, desto mehr haben die Anwohner sich an Sie gewöhnt und eigentlich will zumindest von Ihnen niemand an der lieb gewon-



Foto: © LittleBee80

nenen Umgebung etwas ändern. Das nennt man einen klassischen Zielkonflikt.

Gerade in diesen Situationen ist darüber reden Silber und miteinander reden Gold – schweigen ist jedenfalls Schrott. Ich habe es gerade wieder erlebt: der Eigentümer eines Baugrundstücks mitten im Wohngebiet möchte gerne investieren und Wohnungen bauen. Ein allgemein wünschenswertes und auch von der zuständigen Gemeinde ausdrücklich gewolltes Ziel. Der Nachbar, Eigentümer eines Wohnhauses, fürchtet – übrigens ebenso wie seine Mieter, eine nicht alltägliche Interessengleichheit – Verdunkelung, Einbußen an Grün, erhöhten Verkehrslärm und Einschränkung des freien Blicks auf den nahegelegenen Park. Er stellt sich quer. Schon das erste Gespräch der beiden Eigentümer ist ein kommunikatives Desaster, weil Positionen gegeneinandergestellt statt Gemeinsamkeiten gesucht werden. Es

endet folglich wie der Kampf der Gladiatoren: es gibt keinen Sieger, nur Verlierer. Es folgen E-Mails, Briefe, Anwaltsschreiben, schließlich Klageschriftsätze und Prozesse. Niemand hatte die Idee, einmal mit Überwindung, Kompromissbereitschaft und gutem Willen nach Gemeinsamkeiten zu suchen und statt zum Diktiergerät zu greifen, den Telefonhörer in die Hand zu nehmen, um den „Gegner“ anzurufen. Dabei hätte es auch hier gute Möglichkeiten gegeben, die divergierenden Interessen zu Lösungen zu führen, mit der beide Seiten hätten leben können.

Die Politik kann nur Rahmenbedingungen setzen. Die schwierigste Aufgabe ist es aber nicht, am grünen Tisch Gesetze zu diskutieren und zu beschließen. Es ist vielmehr die Umsetzung vor Ort, die – wie unser Beispiel zeigt – das lebendige Tun von Menschen erfordert, ein Miteinander statt ein Gegeneinander, Verzicht auf

Eitelkeiten, die Bereitschaft zu Kompromissen und die Einsicht, dass das eigene Recht auch nur relativ im Verhältnis zum Recht des Anderen funktionieren kann. Und dass E-Mails, Briefe und Schriftsätze bestenfalls Antworten bringen, aber keine Lösungen. ■



Uwe Bethge

Uwe Bethge ist Rechtsanwalt und Notar bei
bethge | immobilienanwälte.steuerberater.notar
www.bethge-legal.com