

<b>Eskalierende Konflikte in der Immobilienwirtschaft</b>	<b>15</b>
Konfliktfelder in der Immobilienwirtschaft und der Umgang mit diesen.....	16
Rückblick: Über den Umgang mit Konflikten und Denkmustern, die bis heute nachwirken .....	21
Aktuelle Konflikttreiber in der Immobilienwirtschaft .....	40
Liste der Konflikttreiber in der Immobilienwirtschaft .....	50
Stufe 10 der Konflikttreppe: Lose-Lose-Lose .....	52
Konflikte und ihre Auswirkungen auf den Wert von Immobilien – Ein Interview mit Birger Ehrenberg .....	53
<b>Fallbeispiele zur Konfliktbearbeitung – fremdbestimmt versus selbstbestimmt</b>	<b>57</b>
Liste der Nebenwirkungen .....	58
Praktische Fallbeispiele.....	60
<i>Die Immobilie und ihre gewerblichen Mieter</i> .....	61
<i>Die Immobilie und ihre Nachbarn</i> .....	71
<i>Die Immobilie im Scheidungsfall</i> .....	77
<i>Die Immobilie in einer WOHNUNGSEIGENTÜMER-Gemeinschaft</i> .....	85
<i>Die Immobilie im Falle einer Erbschaft</i> .....	99
<i>Die Immobilie in ihrem Umfeld: das Neubaugebiet in einer Sackgasse</i> ....	107
<i>Die Immobilie in der Unternehmensnachfolge einer Druckerei</i> .....	113
<i>Die Immobilie in der Unternehmensnachfolge: der Einzelhändler</i> .....	123
<i>Die Immobilie in der Unternehmensnachfolge: Unternehmer</i> .....	129
<i>Die Immobilie in der Familiennachfolge</i> .....	141
Bauernweisheiten .....	151
<b>Checkliste zur Abwägung, ob eine juristische Konfliktlösung für Ihren Konflikt geeignet ist</b>	<b>153</b>

<b>Selbstbestimmt statt Fremdbestimmt in der Konfliktbearbeitung</b>	<b>157</b>
Mediation – Was macht den Unterschied?.....	158
Ablauf des Mediationsverfahrens .....	168
Stufe 1 von 5 des Mediationsverfahrens: Grundsätze.....	170
Stufe 2 von 5 des Mediationsverfahrens: Themen / Iterationen.....	171
Stufe 3 von 5 des Mediationsverfahrens: Interessen.....	174
Stufe 4 von 5 des Mediationsverfahrens: Lösungsansätze .....	175
Stufe 5 von 5 des Mediationsverfahrens: Verbindlichkeit.....	176
<b>Kommunikation als Treiber der Lösung oder der Eskalation</b>	<b>177</b>
<b>Das Modell der logischen Ebenen angewandt in der Immo- bilienwirtschaft als Ansatz zur Lösung von Konflikten</b>	<b>185</b>
Dilts-Pyramide .....	186
Konflikt zwischen zwei Personen .....	188
Konflikt zwischen drei Personen .....	189
Das Modell der Bewusstseinslevel angewandt in der Immobilienwirtschaft als Ansatz zur Lösung von Konflikten .....	190
<b>Das Flothow-Konzept</b>	<b>195</b>
<b>Epilog</b>	<b>204</b>
<b>Buch-Empfehlungen</b>	<b>205</b>
<b>Die Autoren</b>	<b>206</b>
Martin von Hirschhausen.....	206
Birger Ehrenberg .....	207
Christiane Säumel .....	208
Janna Döscher.....	209
<b>Weiteres Werk vom Autor Dr. Gerhart Flothow .....</b>	<b>210</b>
<b>Danksagung</b>	<b>211</b>
<b>Dr. Gerhart Flothow</b>	<b>212</b>