

Der **Top-Jahreskongress** für Handel und Immobilienwirtschaft in Deutschland!



3.-4. März 2010 | Dorint Pallas Hotel | Wiesbaden

# Handelsimmobilien- Gipfel 2010

Jetzt anmelden unter  
[www.conferencegroup.de/  
handelsimmobilien](http://www.conferencegroup.de/handelsimmobilien)

The Retail Real Estate Summit

Handelsimmobilien 2010 – To buy or not to buy!  
Die neue Realität in den (Handels-)Märkten!

+ **Real Estate Expo 2010**  
Fachausstellung für Handel und Immobilienwirtschaft

## DIE TOP-THEMEN:

- **Einzelhandel 2010** – Wie entwickelt sich die Konjunktur?
- **Einzelhandelsimmobilienmarkt 2010** – Wie entwickeln sich die Märkte?
- **Handelsimmobilienstrategien mit Zukunft** – Wie geht der Handel mit seinen Immobilienwerten um?
- **Mit harten Bandagen** – Welche Auswirkungen hat der Immobilienüberhang auf die Entwicklung der Mieten?
- **Asset Management** – Wo verschenkt der Handel auch weiterhin Geld? Wie kann der Handel den Wert seiner Immobilien steigern?
- **After the Credit Crunch** – Welche Finanzierungsmodelle sind erfolgversprechend? Wie kann der Handel seine Expansion zukünftig finanzieren? Eignen sich Handelsimmobilien noch als Anlageobjekte?
- **Global Retail** – Wie entwickeln sich die Märkte weltweit? Wer sind die Partner bei der internationalen Expansion?
- **Konkurrenz der Standorte** – Welche Standorte sind die Gewinner, welche die Verlierer?
- **Shopping Center** – Was kommt nach dem Run auf die City? Wie sehen integrierte Einzelhandelskonzepte zukünftig aus?
- **Zwischennutzung, Nachnutzung und Revitalisierung** – Welche Investitionen lohnen sich?
- **Green Building** – Welche Vorteile hat der Handel von mehr Umweltschutz und Nachhaltigkeit bei seinen Immobilien?
- **Mietvertragsgestaltung** – Worauf achten Investoren und Banken?

+ **Retail meets Real Estate**  
**Abendveranstaltung Kloster Eberbach**

Es referieren und diskutieren u. a.:



**Paul Henrik Harms**,  
Retail Director,  
s.Oliver Bernd Freier  
GmbH & Co. KG



**Martin Orterer**,  
Mitglied der  
Geschäftsleitung,  
REWE Group



**Robert Roesch**,  
Vorstand,  
Rudolf Wöhrl AG



**Wolfgang Thoeren**,  
Vice President  
Retail Europe,  
Fossil Group



**Andreas Schaller**,  
Geschäftsführer,  
LLOYD Shoes GmbH



**Johannes Croé**,  
Geschäftsführer  
International,  
Fressnapf  
Beteiligungs  
GmbH



**Thorsten Weinelt**,  
Global Head of  
Research &  
Chief Strategist,  
UniCredit Group



**Hans  
Zimmermann**,  
Expansionsleitung  
Expansion Nord,  
EDEKA  
Handelsgesellschaft  
Südwest mbH



**Bernhard H.  
Hansen**,  
Chairman,  
ULI Urban Land  
Institute Germany



**Andreas Kohrs**,  
Gesamt-  
vertriebsleiter,  
More & More AG



**Oliver Bernhardt**,  
Leiter der  
Standort- und  
Projektentwicklung,  
Ludwig Görtz GmbH

**Kristofer Jürgensen**, Real Estate Consultant | **Klaus Striebich**, Managing Director Leasing, ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG. | **Dr. Marcus Hüttermann**, Vorstand COO, mfi management für immobilien AG | **Dr. Andreas Blaschkowski**, Sprecher des Vorstands, Drees & Sommer AG | **Olaf Petersen**, Management Board, GfK GeoMarketing GmbH | **Jörg Ritter**, Head of Retail Capital Markets, Jones Lang LaSalle GmbH & Kemper's Jones Lang LaSalle Retail GmbH | **Markus Bruckner**, Executive Director & Head of Investment Acquisition, Real I.S. AG | **Dr. Malte-Maria Münchow**, Head of Akquisitions & Sales (Hotel, Logistics, Retail), Deka Immobilien GmbH | **Joachim Stumpf**, Geschäftsführer, BBE Handelsberatung GmbH und IPH Immobilien GmbH | **Mario S. Mensing**, Geschäftsführer, CIMA Beratung + Management GmbH | **Marcus Nähser**, Bereichsleiter Immobilienkunden, Kreissparkasse Köln | **Dieter Blocher**, Geschäftsführender Gesellschafter, BLOCHER BLOCHER PARTNERS | **Axel Funke**, Vorsitzender der Geschäftsführung, Multi Development Germany GmbH | **Olaf Geist**, Leiter Region West, aurelis Real Estate GmbH & Co. KG | **Winfried Siebers**, Vorstand, DEVELOPMENT PARTNER AG | **Alan Thompson**, Director Developments, Portland | **Hubertus Kobe**, Geschäftsführer Retail Services, DTZ Zadelhoff Tie Leung GmbH | **Andreas Reidl**, Inhaber, A.GE Agentur für Generationen-Marketing | **Dr. Mark Butt**, Partner, GSK STOCKMANN + KOLLEGEN | **Julia Kappel-Gnirs**, Rechtsanwältin, Fachanwältin für Insolvenzrecht, Hermann Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater | **Dr. Joachim Will**, Geschäftsführer, ecostra GmbH | **Christian F. Heine**, Inhaber, Heine Architekten und Innenarchitekten | **Prof. Dr. Rainer P. Lademann**, geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Lademann & Partner GmbH | **Susanne Klaußner**, Geschäftsführerin, GRR Real Estate Management GmbH | **Falko Streber**, Partner Einzelhandel, Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG | **Markus Amon**, Chartered Surveyor & Geschäftsführer, IREBS Immobilienakademie GmbH | **Vitor Nogueira**, Managing Director, Sonae Sierra

Sponsoren:

**Deka**  
Immobilien



**GSK** STOCKMANN  
+ KOLLEGEN

Medienpartner:

**IMMOBILIEN ZEITUNG**  
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**Lebensmittel  
Zeitung**

**TextilWirtschaft**  
NEWS | FASHION | BUSINESS

**Der Handel.**

Eine gemeinsame Veranstaltung von:

**the conference group**  
worldwide business events



## 1. Tag | 3. März 2010 – Vormittag

- Vorsitz:**  
**Angela Rüter<sup>1</sup>**, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH
- 9.00 – 9.10 **Begrüßung und Einführung** in das Veranstaltungsprogramm
- Retail + Real Estate 2010:**  
**Handel und Handelsimmobilienmarkt in Deutschland – Zahlen, Fakten, Trends**
- 9.10 – 9.40 **Handel und Konsum 2010/2011 – Trends und Entwicklungen**  
 - Ist ein wirtschaftlicher Aufschwung von Dauer?  
 - Wie wird sich die Konsumkonjunktur entwickeln?  
**Thorsten Weinelt<sup>2</sup>**, Global Head of Research & Chief Strategist, UniCredit Group
- 9.40 – 10.10 Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen  
**Wertschöpfung Handel und Immobilien: Trends und Zahlen**  
 - Eine aktuelle Bestandsaufnahme zum Einzelhandelsimmobilienmarkt Deutschland  
 - Transaktionsvolumen und Käuferstrukturen  
 - Prognosen für die zukünftige Entwicklung  
**Olaf Petersen<sup>3</sup>**, Management Board, GfK GeoMarketing GmbH
- 10.10 – 10.40 **Top-Diskussionsrunde:**  
**Handel und Wirtschaft 2010 – Die Perspektiven für den deutschen Handelsimmobilienmarkt 2010**  
 - Welche Wachstumsperspektiven bietet der deutsche Markt noch? Welche Standorte werden zukünftig gewinnen?  
 - Welche Immobilienkonzepte braucht der Handel zukünftig?  
 - Welche Auswirkungen hat der Flächenüberhang auf den Handel? Werden die Mieten mittelfristig sinken?  
**Paul Henrik Harms<sup>4</sup>**, Retail Director, s.Oliver Bernd Freier GmbH & Co. KG  
**Oliver Bernhardt<sup>5</sup>**, Leiter der Standort- und Projektentwicklung, Ludwig Görtz GmbH  
**Markus Bruckner**, Executive Director, Head of Investment Acquisition, Real I.S. AG  
**Emre Sarar**, Geschäftsführer, sarar Europe GmbH, angefragt  
**Moderation:**  
**Angela Rüter<sup>1</sup>**, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH
- 10.40 – 11.10 **Kommunikations- und Kaffeepause**
- Global Markets 2010:**  
**Status Quo und Perspektiven für die internationalen Märkte**
- 11.10 – 11.40 **Erlebnisräume für Markenwelten – Die europäische Expansionsstrategie von Fossil**  
 - Von der Uhren- zur Lifestyle-Marke – Die Fossil-Story  
 - Von 50m<sup>2</sup> auf 550m<sup>2</sup> – Die erfolgreiche Weiterentwicklung einer Marke  
 - Internationale Expansion – Die Erfahrungen im europäischen Handelsimmobilienmarkt  
**Wolfgang Thoeren<sup>6</sup>**, Vice President Retail Europe, Fossil Group
- 11.40 – 12.00 **Internationale Erfolgskonzepte im Einzelhandel – Wie können Shopping Center Betreiber die internationale Expansion deutscher Einzelhändler unterstützen?**  
 Die Perspektive der ECE  
**Klaus Striebich<sup>7</sup>**, Managing Director Leasing, ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG
- 12.00 – 12.50 **Diskussionsrunde:**  
**Internationales Wachstum durch neue Standorte und Optimierung des Standortportfolios – Die Herausforderungen für den Handel**  
 - Welche Länder, welche Standorte stellen die größten Herausforderungen dar?  
 - Welche Anforderungen stellen globale Marken an ihre Immobilienstandorte?  
 - Wie geht man mit Key Money um?  
 - Welche Bedeutung haben Shopping Center-Betreiber als Partner bei der Auslandsexpansion?  
**Andreas Kohrs<sup>8</sup>**, Gesamtvertriebsleiter, More & More AG  
**Andreas Schaller<sup>9</sup>**, Geschäftsführer, LLOYD Shoes GmbH  
**Wolfgang Thoeren<sup>6</sup>**, Vice President Retail Europe, Fossil Group  
**Johannes Croé<sup>10</sup>**, Geschäftsführer International, Fressnapf Beteiligungs GmbH  
**Klaus Striebich<sup>7</sup>**, Managing Director Leasing, ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG.  
**Dr. Andreas Blaschkowski<sup>11</sup>**, Sprecher des Vorstands, Drees & Sommer AG  
**Moderation:**  
**Jörg Nowicki<sup>12</sup>**, Ressortleiter Textilwirtschaft, Deutscher Fachverlag GmbH
- 12.50 – 14.00 **Lunch- und Kommunikationspause**

## 1. Tag | 3. März 2010 – Nachmittag

- Retail Real Estate Investment 2010:**  
**Welche Auswirkung hat der Credit Crunch? Welche Strategie verfolgt der Handel zukünftig?**
- 14.00 – 14.30 **Nach der Finanzkrise – Perspektiven für Investments im Handelsimmobilienmarkt**  
 - Deutschland im Vergleich zu Kontinentaleuropa – Welche Standorte und Objekte sind national begehrt?  
 - Wie entwickeln sich Mieten und Renditen mittelfristig auf dem deutschen Markt?  
 - Wer sind die Gewinner im Verdrängungswettbewerb der Standorte?  
 - Transaktionsvolumina – Wie entwickelt sich der Markt 2010?  
 - Welche Investorengruppen sind aktiv?  
**Jörg Ritter<sup>13</sup>**, Head of Retail Capital Markets, Jones Lang LaSalle GmbH & Geschäftsführer, Kemper's Jones Lang LaSalle Retail GmbH
- 14.30 – 15.00 **Retail Real Estate – Die Perspektive der Finance Community**  
 - Welche Objekte sind besonders lukrativ für Investoren?  
 - Welche Handelsimmobilien werden auch zukünftig finanziert?  
 - Welche Instrumente setzen sich bei der Finanzierung durch?  
**Dr. Malte-Maria Münchow<sup>14</sup>**, Head of Akquisitions & Sales (Hotel, Logistics, Retail), Deka Immobilien GmbH
- 15.00 – 15.30 **Diskussionsrunde:**  
**Einzelhandelsimmobilienfinanzierung – Welche Strategien lassen sich noch realisieren? Wer finanziert zukünftig die Expansion?**  
 - Wie wird sich der Markt weiterentwickeln?  
 - Welche Finanzierungsmodelle werden zukünftig den Markt bestimmen?  
 - Wie lassen sich Wertschöpfungsreserven, gerade im Zusammenspiel mit den Händlern und deren Expansionszielen heben?  
**Dr. Malte-Maria Münchow<sup>14</sup>**, Head of Akquisitions & Sales (Hotel, Logistics, Retail), Deka Immobilien GmbH  
**Marcus Nähser<sup>15</sup>**, Bereichsdirektor Immobilienkunden, Kreissparkasse Köln  
**Falko Streber**, Partner Einzelhandel, Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG  
**Moderation:**  
**Angela Rüter<sup>1</sup>**, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH
- 15.30 – 16.00 **Kommunikations- und Kaffeepause**
- Retail Real Estate Development:**  
**Die Handelsimmobilie von morgen – Wo werden wir morgen einkaufen? Welche Projekte braucht der Markt?**
- 16.00 – 16.30 **Die Handelsimmobilie der Zukunft: Welche Projekte sind noch realisierbar? Was sucht der Kunde? Wer setzt zukünftig die Trends?**  
**Winfried Siebers<sup>16</sup>**, Vorstand, DEVELOPMENT PARTNER AG
- 16.30 – 17.00 **Demographiefeste Immobilien – Wie müssen Handel und Immobilienbesitzer auf den demographischen Wandel reagieren?**  
 - Wie verändert der gesellschaftliche Wandel die Anforderungen der Konsumenten an Immobilien?  
 - Wie sieht die Zukunft der Handelsimmobilien in alternden Märkten aus?  
 - Warum es nicht nur um die Immobilie, sondern auch um Sortimente und Werbung geht?  
**Andreas Reidl<sup>17</sup>**, Inhaber, A.GE Agentur für Generationen-Marketing
- 17.00 – 17.30 **New Consumerism, New Experiences, New Expectations**  
**Alan Thompson<sup>18</sup>**, Director Developments, Portland\*  
 \* Vortrag in englischer Sprache
- 17.30 – 18.00 **Nachhaltiger Erfolg: Gemischt genutzte Quartiere als Treiber des urbanen Lebens der Kunden von heute und morgen**  
**Bernhard H. Hansen<sup>19</sup>**, Chairman, ULI Urban Land Institute Germany & Vorsitzender der Geschäftsführung, Vivico Real Estate GmbH
- 18.30 – 19.00 **Transfer zur Abendveranstaltung**
- Ab 19.00 **Abendveranstaltung**  
 Zum Abschluss des ersten Kongresstages laden die Veranstalter und der Sponsor EDEKA Handelsgesellschaft Südwest alle Kongressteilnehmer zu einem unvergesslichen Abend ins Kloster Eberbach ein. Genießen Sie die Atmosphäre der 900 Jahre alten Zisterzienserabtei, einem der Originaldrehorte von „Im Namen der Rose“.  
 Bauen Sie Ihr Netzwerk aus und nutzen Sie die Chance zum Austausch mit Ihren Kollegen.



## 2. Tag | 4. März 2010 – Vormittag

### Vorsitz:

**Mario S. Mensing<sup>20</sup>**, Geschäftsführer, CIMA Beratung + Management GmbH

### City Retail: Aktuelle Entwicklungen und Trends bei Innenstadtimmobilien

9.00 – 9.30 **Innerstädtische Shoppingcenter als Impulsgeber der Einzelhandelsentwicklung – Voraussetzungen und Ansatzpunkte aus der Sicht einer aktuellen Studie**

**Prof. Dr. Rainer P. Lademann<sup>21</sup>**, geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Lademann & Partner GmbH

9.30 – 10.00 **Investment Nahversorgung – Was bewegt Handel, Investoren und Kommunen?**

- Rahmenbedingungen für die Nahversorgung
- Betreiberkonzepte und -strategien
- Befragungsergebnisse aus Handel, Investoren, Kommunen
- Nachhaltigkeit von Investments

**Joachim Stumpf<sup>22</sup>**, Geschäftsführer, BBE Handelsberatung GmbH & IPH Immobilien GmbH

10.00 – 10.30 **Diskussionsrunde:**

### Zurück zur City – Ein langfristiger Trend?!

- Demographischer Wandel: Welche Standorte braucht der Handel zukünftig?
- Neue Innenstadt-Konzepte: Welche Anforderungen sollten diese erfüllen? Welche Standorte haben zukünftig noch eine Chance?
- Back to the City – Welche Rahmenbedingungen setzen Gesetzgebung und Rechtsprechung?

**Dr. Marcus Hüttermann<sup>23</sup>**, Vorstand COO, mfi management für immobilien AG

**Robert Roesch<sup>24</sup>**, Vorstand, Rudolf Wöhrl AG

**Dr. Mark Butt<sup>25</sup>**, Partner, GSK STOCKMANN + KOLLEGEN

**Hans Zimmermann<sup>26</sup>**, Expansionsleitung Expansion Nord, EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH

### Moderation:

**Mario S. Mensing<sup>20</sup>**, Geschäftsführer, CIMA Beratung + Management GmbH

10.30 – 11.00 **Kommunikations- und Kaffeepause**

11.00 – 13.00 **Parallele Session**

### Green Building: Nachhaltigkeit von Einzelhandelsimmobilien

11.00 – 11.30 **Green Retail – Nachhaltigkeit von Einzelhandelsimmobilien**

- Neue Wege für ein wirtschaftlich und ökologisch nachhaltiges Planen, Bauen und Betreiben von Einzelhandelsimmobilien
- Bewertungskriterien für nachhaltiges Bauen

**Prof. Michael Bauer<sup>27</sup>**, Geschäftsführer, Drees & Sommer Advanced Building Technologies GmbH

11.30 – 12.00 **REWE: Das 1. DGNB-zertifizierte Supermarkt-Green Building der Welt**  
**Martin Orterer<sup>28</sup>**, Mitglied der Geschäftsleitung SGE Vollsortiment National und Geschäftsleitung Vertrieb, REWE Group

### Factory Outlet Center (FOC):

### Status Quo und Perspektiven für den deutschen Markt

12.00 – 12.30 **Factory Outlet Center – Status Quo und Perspektiven für Deutschland und die Märkte in Europa**

- Standortanforderungen und Funktionsbedingungen im Wandel
- Aktuelle Marktentwicklungen: Standorte, Konzepte, Betreiber und Investoren
- Outlet Center aus Sicht der Markenhersteller: Entscheidungsfaktoren zur Anmietung von Outlet Stores in einem bestimmten FOC
- Die Top 25: die wirtschaftlich erfolgreichsten FOC in Europa

**Dr. Joachim Will<sup>29</sup>**, Geschäftsführer, ecostra GmbH

12.30 – 13.00 **Factory Outlets – Warum Marken Outlets brauchen?**

- Welches sind die erfolgreichen Outlet-Locations? Was sind die Erfolgsfaktoren?
- Wo liegen Chancen für Retailer, Entwickler und Investoren?
- Markenförderung vs. Resterampe – Wie sieht die erfolgreiche Kooperation zwischen Marke und Outlet aus?

**Kristofer Jürgensen<sup>30</sup>**, Real Estate Consultant

13.00 – 14.00 **Lunch- und Kommunikationspause**

### Praxis-Know-how: Neue Anforderungen an Immobilien Development und Management

11.00 – 11.30 **Herausforderung Asset Management bei Handelsimmobilien – Die Erfolgsfaktoren**

- Standorte
- Demografie
- Kostenstruktur
- Trends

**Susanne Klaußner<sup>31</sup>**, Geschäftsführerin, GRR Real Estate Management GmbH

11.30 – 12.00 **Property and Asset Management – Where does retail spend too much money?**

**Vitor Nogueira<sup>32</sup>**, Managing Director, Property Management, Germany, Greece & Romania, Sonae Sierra

12.00 – 12.30 **Mietvertragsgestaltung unter dem Gesichtspunkt von Finanzierung und Verkauf – Worauf achten Banken und Investoren?**

**Dr. Andreas May<sup>33</sup>**, Partner, GSK STOCKMANN + KOLLEGEN

**Dr. Gösta Christian Makowski<sup>34</sup>**, Associate, GSK STOCKMANN + KOLLEGEN

12.30 – 13.00 **Handelsimmobilienmanager von morgen –**

### Anforderungen, Kompetenzen und Fähigkeiten

**Markus Amon**, Chartered Surveyor & Geschäftsführer, IREBS Immobilienakademie GmbH

## 2. Tag | 4. März 2010 – Nachmittag

### Revitalisierung: Neue Perspektiven für Immobilien und Standorte

14.00 – 14.30 **Die Renaissance des Urbanen – Trends in der innerstädtischen Entwicklung**

- Die städtebaulichen Perspektiven
- Der Nutzungsmix
- Perspektiven für Handel und Gastronomie

**Dieter Blocher<sup>35</sup>**, Geschäftsführender Gesellschafter, BLOCHER BLOCHER PARTNERS ARCHITECTURE AND DESIGN

14.30 – 15.00 **Revitalisierung von Altimmobilien – Neue Konzepte für großflächigen Einzelhandel in der Innenstadt**

- Ausblick – Wohin geht die Entwicklung des Einzelhandels in Deutschland?
- Revitalisierungstendenzen an Beispielen

**Axel Funke<sup>36</sup>**, Vorsitzender der Geschäftsführung, Multi Development Germany GmbH

15.00 – 15.30 **Von Handel und Wandel:**

### Die Duisburger Freiheit hat die Innenstadt im Blick

- Die Duisburger Freiheit als Teil des Masterplans Innenstadt
- Mit Multi Casa fing es an: Ein Immobilienkonzept wandelt sich

**Olaf Geist**, Leiter Region West, aurelis Real Estate GmbH & Co. KG

15.30 – 16.00 **Abschlussdiskussion**

### Das Ende der Warenhäuser – Neue Perspektiven für die Innenstadt. Was passiert mit den Flächen von Woolworth, Hertie, Karstadt & Co.?

- Warum in Deutschland jenseits des 2. OG nichts mehr geht?
- Welche Standorte sind für welche Betriebstypen interessant?
- Welche Flächen kommen noch auf den Markt?
- Welche Rahmenbedingungen setzen Gesetzgebung und Rechtsprechung?

**Christian F. Heine**, Inhaber, Heine Architekten und Innenarchitekten

**Axel Funke<sup>36</sup>**, Vorsitzender der Geschäftsführung, Multi Development Germany GmbH

**Julia Kappel-Gnirs<sup>37</sup>**, Rechtsanwältin, Fachanwältin für Insolvenzrecht, Hermann Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater

**Hubertus Kobe**, Geschäftsführer Retail Services, DTZ Zadelhoff Tie Leung GmbH

### Moderation:

**Udo Radtke<sup>38</sup>**, Head of Department Development, GfK GeoMarketing GmbH

16.00 **Ende des Handelsimmobilien-Gipfels 2010**



# Einladung zum Handelsimmobilien-Gipfel

# 2010

## Sehr geehrte Damen und Herren,

zu Beginn eines spannenden Jahres dürfen wir Sie zum Top-Jahresevent für Handel und Immobilienbranche in Deutschland, dem Handelsimmobilien-Gipfel 2010, einladen. Mit dieser hochkarätig besetzten Veranstaltung bündeln wir die Kompetenz der führenden Veranstalter Heuer Dialog und The Conference Group sowie der Top-Fachmedien in der Handels- und Immobilienbranche: TextilWirtschaft, Immobilienzeitung, Lebensmittel Zeitung sowie Der Handel. Das Ergebnis ist eine hochkarätige Diskussionsplattform für Handel, Immobilienwirtschaft und Finanzbranche zur Zukunft der Handelsimmobilie in Deutschland.

Auguren „unken“ schon, dass sich der Handel immer mehr aus physischen Immobilien zurückzieht und immer mehr Geschäft online generiert. Dies sowie die aktuellen Turbulenzen um Unternehmen wie Woolworth, Hertie, Wehmeyer, Karstadt oder SinnLeffers stellen den Handelsimmobilienmarkt auch in naher Zukunft vor riesige Herausforderungen.

Obwohl sich der Handelsimmobilienmarkt in der Finanzkrise gut behauptet hat und Handelsimmobilien als sicherer Hafen in stürmischen Zeiten gelten, stellt sich die Frage, was aus dem neuen (Über-)Angebot an Handelsfläche wird. Der Boom der innerstädtischen Shopping Centern dürfte langsam ein Ende finden, es müssen neue Formen der Zwischennutzung, Nachnutzung und Revitalisierung von Altimmobilien gefunden werden. Dabei rückt ein Betriebstyp in das Blickfeld der Investoren, der bisher auf dem deutschen Markt vor allem aufgrund restriktiver Genehmigungspraktiken eher ein Nischendasein führte, das FOC. Hier erwarten Branchenexperten noch einige interessante, innenstadtnahe Konzepte.

Auch hat das vermeintliche oder tatsächliche Überangebot an Handelsfläche bereits den einen oder anderen Händler mit Forderungen nach Mietminderungen an Immobilienbesitzer auf den Plan gerufen. Kommt demnächst der „Werbekostenzuschuss“ auch für die Handelsimmobilie?

Vor dem Hintergrund der weltwirtschaftlichen Entwicklungen stehen weiterhin die Auswirkungen der gesellschaftlichen Veränderungen im Fokus der Immobilienbranche: Wie entwickelt sich der Konsum? Wie wirken sich die demographischen Veränderungen auf das Konsumverhalten aus? Welche Immobilien braucht der Handel zukünftig? Welche Standorte haben noch eine Zukunft?

Diese und weitere Fragen stehen im Mittelpunkt des Handelsimmobilien-Gipfels 2010, der am 3. und 4. März mit vielen hochkarätigen Teilnehmern in Wiesbaden stattfindet.

Sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung und melden Sie sich noch heute an. Wir würden uns freuen, Sie im März 2010 in Wiesbaden zu begrüßen, und verbleiben

mit freundlichen Grüßen

Dr. Erhard Bost  
Geschäftsführer, The Conference Group GmbH

Angela Rüter  
Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH

## Real Estate Expo 2010

### Fachausstellung zum Handelsimmobilien-Gipfel 2010

Die begleitende Fachausstellung ermöglicht den Partnern des Handels innovative Projekte und Dienstleistungen vorzustellen.

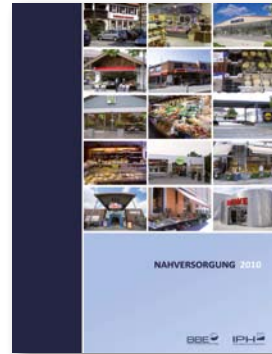
### Die Ausstellungsfelder:

**Asset-Management und Projektsteuerung | Immobilienentwicklung und -finanzierung | Immobilienvermittlung und -beratung**

Nutzen Sie die Chance, Ihr Know-how den Top-Entscheidern der Branche zu präsentieren und sichern Sie sich noch heute Ihre Ausstellungsfläche auf der Real Estate Expo 2010.

Nähere Informationen erhalten Sie unter: Telefon 0 69/75 95 30 00, per E-Mail [ritscher@conferencegroup.de](mailto:ritscher@conferencegroup.de) oder senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular zurück an die Faxnummer 0 69/75 95 30 20.

### Für alle, die noch mehr wissen wollen!



**Nahversorgung 2010** – Eine Marktuntersuchung der BBE Handelsberatung GmbH und der IPH Immobilien + Projektentwicklung für Handel und Gewerbe GmbH. In der Studie Nahversorgung 2010 betrachten die Branchenexperten der BBE Handelsberatung die Entwicklung aus Handels- und Konsumentensicht durch Verbraucher- und Standortforschung sowie die der Ansiedlungskommunen durch städtebauliche und landesplanerische Verträglichkeitsgutachten, während die IPH Immobilien + Projektentwicklung die Sicht der Immobilienwirtschaft vertritt. Aus diesem ganzheitlichen Betrachtungswinkel ist eine Analyse aller nahversorgungsrelevanten Aspekte entstanden.

Im Rahmen der Veranstaltungskooperation mit der BBE Handelsberatung GmbH und der IPH Immobilien + Projektentwicklung für Handel und Gewerbe GmbH können wir allen Kongressteilnehmern die Studie „Nahversorgung 2010“ zu Sonderkonditionen anbieten. Anstatt 290,00 EUR zzgl. MwSt. zahlen Teilnehmer des Handelsimmobilien-Gipfels nur 180,00 EUR zzgl. MwSt. inkl. Versand. Die Bestellunterlagen und weitere Informationen können Sie bequem mit dem Anmeldeformular anfordern.

Wir danken den Sponsoren des Handelsimmobilien-Gipfels 2010:



## Fax-Anmeldung: 0 69/75 95 30 20

- Ja**, hiermit melde ich mich zum **Handelsimmobilien-Gipfel 2010** am 3. und 4. März 2010 an. Teilnahmepreis: Euro 1.490,- (zzgl. 19 % MwSt.)
- Sonderkonditionen für Händler:** Teilnahmepreis: Euro 1.190,- (zzgl. 19 % MwSt.)

- Ja**, ich bin interessiert an **Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten**. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.
- Ja**, hiermit bestelle ich die Studie „Nahversorgung 2010“ zum Sonderpreis von 180,- EUR zzgl. MwSt inkl. Versand
- Ja**, ich interessiere mich für die Studie „Nahversorgung 2010“. Bitte sende Sie mir unverbindlich weitere Informationen zu.

HD

1. Name	2. Name	3. Name
_____	_____	_____
Vorname	Vorname	Vorname
_____	_____	_____
Position	Position	Position
_____	_____	_____
Firma	Firma	Firma
_____	_____	_____
Straße   Hausnummer	Straße   Hausnummer	Straße   Hausnummer
_____	_____	_____
PLZ   Ort	PLZ   Ort	PLZ   Ort
_____	_____	_____
Telefon   Fax	Telefon   Fax	Telefon   Fax
_____	_____	_____
E-Mail-Adresse*	E-Mail-Adresse*	E-Mail-Adresse*
_____	_____	_____

**\*Ja**, ich möchte zukünftig den E-Mail-Newsletter erhalten.

### So melden Sie sich an:

per Post: The Conference Group GmbH,  
Mainzer Landstraße 251, 60326 Frankfurt am Main  
per Telefon: 0 69/75 95 30 00  
per Telefax: 0 69/75 95 30 20  
per E-Mail: [info@conferencegroup.de](mailto:info@conferencegroup.de)  
per Internet: [www.conferencegroup.de/handelsimmobilien](http://www.conferencegroup.de/handelsimmobilien)

### Dorint Pallas Hotel Wiesbaden

Auguste-Viktoria Straße 15  
65185 Wiesbaden  
Telefon: 0611/33 06 33 06  
Fax: 0611/33 06 10 00  
EZ: 148,- Euro exkl. Frühstück  
Internet: [www.dorint.com](http://www.dorint.com)

### Zimmerreservierung:

Das Veranstaltungshotel hält ein Zimmerkontingent für die Kongressteilnehmer bereit, auf das Sie bei Bedarf zurückgreifen können. Das Kontingent steht Ihnen bis ca. 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter dem Stichwort „Handelsimmobilien-Gipfel“ vor.

### Kongressgebühr/Anmeldebedingungen:

Bitte nutzen Sie für Ihre Anmeldung den entsprechenden Vordruck. Die Gebühr für den Kongress beträgt Euro 1.490,- (zzgl. MwSt.). Für Einzelhandelsunternehmen gelten Sonderkonditionen, d.h. die Anmeldegebühr beträgt nur Euro 1.190,- (zzgl. MwSt.). Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen teilnehmen, gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass. Die Kongressgebühr beinhaltet die Kongressunterlagen, Erfrischungsgetränke und Mittagessen. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung

und die Rechnung. Kongresseinlass kann nur gewährt werden, wenn der Rechnungsbetrag rechtzeitig vor Kongressbeginn beglichen wird. Bei schriftlicher Stornierung bei The Conference Group bis 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von Euro 50,- (zzgl. MwSt.) pro Person erhoben. Maßgeblich ist immer der Eingang der Mitteilung beim Veranstalter. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer Abmeldung innerhalb der letzten 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die gesamte Kongressgebühr fällig. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit gestellt werden. Der Veranstalter behält sich Referenten sowie Themenänderungen vor.

### Registrierung:

Der Kongresscounter ist jeweils eine Stunde vor Kongressbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Kongressteilnahme gelten Namensschilder, die vor Beginn ausgehändigt werden.

-15%