

Neuplanung und Revitalisierung von Handelsimmobilien

Alle rechtlichen und strategischen Aspekte zur Wertsteigerung

RECHT

- **Der rechtliche Rahmen für Ihre Planung**
 - Baurecht bei der Due Diligence
- **Vergaberecht**
 - Neue Hürden bei der Projektentwicklung
- **Zivilrechtliche Knackpunkte**
 - Grundstückserwerb, Mietverhältnisse, Bau- und Architektenverträge
- **Das Ende der Planwirtschaft?**
 - Mahnschreiben der EU-Kommision, landesplanerische Regelungen gekippt

STRATEGIE

- **Chancen-Risiko-Bewertung & Monitoring**
 - Positionierungsstrategien für Handelsimmobilien
- **Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien**
 - Welche Möglichkeiten haben Sie? Wie gehen Sie vor?
- **Bedeutung von Einzelhandelsgutachten**
 - So setzen Sie Ihre Interessen durch!

Spezial-Seminar
mit qualifiziertem
Teilnahme-
zertifikat

Strategisches
Asset Management

Ihr interdisziplinäres Expertenteam:



Dr. Angelus Bernreuther
**BBE Handelsberatung
GmbH**



Thomas Elsner
**Lenz und Johlen
Rechtsanwälte Partnerschaft**



Dr. Thomas Lüttgau
**Lenz und Johlen
Rechtsanwälte Partnerschaft**



Joachim Stumpf
**IPH Immobilien + Projekt-
entwicklung für Handel
und Gewerbe GmbH**

Ihr 3-faches PLUS:

- ✓ Checklisten und Kennzahlen inklusive
- ✓ Erfahrenes Expertenteam deckt das umfangreiche Spektrum interdisziplinär ab
- ✓ Mit zahlreichen Beispielen aus Ihrer täglichen Praxis

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

22. und 23. Februar 2010 in München

24. und 25. März 2010 in Frankfurt/M.

27. und 28. April 2010 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Aspekte zu strategischen Weichenstellungen

Ihre Experten:

Dr. Thomas Lüttgau, Fachanwalt f. Verwaltungsrecht und Partner, **Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft**, Köln
Joachim Stumpf, Geschäftsführer, **IPH Immobilien + Projektentwicklung für Handel und Gewerbe GmbH**, München
Dr. Angelus Bernreuther, Unternehmensberater, **BBE Handelsberatung GmbH**, München

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen!

- Begrüßung und Überblick über den Seminartag



9.40 Rahmenbedingungen für Handelsimmobilien – die Handelslandschaft bewegt sich!

- Wie ist die Handelsentwicklung bis heute zu bewerten? (Kennzahlen, Umsatz, Flächen, etc.)
- Welche Faktoren bestimmen die Entwicklung von Handelsimmobilien in der Zukunft?
- Welche Auswirkungen hat die Entwicklung auf Standorte und Betriebsformen?
- Welche Folgen hat diese Entwicklung auf die Einzelhandelsentwicklung von Städten und Kommunen sowie die Werthaltigkeit von Objekten?

Joachim Stumpf

10.30 Rahmenbedingungen für die Planung und Genehmigung von Handelsimmobilien

- Die wichtigsten Grundbegriffe für die Einzelhandelsentwicklung
 - Was gehört zur Verkaufsfläche?
 - Was ist ein Einzelhandelsgroßbetrieb?
 - Was bedeutet Agglomeration und Funktionseinheit?
 - Einkaufszentrum und Factory-Outlet-Centrum
 - Das Warensortiment
- Der rechtliche Rahmen für die Handelsentwicklung
 - Ziele der Raumordnung
 - Landesplanung
 - Raumordnungsverfahren
- Grenzen der landesplanerischen Regelungen
 - Das Mahnschreiben der EU-Kommission
 - Die Entscheidung des Verfassungsgerichtshofes Nordrhein-Westfalen zu § 24a LEPro NRW (Landesentwicklungsprogramm)

Dr. Thomas Lüttgau

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Strategisches Asset Management

- Abgrenzung und Notwendigkeit
- Aufgaben
- Rolle von Kennzahlen und qualitativen Aspekten im Portfolio
- Besonderheiten des Asset Managements beim Ankauf bis zum Exit von Handelsimmobilien
- Besonderheiten des Asset Managements nach Lagen und Betriebstypen (Innenstadt, Fachmärkte, Einkaufszentren)

Chancen-Risiko-Bewertung und Monitoring im strategischen Asset Management

- Methoden der permanenten Chancen-Risiko-Bewertung?

- Positionierungsstrategien für Handelsimmobilien
- Möglichkeiten für Frühwarnsysteme

Joachim Stumpf und Dr. Angelus Bernreuther



13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.15 Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien (1)

- Typische Problemfelder in der Zusammenarbeit mit Politik und Verwaltung
- Stolpersteine im Genehmigungsprozess
- Die Rolle des Gutachters
 - Bedeutung im Genehmigungsprozess
 - Notwendigkeiten, Inhalte, Checklisten, Timing

Dr. Angelus Bernreuther

Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien (2)

- Entwicklung und Bestandsicherung von Handelsimmobilien durch Bebauungsplan
 - Der Umgang mit den Vorgaben der Landesplanung
 - Die Bedeutung des interkommunalen Abstimmungsgebotes
 - Voraussetzungen und Grenzen der Reglementierung des Einzelhandels
- Das Ende der „grünen Wiese“? – Die Bedeutung zentraler Versorgungsbereiche
 - Zentrale Versorgungsbereiche
 - Einzelhandelsentwicklungskonzepte
 - Gutachten als rechtliche Argumentationshilfe
- Entwicklung von Handelsimmobilien im unbeplanten Innenbereich
 - Neues zu § 34 Abs. 3 BauGB
 - Was sind schädliche Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche?

Dr. Thomas Lüttgau

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 WORKSHOP: Ausgewählte Rechts- und Strategiefragen in der Praxis

- Fallbeispiele mit verschiedenen Handelsimmobilienprodukten und ihre Knackpunkte
- Fallbeispiele Revitalisierung
 - Shopping-Center, Fachmarktzentren, Innerstädtische Immobilien
- Fallbeispiele Erweiterungen
 - Lebensmittelsupermärkte und -discounter, Möbelhäuser
- Fallbeispiele Neuansiedlungen
 - SB-Warenhaus, Fachmarktzentren, Nahversorgungszentren, Möbelmärkte

Dr. Angelus Bernreuther, Dr. Thomas Lüttgau, Joachim Stumpf

17.30 Diskussion: Nachhaltigkeit und Wertsteigerung nur durch kontinuierliche und Einbindung aller Akteure?

17.45 Ende des ersten Seminartages

Wichtige Rechtsfragen für Ihre Praxis

Ihre Experten:

Thomas Elsner, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Partner und
Dr. Thomas Lüttgau, Fachanwalt f. Verwaltungsrecht und Partner,
Lenz und Johlen Rechtsanwältinnen Partnerschaft, Köln



9.00 Es geht weiter!

- Vorstellung der Themen des 2. Seminartages und Abstimmung mit den Erwartungen der Teilnehmer

9.05 Schnelles und rechtssicheres Baurecht für Handelsimmobilien

- Überblick über die wichtigsten Änderungen der BauGB-Novelle 2007
- Neuregelungen zum vorhabenbezogenen Bebauungsplan (VEP)
 - Die richtige Wahl zwischen VEP und Bebauungsplan
 - Anforderungen an den VEP
- Vereinfachte Planaufstellung nach § 13 a BauGB
- Die wichtigsten Schritte bei der Planaufstellung
- Der rechtliche Rahmen bei Umstrukturierungen
 - Gefahren durch Überplanung von Standorten durch die Gemeinde
 - Das neue „Folterinstrument“ für den Handel: § 9 Abs. 2 a BauGB
 - Sortimentsfestlegungen in der Baugenehmigung
 - Flächenbeschränkungen
 - Verlust des Baurechts durch Leerstand
- Handlungsmöglichkeiten zur Sicherung des Baurechts
 - Die richtige Antragstellung
 - Sicherung des Baurechts durch Bauvorbescheid
 - Die vorzeitige Baugenehmigung
 - Haftungsansprüche bei fehlerhaftem Verhalten der Behörde

Dr. Thomas Lüttgau

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Partnerschaftliche Projektentwicklung

- Vereinbarungen mit der Gemeinde – der städtebauliche Vertrag
- Positionsbestimmungen als Grundlage erfolgreicher Verhandlungsführung
- Städtebauliche Verträge: Einnahmebeschaffungsmaßnahme oder Planungsinstrument?
- Erschließungsverträge
- Grenzen der Vertragsgestaltung und Leistungsstörungen

Dr. Thomas Lüttgau

12.00 Städtebauliche Kooperation und Vergaberecht

- Ende der städtebaulichen Kooperation durch das Vergaberecht?
- Aktueller Stand der einschlägigen Rechtsprechung und Gesetzgebung
- Auswirkungen der jetzigen Rechtslage auf die Kooperation von Gemeinden und Investoren

Dr. Thomas Lüttgau und Thomas Elsner

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.15 Vorsicht beim Grundstückserwerb

- Sachmängel/Altlasten
- Unzulässige Architektenbindung

Fehler bei Mietverträgen erkennen und vermeiden

- Die „Schriftformfalle“
- Was ist wichtig für Mieter und Vermieter?
- Betriebspflicht des Mieters / Leerstände
- Wie reagiere ich auf Vertragsstörungen?
- Konkurrenzschutz und Konkurrenzverbote

Beendigung von Mietverhältnissen

Mietverhältnissen in der Insolvenz

Thomas Elsner

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Rechtssicherer Umgang mit Bau- und Architektenverträgen

- Pauschalpreisvertrag als Sicherheit gegen Kostensteigerung?
- Vorsorge gegen Risiken bei der Bauausführung
- Richtiger Umgang mit Vertragsstrafen
- Gewährleistung
- Honorarfalle HOAI
- Urheberrecht contra Umgestaltung

Thomas Elsner

17.00 Zusammenfassung und Feedbackrunde

ca. 17.15 Ende des Seminars

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

So beurteilen Teilnehmer das Seminar

- **„Grundlegendes Fachwissen in kompakter Form – sehr gut.“** M. Baker, FIRST INVEST Immobilien GmbH & Co. KG
- **„Sehr informativ, transparent, anschaulich. Sehr gute Organisation.“** B. Baumgärtel, coop eG
- **„Eine sehr spannende und informative Veranstaltung mit viel Praxisbezug und kompetentem Trainer-Team.“** S. Diemling, Landeshauptstadt München Kommunalreferat

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Sowohl bei der **Neuplanung** als auch bei der **Umplanung von Einzelhandelsobjekten** können viele rechtliche und strategische Fehler unterlaufen und damit den gesamten Projekterfolg gefährden.

Ansiedlungen bzw. eine Revitalisierung des Einzelhandels wird von den meisten Gemeinden begrüßt, gefördert und daher zentral gesteuert. Nicht selten liegen gerade hier die Stolpersteine für Investoren und Entwickler.

Rechtsvorschriften und Gerichtsurteile bauen **nicht nur bei Neuansiedlungen, sondern gerade bei Umstrukturierungen erhebliche Hürden** auf, die auch wirtschaftliche Risiken mit sich bringen.

Seien Sie darauf vorbereitet und reagieren Sie geschickt und zielorientiert!

Ihr Nutzen

Dieses Seminar weist Ihnen den Weg zu einer erfolgreichen und rechtssicheren Einzelhandelsansiedlung!

Informieren Sie sich über

- den **rechtlichen Rahmen** für die Neu- oder Überplanung von Einzelhandelsflächen
- Möglichkeiten für **Umstrukturierung** und **Überplanung** von bestehenden Flächen
- **Betriebstypenorientiertes Immobilieninvestment**
- den „richtigen“ Einsatz von **Einzelhandelsgutachten** für Ihre Projektentwicklung
- **zivilrechtliche Fragen** des Einzelhandels
- Projektentwicklung für den Einzelhandel im Lichte des **neuen BauGB**
- Strategien für eine erfolgreiche **partnerschaftliche Projektentwicklung**

Ihre Vorteile auf einen Blick

Anhand zahlreicher Beispiele vertiefen Sie Ihr Wissen

- ✓ **Topaktuell**
- ✓ **Interdisziplinär**
- ✓ **Marktorientiert**
- ✓ **Strategisch fundiert**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Gitta Hölzer

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-621

E-Mail: hoelzer@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Christian Menzel

Tel.: 0 61 96/47 22-644

E-Mail: menzel@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

Dr. Angelus Bernreuther

ist Unternehmensberater im Bereich Standortforschung bei der **BBE Handelsberatung GmbH** in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Erstellung branchenübergreifender Markt- und Standortanalysen sowie die Beurteilung der rechtlichen Verträglichkeit von Vorhaben. Des Weiteren erarbeitet Dr. Angelus Bernreuther Nutzungskonzepte für Neuplanungen und Revitalisierungen und verantwortet das Research im Bereich Struktur- und Marktdaten des Einzelhandels. Davor war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl Wirtschaftsgeographie und Regionalplanung an der Universität Bayreuth tätig. Dr. Angelus Bernreuther ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen.

Thomas Elsner

ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Partner der auf öffentliches und privates Bau- und Immobilienrecht sowie öffentliches Wirtschaftsrecht spezialisierten Sozietät **Lenz und Johlen** in Köln. Thomas Elsner ist auf Fragen des zivilen Baurechts, des gewerblichen Mietrechts und des Vergaberechts spezialisiert. Er berät öffentliche und private Auftraggeber, Bauunternehmer und Planer sowohl bei der Vergabe als auch bei der Vorbereitung, Gestaltung und Abwicklung von Bauvorhaben. Thomas Elsner ist zudem Autor des inzwischen in 2. Auflage im Carl Heymanns Verlag erschienenen Buches „Bauverträge gestalten“.

Dr. Thomas Lüttgau

ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verwaltungsrecht sowie Partner der auf öffentliches und privates Bau- und Immobilienrecht sowie öffentliches Wirtschaftsrecht spezialisierten Sozietät **Lenz und Johlen** in Köln. Er ist Lehrbeauftragter für Europarecht an der Europa Fachhochschule in Köln. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen im öffentlichen Bau-, Planungs- und Umweltrecht. Dr. Thomas Lüttgau berät bundesweit zu rechtlichen Fragen bei Projektentwicklungen von großflächigen Einzelhandelsansiedlungen. Auch bei der Betreuung von Planungsverfahren für Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie der Entwicklung industrieller Standorte verfügt er über langjährige Erfahrung. Dr. Thomas Lüttgau ist u.a. Mitautor des im Beck-Verlag erschienenen Münchener Prozessformularbuchs „Verwaltungsrecht“ und des Münchener Anwalthandbuchs.

Joachim Stumpf

ist seit 1988 Unternehmensberater im Handel bei der **BBE-Handelsberatung**, München und dort seit 2007 Geschäftsführer. Seine Spezialgebiete sind Standort- und Strategieentwicklungen für Handelsunternehmen und Handelsimmobilien. Zwischen 1989 und 1992 war Joachim Stumpf zusätzlich Geschäftsführer des ersten bayerischen Stadtmarketingprojektes in Schwandorf in dessen Folge die CIMA Beratung + Management GmbH entstanden ist. Seit 1994 ist er zudem Geschäftsführer und Gesellschafter der **IPH Immobilien + Projektentwicklung für Handel und Gewerbe GmbH**, einer Tochtergesellschaft der BBE. Die IPH berät bei Entwicklung, Revitalisierung, Verkauf und Vermietung von Handelsimmobilien.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie wollen sich umfassend über die **Rechts- und Strategiefragen** im Rahmen der Projektentwicklung für den Einzelhandel informieren.
- Sie wollen nicht nur graue Theorie, sondern **umsetzbare Lösungsvorschläge** für Ihre aktuellen und zukünftigen Projekte an die Hand bekommen.
- Sie möchten dabei von **Erfahrungen der Spezialisten** und deren vielen Tipps profitieren und sich **mit Fachkollegen austauschen**.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Die Veranstaltung ist konzipiert für **Fach- und Führungskräfte** aus der **Bau-, Immobilien- und Finanzwirtschaft** und dem Bereich des **Asset Managements, Einzelhandels**, für **Projektentwickler, Projektsteuerer, Projektleiter und Projektmanager**, für **Bauingenieure, Architekten, Planer und Bauleiter** sowie für **private und institutionelle Anleger und Immobilien-Manager**. Darüber hinaus richten wir uns an **Vertreter und Juristen aus Kommunen und Gebietskörperschaften**, an **spezialisierte Rechtsanwälte**, größere **Maklerunternehmen** und andere **Dienstleister** rund um die Erschließung sowie an interessierte **Berater** und sonstige Interessierte, die im Bau- und Kommunalrecht, im Planungsrecht und im Umweltrecht tätig sind.

Termine und Veranstaltungsorte

22. und 23. Februar 2010 in München

NH München Neue Messe, Eggenfeldener Straße 100, 81929 München, Tel.: 089/99345-0, Fax: 089/99345-400
E-Mail: reservations.muenchen.de@nh-hotels.com

24. und 25. März 2010 in Frankfurt/M.

relexa hotel Frankfurt, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt/M. Tel.: 069/95778-0, Fax: 069/95778-895
E-Mail: reservierung.frankfurt-main@relexa-hotel.de


27. und 28. April 2010 in Köln

Park Inn Köln City-West, Innere Kanalstraße 15, 50823 Köln Tel.: 0221/5701-0, Fax: 0221/5701-999
E-Mail: reservierung.koeln@provenhotels.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter: www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Neuplanung und Revitalisierung von Handelsimmobilien

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- | | | |
|--------------------------|--|----------|
| <input type="checkbox"/> | 22. und 23. Februar 2010 in München | 02-63286 |
| <input type="checkbox"/> | 24. und 25. März 2010 in Frankfurt/M. | 03-63287 |
| <input type="checkbox"/> | 27. und 28. April 2010 in Köln | 04-63288 |

1	Name/Vorname	
	Position/Abteilung	
2	Name/Vorname	
	Position/Abteilung	
3	Name/Vorname	
	Position/Abteilung	
	Firma	
	Strasse/Postfach	
	PLZ/Ort	
	Telefon/fax	
	E-Mail	
	Datum	Unterschrift
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:	
	Anmeldebestätigung bitte an:	Abteilung
	Rechnung bitte an:	Abteilung
	Mitarbeiter: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000	

Datenschutzhinweis

Management Circle verwendet die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber der Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn widersprechen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
 Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
 E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
 Internet: **www.managementcircle.de/02-63286**
 Postanschrift: **Management Circle AG
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
 Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0**

