

Projektentwicklung im Bestand

Revitalisierung von Handelsimmobilien

Umnutzungskonzepte, rechtliche Rahmenbedingungen und Kundenorientierung

Marktüberblick – aktuelle Entwicklungen in der Handelslandschaft

- Standortanforderungen, Kundenverhalten sowie Digitalisierung im Center und am POS als Ursachen für den Revitalisierungsbedarf von Einzelhandelsobjekten
- Welche Folgen hat die Entwicklung auf Standorte, Betriebsformen, Kommunen und die Nachhaltigkeit von Investments?

Rechtliche Rahmenbedingungen für die Planung und Genehmigung von Handelsimmobilien

- Wie reguliert das Baurecht den Wettbewerb?
- Kann das Baurecht den Online-Handel bändigen?
- Beschleunigungsmöglichkeiten im Planverfahren und Risiken
- Den Störfall in der Planung vermeiden: Seveso III und Naturschutz

Partnerschaftliche Projektentwicklung

- Fallstricke umgehen: Strategie und Taktik im Krisenmanagement
- Auswirkungen der aktuellen Rechtslage auf die Kooperation von Gemeinden und Investoren

Ihre Seminarleiter:



Joachim Stumpf
IPH Handelsimmobilien GmbH
und BBE Handelsberatung GmbH



Dr. Thomas Lüttgau
Lenz und Johlen Rechtsanwälte
Partnerschaft mbH

Praxisbericht: Revitalisierung des
„Marshall-Centers Ludwigsburg“



Martin Kurt
Stadtverwaltung Ludwigsburg

Praxisbericht:
„101 Neukölln“ in Berlin



Robert Neumüller
S IMMO Germany GmbH

Praxisbericht:
„Forum Schwanthalerhöhe“ in München



Harald Ortner
HBB Hanseatische Betreuungs-
und Beteiligungsgesellschaft mbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

18. und 19. Oktober 2016 in Berlin
14. und 15. November 2016 in Frankfurt/M.
6. und 7. Dezember 2016 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr Leitfaden für strategische Entscheidungen



Ihr Seminarleiter:
Joachim Stumpf, Geschäftsführer,
IPH Handelsimmobilien GmbH und BBE Handelsberatung GmbH, München

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

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde

- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.15 Marktüberblick – aktuelle Entwicklungen und Rahmenbedingungen in der Handelslandschaft

- Aktuelle Handelsentwicklung in Zahlen
- Welche Ursachen gibt es für den Revitalisierungsbedarf von Einzelhandelsobjekten?
 - Veränderte Standortanforderungen
 - Sozioökonomische Veränderungen und wandelndes Kundenverhalten
 - Smarte Technologien sowie Digitalisierung im Center und am POS
- Welche Folgen hat die Entwicklung auf Standorte, Betriebsformen, Kommunen und die Nachhaltigkeit von Investments?
- Welche Faktoren bestimmen die Entwicklung von Handelsimmobilien in Zukunft?

10.20 Strategisches Asset Management – Chancen-Risiko-Bewertung und Monitoring

- Abgrenzung und Notwendigkeit: Aufgaben des Asset Managements
- Welche Rolle spielen Kennzahlen und qualitative Aspekte im Portfolio?
- Besonderheiten nach Lagen und Betriebstypen (Betriebstypenwandel)
- Chancen-Risiko-Bewertung und Monitoring
- Positionierungsstrategien für Handelsimmobilien

Joachim Stumpf

11.00 Kaffee- und Kommunikationspause

11.15 Rechtliche Rahmenbedingungen für die Planung und Genehmigung von Handelsimmobilien

- Der rechtliche Rahmen für die Handelsentwicklung
- Europarechtliche und nationale Vorgaben und ihre Grenzen
- Wie reguliert das Baurecht den Wettbewerb?
- Kann das Baurecht den Online-Handel bändigen?

12.30 Business Lunch

13.30 Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien

- Typische Problemfelder in der Zusammenarbeit mit Politik und Verwaltung
 - Existentiell: Erfassung und rechtliche Sicherung des Bestandes
- Konstruktive Steuerung des Genehmigungsprozesses
- Vorgaben der Rechtsprechung für die Einzelhandelsplanung
- Die Bedeutung zentraler Versorgungsbereiche
- Anforderungen an Einzelhandelsgutachten



Dr. Thomas Lüttgau
Fachanwalt für Verwaltungsrecht,
**Lenz und Johlen Rechtsanwälte
Partnerschaft mbH**, Köln

14.45 Kaffee- und Kommunikationspause

Zusammenarbeit zwischen Kommune und Projektentwickler



15.00 Revitalisierung des „Marstall-Centers Ludwigsburg“ und Aufwertung der nördlichen Innenstadt

- Einzelhandelssituation in Ludwigsburg
- Ein Stück Stadt wieder beleben – neue Lösungsansätze der Stadtentwicklungspolitik
- Umsetzungsstrategie und Kooperation
- Partizipation und bürgerschaftliches Engagement



Martin Kurt
Leitung Stadtplanung und Vermessung,
Stadtverwaltung Ludwigsburg,
Ludwigsburg

16.00 Ausgewählte Strategiefragen in der Praxis

- Markbezogene Aktualisierung versus Marktwechsel: Unterschiede in der Strategiewahl
- Fallbeispiele der Revitalisierung mit verschiedenen Handelsimmobilien und ihren Knackpunkten
 - Shopping Center, Fachmarktzentren und innerstädtische Immobilien

Joachim Stumpf, Dr. Thomas Lüttgau

17.15 Klärung noch offener Fragen

ca. 17.30 Ende des ersten Seminartages

Praktisches Rechtswissen für die Umsetzung



Ihr Seminarleiter:
Dr. Thomas Lüttgau, Fachanwalt für Verwaltungsrecht,
Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft mbH, Köln



9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter

- Ausblick auf den zweiten Seminartag

9.05 Kostenmiete und andere zivilrechtliche Themen

- Beendigung laufender Mietverträge vor der Revitalisierung
- Mieterrechte bei teilweise leerstehendem Einkaufszentrum
- Neuabschluss von Mietverträgen bei unsicherem Baurecht für die Revitalisierung
- Vereinbarung von Umsatzmieten

10.00 Kaffee- und Kommunikationspause

10.15 Baurecht für die Revitalisierung schnell und rechtssicher schaffen

- Entwicklung und Bestandssicherung von Handelsimmobilien durch den Bebauungsplan
- Rechtssichere Steuerung des Planverfahrens
- Beschleunigungsmöglichkeiten im Planverfahren und Risiken
- Der Störfall in der Planung: Seveso III und Naturschutz

12.30 Business Lunch

13.30 Partnerschaftliche Projektentwicklung

- Der städtebauliche Vertrag – Vereinbarungen mit der Gemeinde
- Erschließungsverträge und kommunales Vergaberecht
- Fallstricke vermeiden: Strategie und Taktik im Krisenmanagement
- Auswirkungen der aktuellen Rechtslage auf die Kooperation von Gemeinden und Investoren

Dr. Thomas Lüttgau

15.00 Kaffee- und Kommunikationspause

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zum Abschluss des ersten Seminartages zu einem Get-together ein. Vertiefen Sie in angenehmer Atmosphäre Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.

15.15

Projektentwicklung im Bestand – Revitalisierungsprojekte von der Idee bis zum fertigen Objekt

- Von der Potenzialanalyse bis zur Umsetzung: Entscheidungsstufen der Projektentwicklung
- Akteure, Phasen, Handlungsbereiche und Wertschöpfungsstufen des Projektentwicklungsprozesses
- Grundlegende Konzeption des Projekts
- Schaffung des Baurechts
- Finanzierung und Vermarktung: Neupositionierung der Immobilie
- Handlungsfelder in der Realisierung



Robert Neumüller
Geschäftsführer,
S IMMO Germany GmbH,
Berlin

18. und 19. Oktober 2016 in Berlin



„Forum Schwanthalerhöhe“ in München – vom Möbelhaus zum lebendigen Einkaufsquartier

15.15

Projektentwicklung im Bestand – Revitalisierungsprojekte von der Idee bis zum fertigen Objekt

- Von der Potenzialanalyse bis zur Umsetzung: Entscheidungsstufen der Projektentwicklung
- Akteure, Phasen, Handlungsbereiche und Wertschöpfungsstufen des Projektentwicklungsprozesses
- Maßnahmenschwerpunkte bei einer Revitalisierung
- Zusammenarbeit mit den Projektbeteiligten
- Finanzierung und Vermarktung: Neupositionierung der Immobilie
- Handlungsfelder in der Realisierung



Harald Ortner
Geschäftsführer,
HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH,
Hamburg

14. und 15. November 2016 in Frankfurt/M.
6. und 7. Dezember 2016 in Düsseldorf

16.45 Diskussion und Klärung noch offener Fragen

ca. 17.00 Ende des zweiten Seminartages

Der überwiegende Teil der Einkaufs- und Fachmarktzentren in Deutschland ist veraltet – konzeptionell wie baulich. Die Anpassung der Gebäude an eine zeitgemäße Nutzung erfordert umfassende Revitalisierungsmaßnahmen. So wird der Wert der Handelsimmobilien gesteigert und diese nachhaltig wieder für den Markt wettbewerbsfähig.

Gerade bei der Umnutzung von bestehenden Einzelhandelsobjekten können viele rechtliche und strategische Fehler den gesamten Projekterfolg gefährden. Das Mitwirken der Standortgemeinde ist dabei für den langfristigen Erfolg Ihres Vorhabens unerlässlich: die Entscheidung über neues **Bau- und Planungsrecht**, die **Wahl eines ausgewogenen Branchen- und Mietermixes** sowie die **architektonische und designerische Umstrukturierung** basieren auf den Vorgaben von Politik und Verwaltung. Gleichzeitig gilt es den Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden.

Management Circle hat für Sie ein Seminar entwickelt, in dem Sie die **aktuellen und zukünftigen Markttrends** kennenlernen. Hier eignen Sie sich kompakt und praxisnah das **aktuelle Rechtswissen** sowie **Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien** für die erfolgreiche Umsetzung von Revitalisierungsprojekten an! Durch die Erfahrungsberichte von Kommunalvertretung und Projektentwicklung werden Ihnen zusätzlich **Tipps und Tricks** zur **erfolgreichen Umsetzung** von Revitalisierungsprojekten anschaulich dargestellt. Unsere Experten werfen dabei einen Blick auf Shopping-Center, Fachmarkt- und Nahversorgungszentren sowie Kaufhäuser gleichermaßen.

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.



Paulin Conrad
Projektmanagerin
Tel.: 0 61 96/47 22-466
E-Mail: paulin.conrad@managementcircle.de

Ihre Vorteile auf einen Blick

Sie erhalten:

- einen Überblick über aktuelle und zukünftige Markttrends in der Handelsimmobilienbranche
- umfassendes Wissen zu Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien
- Einblicke in gesetzliche Grundlagen und das notwendige Handwerkzeug, um rechtliche Fallstricke zu vermeiden
- Tipps und Tricks für die gelungene Zusammenarbeit mit Kommunen und Kommunalvertretungen
- die Möglichkeit, durch konkrete Praxisbeispiele und Erfahrungsberichte von erfolgreich umgesetzten Revitalisierungsprojekten zu lernen: Marstall Center Ludwigsburg, 101 Neukölln, Schwanthalerhöhe München



Teilnehmerstimmen

- ✓ „*Grundlegendes Fachwissen gut strukturiert von exzellentem Expertenteam in kürzester Zeit vermittelt bekommen. Das Seminar kann man nur weiterempfehlen!*“
- ✓ „*Sehr interessant, praxisnah und branchenbezogen.*“
- ✓ „*Klare und strukturierte Vorträge, praxisrelevant und aktuell.*“
- ✓ „*Sehr informativ, transparent, anschaulich, sehr gute Organisation.*“

Martin Kurt

Diplom-Ingenieur und Regierungsbaumeister, ist seit 2009 als Fachbereichsleiter Stadtplanung und Vermessung für die **Stadt Ludwigsburg** tätig. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen nachhaltige Stadtentwicklung, Projektentwicklung sowie Städtebau und Baukultur. Martin Kurt arbeitete zuvor in verschiedenen Positionen für die Stadt Ludwigsburg, u.a. in der Geschäftsstelle Stadtentwicklungskonzept und als Bereichsleiter Weststadt im Stadtplanungsamt. Nach seinem Studium der Raum- und Umweltplanung an der Universität Kaiserslautern nahm Martin Kurt zunächst Tätigkeiten bei bdm partner bauplanung GmbH und Bubeck & Partner in Stuttgart auf und absolvierte im Anschluss sein Referendariat am Wirtschaftsministerium Stuttgart.

Dr. Thomas Lüttgau

ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner der auf öffentliches und privates Bau- und Immobilienrecht sowie öffentliches Wirtschaftsrecht spezialisierten **Sozietät Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft** 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. Mitherausgeber des „Kompendium der Einzelhandelsimmobilie“ und Mitautor des im Beck-Verlag erschienenen Münchener Prozessformularbuchs „Verwaltungsrecht“ und des Münchener Anwalthandbuchs.

Robert Neumüller

ist seit 2008 Geschäftsführer der **S Immo Germany** und für die Bereiche Transaktionsmanagement, Portfolioentwicklung und Unternehmenskommunikation zuständig. Die Tochter der österreichischen S Immo Ah hat ihren Sitz in Berlin und betreut knapp 200 Immobilien mit einer Gesamtfläche von ca. 535.000 m².

Harald Ortner

ist seit 1997 bei der **HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH** und dort seit 2004 als alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer tätig. Zuvor war er u.a. Expansionsleiter bei der REWE Deutscher Supermarkt KGaA, freier Mitarbeiter für die BGV Projektentwicklung, Leiter Veranstaltungsmanagement für die FORD-Garage und Inhaber der MSE Marktforschung Harald Ortner. Seit 2011 ist er zudem Leiter der German Council Foren und seit 2007 stellvertretender Vorsitzender des INKAW e.V.

Joachim Stumpf

ist seit 1988 Unternehmensberater bei der **BBE Handelsberatung** in München mit Niederlassungen in Köln, Hamburg und Leipzig. Dort ist er seit 2007 Geschäftsführer. Seine Spezialgebiete sind Strategieentwicklung, Standort-, Image- und Kundenzufriedenheitsforschung für Handelsunternehmen sowie die Entwicklung von Handelsimmobilien. Seit 1994 ist er zudem Geschäftsführer und Gesellschafter der IPH Handelsimmobilien GmbH, einer Tochtergesellschaft der BBE. Die IPH entwickelt, revitalisiert, verkauft und vermietet Handelsimmobilien und ist Berater für Fragen rund um die damit verbundenen Machbarkeiten. Ein weiteres Spezialgebiet ist das Center- und Propertymanagement.

Immobilien Blog

Aktuelle News zur Immobilienwirtschaft

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/immobilien



@immo_circle

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesem und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar ist konzipiert für **Fach- und Führungskräfte** aus der **Bau- und Immobilienwirtschaft**, insbesondere **Center- und Projektentwickler, Bauingenieure und Architekten**. Außerdem spricht das Seminar **Vertreter von Handelsunternehmen** aus den Bereichen **Immobilienmanagement, Expansion und Projektmanagement, Betreiber und Eigentümer von Handelsimmobilien, Leiter aus den Bereichen Stadtentwicklung und -planung, institutionelle Investoren und Beratungsunternehmen** an. Das Seminar eignet sich auch für **Immobilienexperten der Gastronomie-, Büro- und Hotelbranche**.

Termine und Veranstaltungsorte

18. und 19. Oktober 2016 in Berlin

Mövenpick Hotel Berlin, Schöneberger Straße 3, 10963 Berlin
Tel.: 030/23 00 6-188, Fax: 030/23 00 6-189
E-Mail: hotel.berlin@moevenpick.com

14. und 15. November 2016 in Frankfurt/M.

Grandhotel Hessischer Hof, Friedrich-Ebert-Anlage 40, 60325 Frankfurt/M.
Tel.: 069/75 40-29 11, Fax: 069/75 40-29 12
E-Mail: reservations@hessischer-hof.de

6. und 7. Dezember 2016 in Düsseldorf

hotel nikko düsseldorf, Immermannstraße 41, 40210 Düsseldorf
Tel.: 0211/834-21 10, Fax: 0211/834-16 12 16
E-Mail: reservation@nikko-hotel.de

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.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Revitalisierung von Handelsimmobilien

Ich/Wir nehme(n) teil am: **4500**

- 18. und 19. Oktober 2016** in Berlin 10-83122
- 14. und 15. November 2016** in Frankfurt/M. 11-83123
- 6. und 7. Dezember 2016** in Düsseldorf 12-83124

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: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

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/10-83122**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

