+++ Management Circle Spezial-Seminar +++ | Retail-Special!

Neuplanung und Revitalisierung von Handelsimmobilien

Rechtliche und strategische Erfolgsfaktoren zur Wertsteigerung

Spezial-Seminar mit qualifiziertem Teilnahme-zertifikat!

RECHT

- **Aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen**
  - Wesentliche europarechtliche und nationale Vorgaben
- **Planung und Genehmigung**
  - Grenzen der Einzelhandelssteuerung durch EuGH und deutsche Gerichte
  - Landesplanerische Regelungen auf dem Prüfstand
- **Vergaberecht**
  - Entspannung bei der Projektentwicklung durch EuGH
- **Zivilrechtliche Knackpunkte**
  - Grundstückserwerb, Mietverhältnisse, Bau- und Architektenverträge

STRATEGIE

- **Chancen-Risiko-Bewertung & Monitoring**
  - Sinnvolle Positionierungsstrategien für Handelsimmobilien
- **Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien**
  - So optimieren Sie die Zusammenarbeit mit Politik und Verwaltung
- **Bedeutung von Einzelhandelsgutachten**
  - Welche Möglichkeiten haben Sie? Wie gehen Sie vor?

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 Handelsimmobilien GmbH

Ehemalige Teilnehmer über dieses Seminar:

✔ *„Grundlegendes Fachwissen gut strukturiert von exzellentem Expertenteam vermittelt bekommen. Das Seminar kann man nur weiterempfehlen!"*

✔ *„Sehr interessant, praxisnah und branchenbezogen."*

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

14. und 15. März 2012 in München
18. und 19. April 2012 in Berlin
24. und 25. Mai 2012 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

Ihr Leitfaden für strategische Entscheidungen

Ihre Experten:
Dr. Thomas Lüttgau, Fachanwalt für Verwaltungsrecht,
Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft, Köln
Dr. Angelus Bernreuther, Leiter Standortforschung, **BBE Handelsberatung GmbH,** München
Joachim Stumpf, Geschäftsführer, **IPH Handelsimmobilien 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!**

- Aktuelle Handelsentwicklung: Kennzahlen, Umsatz, Flächen etc.
- Welche Faktoren bestimmen die Entwicklung von Handelsimmobilien in der Zukunft?
- Auswirkungen von E-Commerce und Multichannel
- Welche Folgen hat die Entwicklung auf Standorte, Betriebsformen, Kommunen und die Nachhaltigkeit von Investments?

Joachim Stumpf

10.30 **Rahmenbedingungen für die Planung und Genehmigung von Handelsimmobilien**

- Der rechtliche Rahmen für die Handelsentwicklung
- Die wichtigsten Grundbegriffe
- Die Grenzen des rechtlichen Rahmens
  - Das Mahnschreiben der EU-Kommission und die Reaktion der Bundesregierung
  - EuGH kippt spanische Regelungen: Folgen für Deutschland?

Dr. Thomas Lüttgau

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 **Strategisches Asset Management**

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

Chancen-Risiko-Bewertung und Monitoring im strategischen Asset Management

- Notwendigkeiten und Methoden der permanenten Chancen-Risiko-Bewertung
- Positionierungsstrategien für Handelsimmobilien
- Möglichkeiten für Frühwarnsysteme

Dr. Angelus Bernreuther/Joachim Stumpf

13.00 Business Lunch

14.15 **Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien**

Mit Fallstudie

- Typische Problemfelder in der Zusammenarbeit mit Politik und Verwaltung
- Stolpersteine im Genehmigungsprozess
- Die Rolle des Gutachters
  - Bedeutung im Genehmigungsprozess
  - Notwendigkeiten, Inhalte, Checklisten, Timing
- Entwicklung und Bestandsicherung von Handelsimmobilien durch Bebauungsplan
  - Der Umgang mit landesplanerischen Vorgaben bei Planung und Genehmigung
  - Raumordnungsverfahren
  - Bedeutung des interkommunalen Abstimmungsgebotes
- Vorgaben der Rechtsprechung für die Einzelhandelsplanung
- Rechtssichere Planung eines Sondergebietes für Einzelhandelsgroßbetriebe
- Das Ende der „grünen Wiese"? – die Bedeutung zentraler Versorgungsbereiche
  - Bedeutung und Grenzen von Einzelhandelskonzepten in der Planung
  - Gutachten als rechtliche Argumentationshilfe

Dr. Thomas Lüttgau/Dr. Angelus Bernreuther

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-Warenhäuser, Fachmarktzentren, Nahversorgungszentren, Möbelmärkte

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

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

ca. **17.45** Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-Together

Praktisches Rechtswissen für die erfolgreiche Neuplanung und Revitalisierung

Ihre Experten:
Dr. Thomas Lüttgau
Thomas Elsner, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht,
Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft, Köln

9.00 **Es geht weiter**

- Vorstellung der Themen des zweiten Seminartages

9.05 **Schnelles und rechtssicheres Baurecht für Handelsimmobilien**

- Rechtssichere Steuerung des Planverfahrens
  - Durchblick durch das Planungsdickicht durch planerische Projektsteuerung
  - Die richtige Wahl zwischen VEP und Bebauungsplan
  - Vereinfachte Planaufstellung nach § 13a BauGB
  - Der rechtliche Rahmen bei Umstrukturierungen
  - Gefahren durch Überplanung von Standorten durch die Gemeinde
- Das „Folterinstrument" für den Handel: § 9 Abs. 2a BauGB
- Entwicklung von Handelsimmobilien im unbeplanten Innenbereich
  - Neues zu § 34 Abs. 3 BauGB
  - Was sind schädliche Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche?
- Handlungsmöglichkeiten zur Sicherung des Baurechts
  - Die richtige Antragstellung
  - Sicherung des Baurechts durch Bauvorbescheid
  - Haftungsansprüche bei fehlerhaftem Verhalten der Behörde
  - Verlust des Baurechts durch Leerstand

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

12.30 **Städtebauliche Kooperation und Vergaberecht**

- Rechtliche Situation nach den Entscheidungen des EuGH vom 25.03.2010 (Wildeshausen) unter Berücksichtigung nationaler Rechtsprechung
- Auswirkungen der jetzigen Rechtslage auf die Kooperation von Gemeinden und Investoren

Thomas Elsner

13.00 Business Lunch

14.15 **Vorsicht beim Grundstückserwerb**

- Sachmängel und Altlasten
- Unzulässige Architektenbindung

Fehler bei Mietverträgen erkennen und vermeiden

- Die „Schriftformfalle"
- Was ist wichtig für Mieter und Vermieter?
- Richtige Bewertung häufig wiederkehrender Vertragssituationen
- Wie reagieren Sie auf Vertragsstörungen?
- Beendigung von Mietverhältnissen
- Mietverhältnisse 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 den Referenten und Teilnehmern!

Zum Seminarinhalt

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

„Handelsimmobilien sind derzeit die unbestrittenen Stars auf dem Investmentmarkt", urteilt die Immobilienwirtschaft (Ausgabe 11-2011) und bezieht sich dabei auf die aktuellen Marktzahlen des Jahres 2011.

Doch sowohl bei der **Neu-** als auch bei der **Umplanung von Einzelhandelsobjekten** können viele rechtliche und strategische Fehler unterlaufen, die den gesamten Projekterfolg gefährden.

Ansiedlungen bzw. eine Revitalisierung des Einzelhandels wird von den meisten Gemeinden begrüßt, gefördert und daher zentral gesteuert. Nicht selten aber 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.

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

- **Interdisziplinäres Expertenteam**
- **Zahlreiche Checklisten inklusive**
- **Top-aktuelle Kennzahlen**
- **Beispiele aus Ihrer täglichen Praxis**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Michael Stecay
Konferenz Manager
Tel.: 0 61 96/47 22-621
E-Mail: michael.stecay@managementcircle.de

Ihr Expertenteam

Dr. Angelus Bernreuther ist Leiter Standortforschung 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 Rechtsanwälte Partnerschaft** 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 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. Mitautor des im Beck-Verlag erschienenen Münchener Prozessformularbuchs „Verwaltungsrecht" und des Münchener Anwalthandbuchs.

Joachim Stumpf ist seit 1988 Unternehmensberater bei der **BBE Handelsberatung GmbH** in München mit Niederlassungen in Köln, Hamburg und Leipzig. Dort ist er seit 2007 Geschäftsführer. Seine Spezialgebiete sind Strategieentwicklung, Standort- und Verbraucherforschung 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 ist Berater und entwickelt, revitalisiert, verkauft und vermietet Handelsimmobilien. Ein weiteres Spezialgebiet ist das Center- und Propertymanagement. Seit 2010 ist er zusätzlich Geschäftsführer der elaboratum GmbH. Die Leistungen umfassen die Konzeption und Umsetzung von Multichannel-Verkaufssystemen und E-Commerce-Aktivitäten.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE® INHOUSE BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie wollen **Entscheidungen** im Vorfeld von Neuplanung und Revitalisierung **strategisch fundiert treffen.**
- Sie erhalten **praktisches Rechtswissen zur Planung und Genehmigung** von Handelsimmobilien.
- Sie wollen nicht nur graue Theorie, sondern erwarten **umsetzbare Lösungsvorschläge** für Ihre aktuellen und zukünftigen Projekte.
- Sie möchten dabei von den **Erfahrungen der Spezialisten** und deren Tipps profitieren und sich mit **Fachkollegen austauschen**.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar ist konzipiert für **Fach- und Führungskräfte** aus der **Bau- und Immobilienwirtschaft** und **Vertreter von Einzelhandelsunternehmen,** die für das Immobilienmanagement verantwortlich sind. Angesprochen sind insbesondere **Projektentwickler, Projektsteuerer, Projektleiter** und **Projektmanager** sowie **Bauingenieure, Architekten** und **Planer.** Außerdem richtet sich das Seminar an **private und institutionelle Anleger,** an **Immobilien-Manager, an Vertreter von Kommunen** und **Gebietskörperschaften** sowie an **spezialisierte Rechtsanwälte.**

Termine und Veranstaltungsorte

14. und 15. März 2012 in München
Holiday Inn München Süd, Kistlerhofstraße 142, 81379 München
Tel.: 089/78002-641, Fax: 089/78002-672
E-Mail: reservierung@holidayinn-muenchen.de

18. und 19. April 2012 in Berlin
Adina Apartment Hotel Berlin Checkpoint Charlie
Krausenstrasse 35 – 36, 10117 Berlin
Tel.: 030 / 200767-0, Fax: 030 / 200767-599
E-Mail: aber@adina.eu

24. und 25. Mai 2012 in Köln
Pullman Cologne, Helenenstraße 14, 50667 Köln
Tel.: 0221/275-2200, Fax: 0221/275-2406
E-Mail: h5366-re@accor.com

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.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,– zur Veranstaltung. Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn DB 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**

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. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,–. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. 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 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: 4500

- ❑ **14. und 15. März 2012 in München** 03-71159
- ❑ **18. und 19. April 2012 in Berlin** 04-71160
- ❑ **24. und 25. Mai 2012 in Köln** 05-71161

1 Name/Vorname
Position/Abteilung

2 Name/Vorname
Position/Abteilung

3 Name/Vorname
Position/Abteilung

– 10 %

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/03-71159**
Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

M/BIH+BZU/K