

# Neuplanung und Revitalisierung von Handelsimmobilien

Alle rechtlichen und strategischen Aspekte zur Wertsteigerung

## RECHT

top-aktuell

Spezial-Seminar  
mit qualifiziertem  
Teilnahme-  
zertifikat

- **Der rechtliche Rahmen für Ihre Planung**
  - Baurecht bei der Due Diligence
- **Vergaberecht**
  - Neue Hürden bei der Projektentwicklung
- **Zivilrechtliche Knackpunkte**
  - Grundstückserwerb, Mietverhältnisse, Bau- und Architektenverträge
- **Steuerung der Handelsimmobilien durch den Gesetzgeber**
  - Update BauGB-Novelle 2007, Business Improvement Districts (BDIs)

## STRATEGIE

- **Nachhaltige Investments durch permanente Chancen-Risiko-Bewertung**
  - Frühwarnsysteme und Benchmarks
- **Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien**
  - Welche Möglichkeiten haben Sie? Wie gehen Sie vor?
- **Bedeutung von Einzelhandelsgutachten**
  - So setzen Sie Ihre Interessen durch!

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

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr Exklusiv-Termin:  
27. und 28. Mai 2008 in München

**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 Tagungsunterlagen **ab 8.45 Uhr**

**12.45** Gemeinsames Mittagessen

Mit Fallbeispielen

### 9.30 Herzlich willkommen!

- Begrüßung und Überblick über den Seminartag

### 9.40 Rahmenbedingungen für Handelsimmobilien – die Handelslandschaft bewegt sich!

Mit Fallbeispielen

- 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
- Entwicklung von Handelsimmobilien mittels Bebauungsplan
  - Die Bedeutung des interkommunalen Abstimmungsgebotes
  - Vorsicht bei den Festsetzungen im Bebauungsplan
  - Die Rechtfertigung der Reglementierung des Einzelhandels

Dr. Thomas Lüttgau

**11.15** Kaffee- und Teepause

### 11.30 Nachhaltige Investments durch permanente Chancen-Risiko-Bewertung

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

Joachim Stumpf

Dr. Angelus Bernreuther

### 14.00 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)

- Die Hürden bei der Entwicklung von großflächigen Handelsimmobilien
  - Die Vorgaben der Landesplanung in den verschiedenen Bundesländern
  - Strategien zum Umgang mit den Standortvorgaben
- 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** Abschlussdiskussion: Nachhaltigkeit und Wertsteigerung nur durch kontinuierliche und Einbindung aller Akteure?

ca. **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**

**Aktuelle  
Rechtsprechung!**

### 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
- Business Improvement Districts (BID): Zauberformel für die Handlungsentwicklung der Innenstädte – neueste Entwicklungen

Dr. Thomas Lüttgau

### 12.00 Städtebauliche Kooperation und Vergaberecht

- Ende der städtebaulichen Kooperation durch das Vergaberecht?
- Inhalt und Folgen der vergaberechtlichen Entscheidungen des OLG Düsseldorf vom 13.06.2007 (VII-Verg 02/07) und vom 12.12.2007 (VII Verg 30-07).
- Darstellung der Auswirkungen dieser Entscheidungen 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
- Urheberrechte contra Umgestaltung

Thomas Elsner

### 17.00 Zusammenfassung, Gelegenheit für Ihre Fragen, Feedback, Verabschiedung

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

- **„Viele praktische Tipps, sehr verständliche Aufbereitung der Themengebiete.“** Joachim Henning, REWE Deutscher Supermarkt Kommanditgesellschaft a.A.
- **„Sehr informativ und praxisorientiert – empfehlenswert.“** Christian Schneider, Rewe-Zentralfinanz eG
- **„Lohnt sich: Top-Inhalt, Durchführung und Betreuung.“** Dr. Stephan Siemer, Siemer Unternehmensbeteiligung AG

### 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.

Ansiedlung bzw. 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!

Sie lernen

- 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 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.



*Tabea Bratzel*

**Tabea Bratzel**

Bereichsleiterin

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: bratzel@managementcircle.de

## INHOUSE TRAININGS

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an



**Christian Menzel**

Tel.: 0 61 96/47 22-644

E-Mail: menzel@managementcircle.de

### 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** in München. Seine Spezialgebiete sind Standort-, Image- und Kundenzufriedenheitsanalysen sowie Marktanalysen für Einkaufs- und Fachmarktzentren. Zwischen 1989 und 1992 war Joachim Stumpf Geschäftsführer des ersten bayerischen Stadtmarketingprojektes in Schwandorf in dessen Folge die CIMA-Stadtmarketing als Tochtergesellschaft der BBE-Handelsberatung entstanden ist. Seit 1994 ist er zudem Geschäftsführer und Gesellschafter der IPH Immobilien + Projektentwicklung für Handel und Gewerbe GmbH, einer Tochtergesellschaft der BBE Handelsberatung. Die IPH entwickelt, verkauft und vermietet Handelsimmobilien und ist Berater für alle Fragen rund um die damit verbundenen Machbarkeiten.

## Warum Sie diese Veranstaltung 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 dieser Veranstaltung treffen

Die Veranstaltung ist konzipiert für **Fach- und Führungskräfte** aus der **Bau-, Immobilien- und Finanzwirtschaft** und dem Bereich des **Einzelhandels, für Projektentwickler, Projektsteuerer, Projektleiter und Projektmanager, für Bauingenieure, Architekten, Planer und Bauleiter** sowie für private und institutionelle Anleger und Immobilien-Manager. Darüber hinaus richtet sie sich 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.

## Termin und Veranstaltungsort

**27. und 28. Mai 2008 in München**

Holiday Inn Munich  
 Effnerstraße 99, 81925 München  
 Tel.: 089/92798-0, Fax: 089/983813  
 E-Mail: reservation.hi-munich@queensgruppe.de

### Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im 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 Anfahrtskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

## 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.

## Ihre Service-Hotlines

### Anmeldung:

**Maria Monticelli**  
 Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder  
 0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)  
 Fax: 0 61 96/47 22-999  
 Per Post: Management Circle AG  
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.  
 Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.  
 E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

### Kundenservice:

**Stephan Wolf**  
 Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)  
 E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

### Adressänderung:

**Stella Avramidou**  
 Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)  
 E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

### Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

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. 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:

**27. und 28. Mai 2008 in München**

05-57669

Aktuelle Veranstaltungsangebote: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/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
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX
	<b>Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!</b>
	Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.
	E-MAIL
	<small>(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)</small>
	DATUM
	UNTERSCHRIFT
	ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:
	ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: ABTEILUNG
	RECHNUNG BITTE AN: ABTEILUNG

**Mit der Deutschen Bahn AG zum Sonderpreis zur Veranstaltung. Infos unter:**  
[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)

## Über Management Circle

Management Circle steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten In-house Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de).