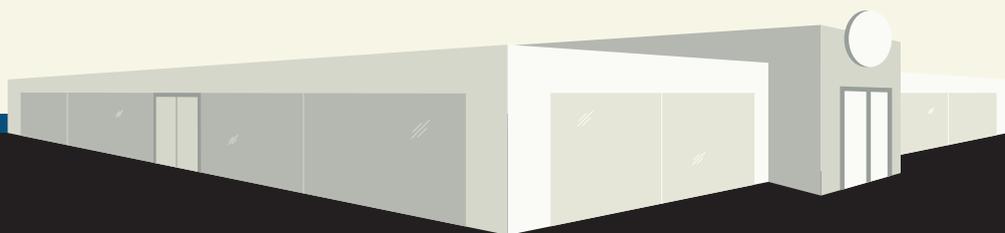




Grußwort, Vorwort, Inhaltsverzeichnis und Einleitung

in:

Kompodium der Einzelhandelsimmobilie,
hrsg. von Thomas Lüttgau, Joachim Stumpf und Thomas Elsner,
Wiesbaden: Immobilien Zeitung, 2. Auflage 2018,
S. 1-17



Dieses Dokument ist ein Auszug aus „Kompendium der Einzelhandelsimmobilie“, hrsg. von Thomas Lüttgau, Joachim Stumpf und Thomas Elsner, Wiesbaden: Immobilien Zeitung, 2. Auflage 2018. Das Buch ist in gedruckter Form und als E-Book (PDF) als Ganzes sowie in Teilen erhältlich über www.iz-shop.de.

2., aktualisierte und erweiterte Auflage Juni 2018

© 2018 IZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft, Wiesbaden

Eine Beteiligung der **dfv'** Mediengruppe

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Lektorat: Thomas Hilsheimer

Umschlagsgestaltung: epiphan, Wiesbaden, Yvonne Orschel, Wiesbaden

Satz: Sibylle Tietze

Druck: Beltz Bad Langensalza

ISBN 978-3-940219-45-9

Kompendium der Einzelhandelsimmobilie

2., aktualisierte und erweiterte Auflage Juni 2018

© 2018 IZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft, Wiesbaden

Eine Beteiligung der **dfv'** Mediengruppe

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Lektorat: Thomas Hilsheimer

Umschlagsgestaltung: epiphan, Wiesbaden, Yvonne Orschel, Wiesbaden

Satz: Sibylle Tietze

Druck: Beltz Bad Langensalza

ISBN 978-3-940219-43-5

E-Book ISBN 978-3-940219-44-2

Kompendium der Einzelhandelsimmobilie

Ein Praxis- und Rechtshandbuch

2. Auflage

Thomas Lüttgau
Joachim Stumpf
Thomas Elsner
(Hrsg.)



Grußwort



Liebe Leserinnen und Leser,

in einer Zeit, in der sich alles um die Digitalisierung dreht und dank der enormen Wachstumsraten des Onlinehandels dessen Anteil am Gesamtumsatz des deutschen Einzelhandels den Anteil der Shoppingcenterbranche nahezu überholt hat, mag sich der potenzielle Käufer dieses Buchs – jetzt Leser – sicher gefragt haben, welchen Sinn und Nutzen ihm diese Lektüre über den klassischen stationären Handel in Handelsimmobilien bieten kann.

Die Komplexität des erfolgreichen Managens von Handelsimmobilien führt zu einem stetig wachsenden Wissenspool, aktuellen Erkenntnissen und Rechtsprechungen sowie Markteinschätzungen und Zukunftsperspektiven. Dieses alles beständig in der nötigen Tiefe als Handbuch und Nachschlagewerk dabei zu haben, erscheint mir als ein wichtiges sinnvolles Kaufargument.

Mit der hier vorliegenden zweiten Auflage kommt daher zur rechten Zeit ein „Update“ zu allen relevanten Themen der Branche.

Es ist aber auch ein kräftiges und nachvollziehbares Bekenntnis zu den Grundlagen des erfolgreichen stationären Handels und den unweigerlich dazu gehörenden Immobilien. Hierauf wird es in Zukunft ganz besonders ankommen.

Wer den Erfolg seiner Handelsimmobilie im Blick hat, der muss gleichermaßen immer dem dort agierenden Händler den Puls fühlen und sich seinen Herausforderungen zur Gewinnung des Kunden intensiv annehmen. Die spürbar voranschreitende Digitalisierung wird aus dem reinen Onlinehandel und dem klassischen stationären Handel den Omnichannelhandel flächendeckend hervorbringen.

Große Handelsimmobilien und Shoppingcenter haben heute schon die besten Voraussetzungen, zu den „Omnichannelstars“ zu gehören, da sie die Warenverfügbarkeit und die Warenauswahl optimal aus Sicht des Kunden darstellen können. Innerhalb von einer halben Stunde könnte ein sehr großes Warenangebot bundesweit von jedem Center an jeden Bundesbürger geliefert werden. Die digitale Mall ist die eine Voraussetzung hierfür. Die andere ist aber die optimale Umsetzung des klassischen Handwerks des guten Managens von Handelsimmobilien.

Trotz aller Digitalisierungshypes kommt es hierbei auf fachliche Grundlagenarbeit an. Hier werden durch gute Erkenntnisse und Entscheidungen Kosten gespart und Investitionen sinnvoll getätigt.

Eine Investition in die „Digitalisierung“ einer Handelsimmobilie muss sich rechnen und am Ende des Tages aus den Mieten und Erträgen finanziert werden. Die veränderten Ansprüche der Mieter zu Laufzeiten und Ausbaukonditionen auf der einen Seite treffen auf der anderen Seite auf hohe Renditeerwartungen der Eigentümer, welche zudem noch zu deutlich hohen Kaufpreisen erworben haben. Um Freiraum für die Investitionen in die Zukunft der Handelsimmobilie als Omnichannelstandort zu bekommen, ist das perfekte Verstehen der Komplexität einer Handelsimmobilie zwingende Voraussetzung. Der Erfolg ist hierbei ein mühsames Geschäft und die Grundlage oft fleißiges Abarbeiten jahrzehntelanger Erkenntnisse.

Daher ist dieses hier vorliegende Kompendium auch in Zukunft das ideale Handwerkszeug jeder erfolgreichen Managerin und jedes Managers. Dank und Anerkennung dürfen die Erfolgreichen aus der Feststellung ziehen, dass sie die Königsdisziplin der Immobilienwirtschaft beherrschen.

Viel Spaß bei der Lektüre dieses wichtigen Kompendiums der Handelsimmobilie und natürlich viel Erfolg bei der darauffolgenden Umsetzung Ihrer Maßnahmen und Aktivitäten.

Herzliche Grüße

Klaus Striebich

Vorsitzender des Vorstands des GCSC e.V.
(German Council of Shopping Centers)

Vorwort der Herausgeber

Die Handelsimmobilie ist für Investoren ein begehrtes Anlageprodukt, für den Handel ist ihre Lage einer der bedeutendsten Erfolgsfaktoren und für Kommunen ist sie stadtbildprägend. Damit finden Neuentwicklung, Weiterentwicklung und Revitalisierung von Handelsimmobilien im Spannungsfeld der Interessen von Investoren, Kommunen und Nutzern statt. Für alle Beteiligten bilden die Rahmenbedingungen für den Handel und ihre Implikationen auf Standorte und Betriebsformen eine wichtige Grundlage für ihre Entscheidungen. Denn der nachhaltige Erfolg einer Handelsimmobilie wird determiniert durch den langfristigen Erfolg seiner Nutzer. Dieser wiederum findet in einem Umfeld höchster Wettbewerbsintensität statt, die auch als Hyperwettbewerb zu bezeichnen ist: online gegen offline, Großstadt gegen Kleinstadt, City gegen Peripherie, Luxus gegen Discount und Weltstadtshopping rund um den Globus. Hinzu kommt, dass sich Verbraucher opportunistisch und wenig loyal einer bestimmten Betriebsstätte oder Betriebsform gegenüber verhalten. Der Handel muss sich der sozio-psychologischen, der sozio-demografischen, der politisch-rechtlichen, der technischen, der infrastrukturellen und der kompetitiven Entwicklung und Trends stellen, um langfristig zu reüssieren.

Nach ca. 20 Jahren ohne reales Umsatzwachstum erzielt der Einzelhandel seit 2013 aufgrund der sehr guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und einer niedrigen Inflationsrate reale Umsatzzuwächse. Der Umsatzzuwachs kommt jedoch fast ausschließlich dem Onlinehandel zugute und stellt den stationären Handel und die Investoren von Handelsimmobilien vor große Herausforderungen, zumal zusätzlich die zukünftigen Wachstumsimpulse aufgrund der demografischen Entwicklung sowie des schrumpfenden Anteils des Einzelhandels am privaten Verbrauch sehr beschränkt sind. Die Digitalisierung führt aber nicht nur zu neuen Vertriebsformaten, sie verändert auch das Informationsverhalten der Verbraucher. Dies hat sowohl für das Handels- als auch das Handelsimmobilienmanagement zur Konsequenz, dass die Instrumente des Marketings komplett neu justiert werden müssen.

In diesem von Verdrängungswettbewerb geprägten Umfeld findet trotzdem eine sehr dynamische Entwicklung statt, da die besseren Konzepte die schlechteren Konzepte verdrängen und die besseren Standorte die schlechteren Standorte. Die Konsequenz daraus ist: es gibt ebenso Gewinner wie Verlierer und die Notwendigkeit, Entscheidungen sorgfältig zu fundieren, steigt. In der öffentlichen Wahrnehmung sind die Probleme namhafter Textiler und nach wie vor der

Warenhäuser sehr präsent, aber auch das Wachstum von diskontierenden Formaten wie Primark oder Action, vor allem aber der steigende Anteil des Onlinehandels, allen voran der von Amazon. Der seit Jahrzehnten deutliche Marktanteilsverlust der inhabergeführten Fachgeschäfte und der damit einhergehende Verlust von Vielfalt in den deutschen Innenstädten wird aufgrund von „Einzelschicksalen“ ungleich geringer wahrgenommen. Das Expansionsprofil der wachsenden Formate und das Standortprofil der inhabergeführten Fachgeschäfte zeigt eine zunehmende Polarisierung von Regionen und Standortlagen. Während die 1a-Lagen und Shoppingcenter-Standorte der Ballungsräume an Bedeutung gewonnen haben, haben die City-Lagen von vielen Mittelstädten und B-Lagen stark verloren. Die großen regionalen Unterschiede in der Bevölkerungsentwicklung führen zusätzlich zu stark unterschiedlichen Standortperspektiven. Das skizzierte Wettbewerbsumfeld stellt auch zunehmend anspruchsvollere Herausforderungen an das Management von Handelsimmobilien, um die Positionierung, den Branchenmix und das Marketing permanent neu auszurichten.

Das vorliegende Buch widmet sich daher in seinen ersten Teilen den Rahmenbedingungen im Handel und ihren Implikationen auf Standorte und Betriebsformen, den Markt- und Standortanalysen als Grundlage für Standortentscheidungen sowie dem Management von Handelsimmobilien.

Der Handel mit seiner zentralen Bedeutung für die Stadtentwicklung ist Objekt einer Vielzahl von rechtlichen Regelungen. Bundes- und Landesgesetzgeber, Raumordnungsbehörden und die Kommunen selbst versuchen den Handel so zu steuern, dass er raum- und stadtverträglich ist. Nicht selten gehen die Vorstellungen der Gesetz- und Verordnungsgeber sowie der Planer und des Handels so weit auseinander, dass der Satz „Baurecht und Handel passen nicht zusammen“ immer aktuell ist. Die Dynamik des Handels und die systemkonforme Statik des Rechts sind teilweise unüberbrückbare Gegensätze.

Das Buch möchte in seinem rechtlichen Teil (ab Kapitel 6) Orientierung in diesem Spannungsfeld geben und Möglichkeiten aufzeigen, mit den rechtlichen Rahmenbedingungen – und soweit erforderlich auch dagegen – erfolgreich Handelsentwicklung zu betreiben. Europarechtliche Regelungen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Der Blick wird auch auf Rechtsbereiche gerichtet, die bei der Planung nicht direkt im Vordergrund stehen (wie etwa Artenschutz, Denkmalschutz, Gebühren und Abgaben), die aber bei der Entwicklung zeit- und kostenintensiv sein können.

Neben den öffentlich-rechtlichen Fragen, die sich mit der Zulässigkeit einer bestimmten Nutzung befassen, müssen für jeden einzelnen Standort auch weitergehende zivilrechtliche Fragestellungen in den Blick genommen werden. Sowohl bei der Neuentwicklung als auch im Falle der Revitalisierung eines Objekts muss die Verfügbarkeit des

Standorts mit entsprechenden immobilienrechtlichen bzw. mietrechtlichen Instrumenten gesichert werden. Nur bei rechtzeitiger und vorausschauender Vertragsgestaltung ist gewährleistet, dass das in Aussicht genommene Vorhaben auch planungsgemäß umgesetzt werden kann.

Neben immobilienrechtlichen und mietrechtlichen Gesichtspunkten sind regelmäßig auch anspruchsvolle Gestaltungen von Bau- und Architektenverträgen für die bedarfs-, zeit- und kostengerechte Realisierung des Projekts von Bedeutung. Die Kapitel 10 bis 12 geben in diesem Zusammenhang Hinweise zur rechtlichen Ausgangssituation und Empfehlungen für die rechtssichere und individuelle Gestaltung der erforderlichen Verträge. Solche am einzelnen Objekt orientierten Vertragsgestaltungen erlangen in einem zunehmend „verrechtlichen“ Bereich immer mehr Bedeutung. Wer sich nur auf vermeintlich bewährte Standardtexte verlässt, geht häufig das nicht zu unterschätzende Risiko ein, dass die gewählte Vertragsgestaltung für sich betrachtet zwar in Ordnung ist, aber die Besonderheiten des Einzelobjekts auf der Strecke bleiben. Daraus resultierende Schwierigkeiten lassen sich erfahrungsgemäß im Nachhinein nur schwer oder gar nicht beheben.

Die Idee zu diesem Buch resultiert aus dem großen Erfolg eines 2-Tages-Seminars, das die Herausgeber seit über 10 Jahren für Projektentwickler, private und institutionelle Investoren sowie die Expansions- und Immobilienabteilungen aus nahezu allen Handelsbranchen geben. Es ist die Zusammenfassung der Ergebnisse und orientiert sich am konkreten Informationsbedarf der Branche.

Wir bedanken uns bei allen Autoren und bei unserem Lektor, Herrn Thomas Hilsheimer, der mit viel Umsicht und Engagement einen wichtigen Beitrag zum vorliegenden Buch geleistet hat.

Für die 2. Auflage wurden sämtliche Kapitel im Hinblick auf neue Entwicklungen des Marktes, der Rechtsprechung und der Gesetzgebung überarbeitet, ergänzt und angepasst. Die bewährte Darstellung aus der 1. Auflage wird damit, in aktualisierter und erweiterter Weise, praxisorientiert fortgesetzt.

Thomas Lüttgau, Joachim Stumpf, Thomas Elsner
im Juni 2018

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	13
2	Marktentwicklung im Einzelhandel, Joachim Stumpf	19
2.1	Rahmenbedingungen und Marktumfeld für den Einzelhandel	19
2.2	Nachfragesituation und Prognose	27
2.3	Angebotssituation	30
2.4	Betriebsformen des Handels	32
2.5	Lebenszyklus von Betriebsformen und Handelsimmobilien	36
2.6	Handelsimmobilienentwicklungen, <i>Silvia Horn und Joachim Stumpf</i>	40
2.7	Implikationen auf Standorte (Raumwirkung)	64
3	Revitalisierung von Handelsimmobilien, Joachim Stumpf	71
4	Standort- und Marktanalysen und Nutzungskonzepte	79
4.1	Kerninhalte, <i>Joachim Stumpf</i>	80
4.2	Inhalte und Ableitung von Nutzungskonzepten, <i>Markus Wotruba</i>	106
4.3	Exkurs: Due Diligence für Handelsimmobilien, <i>Angelus Bernreuther</i>	113
5	Gutachten und Projektentwicklung	119
5.1	Markt-, Standort- und Verträglichkeitsgutachten, <i>Markus Wotruba</i>	119
5.2	Verkehrsgutachten und -prognosen, <i>Andreas Bergmann</i>	124
5.3	Exkurs: Kommunale Einzelhandelskonzepte in ihrer Bedeutung für die Projektentwicklung von Handelsimmobilien, <i>Rainer Schmidt-Illguth</i>	133
6	Rechtliche Rahmenbedingungen	137
6.1	Handelsimmobilien im öffentlichen Bau- und Planungsrecht, <i>Thomas Lüttgau</i>	137
6.2	Die Handelsimmobilie in Raumordnung und Landesplanung, <i>Thomas Lüttgau und Christian Giesecke</i>	162
6.3	Die Entwicklung von Handelsimmobilien durch Bebauungsplan, <i>Thomas Lüttgau, Gerrit Krupp, Inga Schwertner und Kai Petra Dreesen</i>	193

7	Vom Bauantrag zur Genehmigung	253
7.1	Baugenehmigungsverfahren, <i>Markus Johlen</i>	253
7.2	Die Genehmigung im Plangebiet (§ 30 BauGB), <i>Nima Rast</i>	262
7.3	Die Genehmigung von Handelsimmobilien im unbeplanten Innenbereich, <i>Rainer Voß und Nick Kockler</i>	272
7.4	Die Genehmigung von Handelsimmobilien im Außenbereich, <i>Nima Rast</i>	286
7.5	Nachbarliche Abwehrrechte gegen die Genehmigung von Handelsimmobilien, <i>Felix Pauli</i>	291
7.6	Gesicherte Erschließung von Handelsimmobilien, <i>Tanja Parthe</i>	302
7.7	Immissionen, <i>Christian Giesecke</i>	308
7.8	Altlasten, <i>Inga Schwertner</i>	317
7.9	Besonderheiten bei Baudenkmälern, <i>Alexander Beutling</i>	319
7.10	Baugenehmigungsgebühren, <i>Inga Schwertner</i>	323
7.11	Haftung bei Vorenthaltung oder Verzögerung von Baurechten, <i>Franz-Josef Pauli</i>	328
8	Partnerschaftliche Projektentwicklung, <i>Michael Oerder</i>	337
8.1	Kooperative Handlungsformen	337
8.2	Städtebauliche Verträge nach § 11 BauGB.....	338
8.3	Erschließungsverträge § 11 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 BauGB	345
8.4	Business Improvement Districts	348
9	Beiträge und Ablösungsverträge, <i>Rainer Schmitz</i>	351
9.1	Erschließungsbeiträge	351
9.2	Straßenausbaubeiträge	362
9.3	Kanal- und Wasseranschlussbeiträge.....	369
10	Immobilienkaufverträge, <i>Philipp Libert</i>	377
10.1	Einführung – Grundlegende Vertragsinhalte	377
10.2	Unsicheres Baurecht	380
10.3	Mietverhältnisse	382
10.4	Sachmängelhaftung / Garantien / Altlasten	383
10.5	Steuerliche Fragestellungen	386
10.6	Unzulässige Architektenbindung (Koppelungsverbot)	387
11	Mietverträge, <i>Philipp Libert</i>	391
11.1	Einführung – Grundlegende Vertragsinhalte	391
11.2	Die gesetzliche Schriftform, § 550 BGB	393
11.3	Miete und Wertsicherungsklauseln	398

11.4	Mietdauer, Verlängerungsoptionen	400
11.5	Instandsetzungspflichten, Schönheitsreparaturen	402
11.6	Betriebs- und Nebenkosten	404
11.7	Gewährleistungsrechte des Mieters.....	406
11.8	Betriebspflicht	408
11.9	Konkurrenzschutz	409
11.10	Kündigung und Beendigung des Mietvertrages	410
11.11	Mietverträge in der Insolvenz	413
11.12	Dingliche Sicherung des Mieters (Mieterdienstbarkeiten)	415
11.13	Steuerliche Aspekte des Mietvertrages	416
12	Gestaltung von Bau- und Planerverträgen, <i>Thomas Elsner</i>	419
12.1	Bauverträge	419
12.2	Architekten- und andere Planerverträge	440
	Autorenverzeichnis	455
	Register	461

1 Einleitung

Thomas Lüttgau, Joachim Stumpf, Thomas Elsner

Wie im Vorwort bereits erwähnt, liegt das Konzept des Buches darin, die Aspekte der Entwicklung von Handelsimmobilien aus grundsätzlich zwei Blickwinkeln zu beleuchten.

Erstens: aus dem Blickwinkel des Marktes

Die betreffenden Kapitel 2 bis 5 beschäftigen sich mit den Rahmenbedingungen und Trends im Handel und ihren Implikationen auf Standorte, Betriebsformen und Konzepte. Dieser Themenbereich wurde erweitert um die Methoden der Standort- und Marktanalyse als Grundlage für Standortentscheidungen und Nutzungskonzepte sowie die zukünftigen Anforderungen an das Property-Management. Die Marktanalytik wird in einem eigenen weiteren Kapitel ergänzt durch die bei Einzelhandelsentwicklungen häufigen Gutachtenthemen: Einzelhandels- und Verkehrsgutachten.

Zweitens: aus dem Blickwinkel der rechtlichen Rahmenbedingungen

Die Kapitel 6 bis 9 stellen die wesentlichen öffentlich-rechtlichen Rahmenbedingungen, Vorgaben und Handlungsmöglichkeiten dar. Sie erläutern die wesentlichen Grundbegriffe, die wichtigsten Schritte im Planungs- und Genehmigungsprozess und zeigen kooperative Handlungsformen mit den Kommunen bei der Entwicklung von Handelsimmobilien und im Umgang mit den besonders kostenträchtigen kommunalen Abgaben auf. Die Kapitel 10 bis 12 befassen sich mit zentralen zivilrechtlichen Fragen, die bei der Realisierung neuer Objekte oder Restrukturierung von Bestandsobjekten zu beachten sind. Dies beginnt mit Fragen des Kaufs oder Verkaufs von Handelsimmobilien und erstreckt sich weiter auf in diesem Zusammenhang wichtige Fragen des gewerblichen Mietrechts. In einem weiteren Kapitel werden schließlich Fragen der richtigen Vertragsgestaltung bei Bau- und Planerverträgen behandelt.

Im Einzelnen beinhalten die Kapitel folgende Themen:

Kapitel 2: Marktentwicklung im Einzelhandel

In diesem Kapitel werden die sozio-psychologischen, die sozio-demografischen, die politisch-rechtlichen, die technischen, die infrastrukturellen und die kompetitiven Rahmenbedingungen und Trends für den deutschen Handel analysiert. U.a. geht es um die Verschiebung der Alterspyramide, die Bevölkerungsentwicklung, den Einfluss von Multi-channel sowie das zunehmend unberechenbare Verbraucherverhalten. Ziel dieser Analyse ist die Ableitung der Implikationen auf Betriebsformen, Konzepte und Standorte. Aufgrund des herrschenden Verdrängungswettbewerbs und der hohen Dynamik bei der Entwicklung von Konzepten und Standorten können nur die Handelsimmobilien nachhaltig rentabel sein, die sich an Standorten befinden, an denen Handelsunternehmen Konzepte präsentieren, die nachhaltig vom Verbraucher goutiert werden. Da die Handelsimmobilien eine hohe Attraktivität bei Investoren besitzen, wurden die Implikationen der Rahmenbedingungen auf die wichtigsten Assetklassen Shoppingcenter, Fachmärkte, Geschäftshäuser, Nahversorger und Factory-Outlet-Center erweitert.

Kapitel 3: Revitalisierung von Handelsimmobilien

Dieses Kapitel ist der Revitalisierung von Handelsimmobilien gewidmet. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass sich in den kommenden Jahren der Großteil der Handelsimmobilienentwicklungen in Deutschland auf die Entwicklung im Bestand konzentrieren wird. Der Revitalisierungsbedarf betrifft nicht allein das Segment Shoppingcenter, sondern viele andere Handelsimmobilientypen wie Möbelhäuser, Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, SB-Warenhäuser, Warenhäuser, Stand-alone-Fachmarkt- und Lebensmittelstandorte, Geschäftshäuser etc. Das Kapitel beschäftigt sich mit Auslösern von Revitalisierungen sowie den daraus abzuleitenden strategischen Optionen.

Kapitel 4: Standort- und Marktanalysen und Nutzungskonzepte

Standortentscheidungen sind sehr langfristige Unternehmensentscheidungen, und Veränderungen des Standortes sind extrem kapitalintensiv. Umso wichtiger ist es, durch fundierte Methoden und Instrumente die Risiken bei der Standortwahl, beim Branchenmix und bei der Betreiberkonzeption zu reduzieren, welche im vorherrschenden Verdrängungswettbewerb sehr hoch sind. Dieses Kapitel beschäftigt sich mit den Inhalten einer Standort- und Marktanalyse wie Makro- und Mikrostandort, Wettbewerb, Abgrenzung von Einzugsgebieten, Markt- und Umsatzpotenzialen sowie der Eignung von Immobilien.

Die Besonderheit liegt darin, dass in diesem Beitrag anhand eines Fallbeispiels für einen Nutzer konsequent die Perspektive des Handelsmanagements eingenommen wird, da diese, neben den für die Immobilienbranche wichtigen Rückschlüssen auf die nachhaltige Mietleis-

tung, eine deutlich größere Tiefenschärfe für die Beurteilung einer Standortentscheidung besitzt.

Kapitel 5: Gutachten und Projektentwicklung

Wie bereits am Aufbau des Buches erkennbar wird, gibt es im Bereich der Projektentwicklung von Einzelhandelsimmobilien vielfältige juristische Aspekte zu beachten. Als Genehmigungsgrundlage ist regelmäßig eine Standort- und Marktanalyse in Form eines Verträglichkeitsgutachtens erforderlich, die die potenziellen Auswirkungen einer Projektentwicklung im Vorfeld thematisiert und damit eine Entscheidung über die rechtliche Zulässigkeit ermöglicht.

Auch aus wirtschaftlicher Sicht sind Standort- und Marktanalysen eine wesentliche Grundlage zur Einschätzung der Erfolgsaussichten und wirtschaftlichen Nachhaltigkeit eines Projekts. Zu Recht fordern Banken oder Aufsichtsgremien als Entscheidungsgrundlage ein solches Gutachten an.

Eine Handelsimmobilie erzeugt immer auch Verkehrsströme. Daher ist es erforderlich, bereits im Vorfeld zu prüfen, ob der induzierte Verkehr auf dem vorhandenen oder geplanten Straßennetz abgewickelt werden kann. Nur so ist einerseits die Genehmigungsfähigkeit darstellbar und andererseits ein erfolgreicher Betrieb der Handelsimmobilie sichergestellt.

Eine besondere Form von Gutachten stellen schließlich die kommunalen Einzelhandelskonzepte dar, die den Kommunen bei der Weiterentwicklung ihres Einzelhandelsbesatzes helfen sollen. Zu diesem Zweck greifen Einzelhandelskonzepte steuernd ein und definieren Räume, in denen die Einzelhandelsansiedlung gefördert bzw. unterbunden werden soll. In einem Exkurs wird in Kapitel 5 erläutert, welche Bedeutung zentrale Versorgungsbereiche und Sortimentslisten für die Projektentwicklung haben.

Kapitel 6: Rechtliche Rahmenbedingungen

Die größten Fehler bei der Entwicklung werden am Anfang gemacht: Wird ein Projekt bereits auf die falsche „Schiene gesetzt“, kann es nicht in Fahrt kommen.

Bei der Entwicklung von Handelsimmobilien stellen sich immer wieder die gleichen Rechtsfragen: Was gehört zur Verkaufsfläche? Was ist eine Fachmarkttagglomeration, was ein Einkaufszentrum? Was sind Ziele der Raumordnung? In diesem Kapitel werden die wesentlichen Grundbegriffe anhand der aktuellen Rechtsprechung erläutert und Hinweise zum zielorientierten Umgang mit den rechtlichen Determinanten gegeben.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist der Umgang mit den raumordnungsrechtlichen und landesplanerischen Vorgaben der Einzelhandelssteuerung. In jedem Bundesland gelten sehr unterschiedliche landesplanerische Vorgaben, deren Kenntnis für die erfolgreiche

Projektentwicklung wesentlich ist. Die europarechtlichen Implikationen werden dabei in den Blick genommen und die Grenzen der landesplanerischen Steuerung aufgezeigt.

Schließlich werden die wesentlichen rechtlichen Anforderungen an die (bauleit-)planerische Steuerung von Handelsimmobilien dargestellt. Dies geht in zwei Richtungen: Die Entwicklung größerer Handelsprojekte ist fast ausnahmslos nur noch über die Aufstellung von Bebauungsplänen möglich. Die Sicherheit der Investitionen hängt von der Rechtssicherheit der Planung ab. In der anderen Richtung versuchen Kommunen, ihnen unliebsame Ansiedlungen über Bauleitplanung zu verhindern. Der Projektentwickler muss also die Gefahrenquellen bei der Planung kennen und bewältigen. Die Anforderungen an eine rechtssichere Planung werden umfassend dargestellt.

Kapitel 7: Vom Bauantrag zur Genehmigung

Nach der Baurechtschaffung durch Bauleitplanung geht es um die Sicherung des Baurechts durch Baugenehmigung oder Bauvorbescheid. Auch hierbei gilt es, taktisch und rechtlich richtig zu handeln. Die richtige Antragstellung ist wesentliche Voraussetzung für den Projekterfolg. Sie ist aber auch bedeutsam für die Frage, ob der Antragsteller gegenüber einer rechtswidrig handelnden Genehmigungsbehörde Schadenersatzansprüche geltend machen kann, wenn diese die Genehmigung nicht oder verzögerlich erteilt.

Das „Baunebenrecht“ ist für die Erlangung der Genehmigung ebenso bedeutsam wie für deren Erhaltung. Daher werden auch Aspekte des Immissionsschutzes, des Baunachbarrechts, des Denkmalrechts und Erschließungsfragen behandelt. Einen erheblichen Kostenfaktor stellen die Genehmigungsgebühren dar; auch die Handlungsmöglichkeiten in diesem Zusammenhang werden aufgezeigt.

Kapitel 8: Partnerschaftliche Projektentwicklung

Kooperatives Handeln zwischen Investor und Gemeinde ist in vielen Fällen Grundvoraussetzung für die Ansiedlung von Einzelhandelsvorhaben überhaupt. Die Einsatzmöglichkeiten der städtebaulichen Verträge, ihre Grenzen und Rückabwicklungsmöglichkeiten werden in Kapitel 8 dargestellt.

Kapitel 9: Beiträge und Ablösungsverträge

Kommunale Abgaben wie etwa Erschließungsbeiträge und Straßenausbaubeiträge können die Kosten der Projektentwicklung erheblich belasten. Da sie häufig erst sehr spät, meist nach Abschluss der Entwicklung geltend gemacht werden, treten sie ein wenig aus dem Blickfeld. Dies zu vermeiden und Möglichkeiten des frühzeitigen, planvollen Umgangs hiermit, etwa durch Ablösungsvereinbarungen, aufzuzeigen, ist Anliegen des 9. Kapitels.

Kapitel 10: Immobilienkaufverträge

Handelsimmobilien werden auf Grundstücken errichtet, die erworben und veräußert werden. Beim Abschluss der Immobilienkaufverträge sind die in den vorhergehenden Kapiteln dargestellten Risiken bei der Realisierung des Standorts zu berücksichtigen und umsetzen. Das Kapitel beschäftigt sich mit Grundkomponenten eines jeden Grundstückskaufvertrags wie auch mit Besonderheiten des Erwerbs bzw. der Veräußerung von Handelsimmobilien. Hierzu gehört namentlich die Sicherung des Baurechts und die Vermietung der Immobilie.

Kapitel 11: Mietverträge

Nahezu alle Handelsimmobilien werden vermietet. Die Verhandlung und der Abschluss eines Mietvertrags ist Bestandteil fast jeder Projektentwicklung. Aus Vermietersicht ist sicherzustellen, dass baurechtliche Einschränkungen der Nutzungen an den Mieter weitergegeben werden. Insbesondere bei Einkaufszentren stellen sich darüber hinaus regelmäßig Fragen des Konkurrenzschutzes, der Beteiligung des Mieters an den Kosten für die Instandhaltung von Gemeinschaftsflächen (Mall) oder eine Pflicht zur dauerhaften Nutzung des Mietobjekts (Betriebspflicht).

Kapitel 12: Gestaltung von Bau- und Planerverträgen

Sowohl für die Neuerrichtung als auch bei der Restrukturierung von Handelsimmobilien kommt Bau- und Planerverträgen eine erhebliche rechtliche und wirtschaftliche Bedeutung zu. Die „richtige“ Gestaltung dieser Verträge ist entscheidend für eine zeit- und kostengerechte bauliche Umsetzung des Vorhabens. Dabei ist zu beachten, dass es nicht den allein richtigen Standardvertrag für alle Situationen gibt. Wichtig ist vielmehr eine zielgerichtet am einzelnen Objekt orientierte Vertragsgestaltung. Kapitel 12 gibt in diesem Zusammenhang Hinweise und Empfehlungen zu grundlegenden Fragen der Vertragsgestaltung und zu Besonderheiten, die bei der Entwicklung von Handelsimmobilien berücksichtigt werden sollten.