

So arbeiten öffentliche Hand und private
Investoren erfolgreich zusammen:

Städtebauliche Verträge

500,- Euro
Sonderrabatt für öffentliche
Auftraggeber

- **Fundamentale Rechte und Pflichten:** Was auf Sie als Investor oder Kommune zukommt
- **Erschließungs- und Durchführungsverträge:** Erfolgsbedingungen und wichtige Inhalte
- **Risikomanagement:** Wie Sie mit vorausschauender Vertragsgestaltung „Störfall“-Vorsorge betreiben
- **Brennpunkt Kostenverteilung:** Welche Regelungen Sie unbedingt vereinbaren sollten
- **Vergaberecht:** Anwendbarkeit und korrekter Umgang mit Verstößen

Exklusiv aus der Praxis

- Das Berliner Modell der kooperativen Baulandentwicklung
- Erschließungsverträge als Chance der Markenbildung

Bitte wählen Sie Ihren Termin:
26. und 27. März 2019 in Köln
6. und 7. Mai 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihre Experten:



Dr. Thomas Burmeister
**Bender, Harrer, Krevet
Rechtsanwälte**



Daniela Matha
**OPG Offenbacher Projekt-
entwicklungsgesellschaft
mbH**



Grit Schade
**Senatsverwaltung für
Stadtentwicklung und
Umwelt**

Wichtig für

- ✓ Öffentliche Auftraggeber
- ✓ Private Investoren
- ✓ Immobilienunternehmen
- ✓ Projektentwickler
- ✓ Architekten und Planer

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: +49 6196 4722-700

Fundamentale Rechte und Pflichten auf kommunaler und privater Seite



Ihr Seminarleiter:
Dr. Thomas Burmeister, Partner, **Bender, Harrer, Krevet Rechtsanwälte**, Freiburg

8.45 Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen

Zusammenarbeit von öffentlicher Hand und privaten Investoren: Besonderheiten städtebaulicher Verträge

- Die Interessen der Vertragspartner
- Rechtsgrundlagen
- Was sind Regelungsziele und -inhalte?
- Formen städtebaulicher Verträge
- Rechtsnatur der Verträge
- Abgrenzung zu anderen Vertragsarten
- Anbahnung und richtiger Zeitpunkt für den Vertragsschluss

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Die einzelnen Typen städtebaulicher Verträge

- Übersicht über die Vertragsarten
- Vereinbarung über die Vorbereitung und Durchführung städtebaulicher Maßnahmen
- Folgekostenverträge
- Vertragliche Konfliktbewältigung (Immissionsschutz, natur- und artenschutzrechtlicher Ausgleich)
- Baureifmachungsverträge, Altlastenregelungen
- Baupflicht, Selbstnutzungspflicht
- Energiekonzept und vertragliche Vereinbarungen über Energiestandards
- Soziale Bodennutzung, Regelungen zur Schaffung von bezahlbarem Wohnraum
- Städtebauliche Zielvereinbarungen
- Vereinbarungen über die Grundstücksneuordnung (Umlegung)
- Vertragliche Gesamtlösung einschließlich Umlegung und Erschließung

13.00 Business Lunch

14.15 Das Berliner Modell der kooperativen Baulandentwicklung – hält es, was es verspricht?

- Welche aktuellen Rahmenbedingungen gelten?
- Das Verhältnis des ZwVbG zum Berliner Modell
- Der Verfahrensablauf: Bauleitplanung und Vertragsabschluss. Geht es jetzt schneller?
- Fast 5 Jahre nach Einführung des Modells – eine Zwischenbilanz
- Erfahrungsberichte aus den Projekten



Grit Schade
Leiterin der Wohnungsbauleitstelle,
Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt, Berlin



15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Der Erschließungsvertrag

- Rechtsgrundlage: § 11 Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 BauGB
- Gegenstand und Abgrenzung
- Die einzelnen Modelle des Erschließungsvertrags
- Erschließungsgebiete
- Zulässiger Inhalt und Grenzen
- Umfang der Kostentragung
- Sicherheitsleistungen
- Erschließungsvertrag und Beitragsrecht
- Erfordernis und Folgen einer Ausschreibung
- Kostenweitergabe
- Vertragliche Erstattung von Erschließungskosten der Gemeinde
- Modifizierter Erschließungsvertrag

17.15 Gelegenheit zur Klärung Ihrer noch offenen Fragen

17.30 Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Städtebauliche Verträge rechtssicher gestalten

Ihr Seminarleiter:
Dr. Thomas Burmeister

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter und Überleitung zu den Themen des 2. Seminartages

Der Durchführungsvertrag zum vorhabenbezogenen Bebauungsplan

- Vorhabenbegriff
- Bebauungsplanverfahren
- Durchführungsvertrag – Vertragliche Beziehungen und notwendiger Inhalt
- Änderung und Aufhebung des Bebauungsplanes
- Verhältnis zu Satzung und Baugenehmigung
- Besonderheiten bei der Festsetzung eines Baugebietes nach § 12 Abs. 3a BauGB mit Konkretisierung des Vorhabens im Durchführungsvertrag

Schranken städtebaulicher Verträge

- Vorwegbindungen nach § 1 Abs. 3 Satz 2 BauGB
- Angemessenheit vereinbarter Leistungen
- Kopplungsverbot von Leistung und Gegenleistung
- Gleichbehandlungsgrundsatz
- Formvorschriften
- Erfordernis und Folgen einer Ausschreibung

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Folgen von Rechtsverstößen – Umgang mit Störungen im Vertragsverhältnis

- Fehlerquellen und Fehlerarten in städtebaulichen Verträgen
- Rückabwicklung von Verträgen
- Ersatzansprüche
- Änderung und Anpassung

Effizientes Risikomanagement und Leistungsstörungen

- Verteilung von Risiken auf die Vertragspartner
- Brennpunkt Kostenverteilung
- Sicherungsmöglichkeiten
- Hinweise zur Vertragsgestaltung

13.15 Business Lunch

14.30 Städtebauliche Verträge und Vergaberecht

- Überblick über das (kommunale) Vergaberecht
- Rechtslage nach der Entscheidung EuGH vom 25.03.2010
- Anwendbarkeit von Vergaberecht und Folgen von Verstößen

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Erschließungsverträge als Beispiel für beschleunigte Baulandentwicklung und Chance der Markenbildung – Beispiel Hafen Offenbach

- Marke entwickeln und Qualitäten setzen
- Qualität im öffentlichen Raum
- Vermarktung der Flächen
- Finanzierung
- Altlasten



Daniela Matha
Geschäftsführerin,
OPG Offenbacher Projektentwicklungsgesellschaft mbH, Offenbach



17.00 Zusammenfassung und Gelegenheit zur Klärung Ihrer noch offenen Fragen

17.15 Ende des Seminars

Get-together

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

Dr. Thomas Burmeister

ist Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner der **Kanzlei Bender Harrer Krevet** in Freiburg im Breisgau. Er berät bundesweit Investoren und vor allem zahlreiche Gemeinden bei komplexen Großprojekten der Baulandentwicklung und -erschließung, insbesondere beim Abschluss von städtebaulichen Verträgen im Rahmen des juristischen Projektmanagements sowie im Bereich des Bau-, Planungs- und Umweltrechts. Dr. Thomas Burmeister ist Autor des Praxishandbuchs „Städtebauliche Verträge“ und des BauGB-Kommentars Ernst/Zinkahn/Bielenberg/Krautzberger. Seit vielen Jahren ist er zudem Referent bei Seminaren für Praktiker, speziell zu den Themen städtebauliche Verträge sowie Baulandentwicklung und -erschließung.

Daniela Matha

ist seit 2016 Geschäftsführerin der GBO Gemeinnützige Baugesellschaft mbH Offenbach sowie der GBM Service GmbH Offenbach und der GBM Gebäudemanagement GmbH Offenbach. Außerdem ist sie seit 2010 Geschäftsführerin der Mainviertel Offenbach GmbH & Co. KG und der **OPG Offenbacher Projektentwicklungsgesellschaft mbH**. Zu ihren Aufgaben gehört die Entwicklung des Hafens Offenbach, die Überplanung und Vermarktung des Neubaugebiets An den Eichen, der Umbau des Kickers Stadions, der Ausbau des Sportzentrums „Am Wiener Ring“ und die Entwicklung des Areals Buchhügel als Standort des neuen Polizeipräsidiums für den Bereich Südosthessen. Daniela Matha ist bereits seit 2001 mit dem Projekt Hafen Offenbach beschäftigt.

Grit Schade

ist seit 2015 Leiterin der Wohnungsbauleitstelle in der **Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt** in Berlin. Zuvor war sie dort über zwei Jahre als Wohnungsbaukoordinatorin und 15 Jahre als Projektleiterin der städtebaulichen Entwicklungsmaßnahmen Berlin-Johannistahl/Adlershof tätig. Grit Schade ist für die Erarbeitung und Anwendung des Berliner Modells der kooperativen Baulandentwicklung verantwortlich und begleitet Projektentwicklungen in Verbindung mit städtebaulichen Verträgen im Land Berlin.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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

Stefanie Klose

Tel.: +49 6196 4722-739

E-Mail: stefanie.klose@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Begeisterte Teilnehmerstimmen

„Viel wertvoller Input: In zwei Tagen mehr gelernt, als woanders in mehreren Monaten.“

„Gute Erklärung von guten Referenten, Lockere Atmosphäre und guter Austausch.“

„Top organisiert, in einer top Location. Inhalte wurden sehr gut vermittelt. Mir wurden einige neue Denkanstöße gegeben.“

Das Hafenprojekt in Offenbach



© Alex Habermehl



© Bernd Georg



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Städtebauliche Verträge sind aus der Praxis der Entwicklung von **Wohn-, Gewerbe- oder Einzelhandelsprojekten** nicht mehr wegzudenken.

Wissen Sie, was für eine erfolgreiche Abwicklung ausschlaggebend ist?

Kennen Sie Ihre Rechte und Pflichten, aber auch die Ihres Vertragspartners?

Sind Sie sich über die Risiken bewusst und nutzen Sie Möglichkeiten, diese zu minimieren?

Falls Sie auf diese Fragen nicht mit einem eindeutigen „Ja“ antworten können, sollten Sie dieses Seminar nicht verpassen. Unsere Experten rüsten Sie in nur zwei Tagen bestens für Ihre nächste öffentlich-private Kooperation.

Im Fokus stehen:

- Städtebauliche Verträge
- Erschließungsverträge
- Durchführungsverträge bei vorhabenbezogenen Bebauungsplänen
- Umgang mit Störungen im Vertragsverhältnis
- Neue Rechtsprechung und Anwendbarkeit des kommunalen Vergaberechts
- Städtebauliche Verträge in der Praxis

Ihr Nutzen

Sie lernen,

- welche Rechte und Pflichten Sie als Investor oder Kommune haben.
- wie Sie die Anforderungen für einen rechtsgültigen Vertrag erfüllen.
- in welchen Fällen Sie das Vergaberecht anwenden können.
- mit welchen vertraglichen Regelungen Sie Risiken minimieren.
- wie Sie Erschließungs- und Durchführungsverträge erfolgreich abwickeln.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Experten:

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Management Circle Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen über die effiziente und erfolgreiche Abwicklung städtebaulicher Verträge wird direkt an Sie weitergegeben.

Interaktive Workshop-Atmosphäre:

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag:

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

Ausführliche Seminarunterlagen:

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich. Nutzen Sie die Dokumentation zur Nachbearbeitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

Aktuelle Rechtsprechung:

Sie erhalten einen fundierten Überblick über die geltenden gesetzlichen Regelungen.

Networking:

Sie reflektieren und diskutieren gemeinsam in der Gruppe Ihr individuelles Vorgehen. Dadurch erhalten Sie neue Impulse für Ihren Arbeitsalltag.

Ihre Fragen vorab:

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Unser Expertenteam kann sich so besser auf Ihre individuellen Interessen und Bedürfnisse einstellen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Merve Sahebzade

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-668

merve.sahebzade@managementcircle.de

Immobilien-Blog

Aktuelle News zur Immobilienwirtschaft!



Jetzt folgen!



www.management-circle.de/immobilien



@immo_circle

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an Vertreter von **Stadtplanungsämtern, Wohnungsgesellschaften, Immobilienunternehmen** und der **öffentlichen Hand** sowie an **Investoren der Bau- und Immobilienbranche**. Zudem ist es relevant für **Projektentwickler, Projektsteuerer, Architekten** und **Planer**.

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

Sie lernen,

- die wichtigsten vertraglichen Regelungen richtig anzuwenden.
- wie Sie Fehler bei der Gestaltung städtebaulicher Verträge vermeiden.
- wie Sie ein effizientes Risikomanagement gestalten.

■ Termine und Veranstaltungsorte

26. und 27. März 2019 in Köln

03-86919

The New Yorker Hotel, Deutz-Mühlheimer-Straße 204, 51063 Köln
Tel.: +49 221 4733-0 Fax: +49 221 4733-100
E-Mail: reservation@thenewyorker.de

6. und 7. Mai 2019 in München

05-86920

Le Meridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
Tel.: +49 89 2422-2995 Fax: +49 89 2422-2025
E-Mail: reservations@lemeridienmunch.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.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/03-86919

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

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,-. **Mitarbeitern des öffentlichen Dienstes bieten wir einen zusätzlichen Rabatt von € 500,- auf den Seminarpreis an.** Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier 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.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ 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



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn