



# 4. Deutscher Fachmarkt-Immobilienkongress 2012

**Fachmärkte als Anlageimmobilie – Neue Standorte, neue Konzepte, neue Zielgruppen**

**Im Fokus: Hybride Malls – Der neue Fachmarktboom?**

**23./24. Oktober 2012 | Dorint Pallas Hotel | Wiesbaden**

## Die Top-Themen:

- **Fachmärkte 2013:** Neue Konzepte – Neue Standorte
- **Multiuse** – Neue Trends bei Fachmarktzentren und Fachmarkttagglomerationen
- **Inlands- oder Auslandsinvestitionen** – Wie vielversprechend ist der deutsche Markt?
- **Revitalisierung** – Herausforderung nachhaltiger Immobilienentwicklung
- **Aktives Immobilienmanagement** – Erfolgsfaktoren für Asset- und Property Management
- **Zwischen Fachmarkt- und Shopping Center** – Welches Potenzial bietet der neue Fachmarkttyp „Hybride Mall“?
- **Cross-Shopping** – Wer passt zu mir? Welche Handelskonzepte braucht das Fachmarktzentrum von morgen?
- **B- und C-Standorte** – Immobilien mit Potenzial oder demographische Herausforderung?
- **Positionierung von Fachmärkten** – Welche Fachmarktmodelle sind für die Kunden interessant und warum?
- **Center Marketing** – Was können Fachmarktzentren von Shopping Centern lernen?

**+ BRANCHEN-TREFF AM 23. OKTOBER – RING CENTER OFFENBACH  
+ FACHAUSSTELLUNG**

## Es referieren und diskutieren:



**Christian Schröder,**  
Geschäftsführer,  
MEC METRO-ECE  
Centermanagement



**Peter Horvath,**  
Mitglied des Vorstandes,  
Leder & Schuh



**Michael Röther,**  
Geschäftsführer,  
Modemark Röther



**Robert Röpert,**  
Geschäftsführer, Expansionsleiter Deutschland,  
XXXL Group



**Björn Biermann,**  
Bereichsleiter Immobilien,  
toom Baumarkt



**Lothar Lennartz,**  
Bereichsleitung  
Standortentwicklung,  
real- SB-Warenhaus



**Lars Clamor,**  
Leitung Expansion West,  
Jeans Fritz



**Markus Lang,**  
Leiter Expansion  
Deutschland,  
Toys "R" Us



**André Pleines,**  
Bereichsleiter Expansion,  
Takko



**Marco Schepers,**  
Development Director,  
KFC Germany/Netherlands



**Christian Klier,**  
Geschäftsführer,  
Frisör Klier



**Christopher Schardt,**  
Abteilungsleiter Expansion  
SW, Dirk Rossmann



**Thomas Kuhlmann,**  
Mitglied des Vorstandes,  
HAHN-Immobilien



**Miles Stephenson,**  
CEO, Garigal Retail  
Immobilien



**Thomas Geschwind,**  
Geschäftsführer,  
NEWPORT Development



**Bernd Möller MRICS,**  
Vertriebsdirektor,  
DG HYP

**Dr. Angelus Bernreuther,** Leiter Standortforschung, BBE Handelsberatung GmbH | **Prof. Dr. Sven Bienert MRICS REV,** IRE|BS Institut für Immobilienwirtschaft Competence Center of Sustainable Real Estate, University Regensburg | **Frank Conrad,** Fachamtsleiter Stadtplanung, Bezirksamt Altona | **Marc Föhler,** Geschäftsführer, Stadt + Handel | **Dr. Johannes Grooterhorst,** Partner, Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte | **Lars Heese,** Geschäftsführer, HAHN Fonds Invest GmbH | **Wilhelm Hibert,** Geschäftsführer, ST 77 Holding | **Susanne Klaußner MRICS,** Vorsitzende der Geschäftsführung, GRR Real Estate Management GmbH | **Florian Lauerbach,** Geschäftsführer, ILG Fonds GmbH | **Christoph Maichel,** CEO, Treveria Asset Management GmbH | **Harald Ortner,** Geschäftsführer, HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH | **Marius Schöner,** Geschäftsführer, MGPA Germany | **Uwe Seidel,** Geschäftsführer, Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH | **Dr. Stephan Seilheimer,** Senior Manager, Head of Business Planning & Reporting, Argoneo Real Estate GmbH | **Hubert A. Sevenig,** Leiter Investment Einzelhandelsimmobilien Frankfurt, Jones Lang LaSalle Retail GmbH | **Matthias Stich,** Projektleiter, IPH Handelsimmobilien GmbH | **Michael Vogt,** Geschäftsführer, mondial vermögensverwaltung

## Gold-Sponsoren:



## Weitere Sponsoren:



## Veranstalter:



Ein Beteiligungsunternehmen der Verlagsgruppe Deutscher Fachverlag



## Medienpartner:





# PROGRAMM

## 1. Tag – 23. Oktober 2012 / Vormittag

Vorsitz: **Uwe Seidel**, Geschäftsführer, Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

### Zahlen, Fakten, Trends – Die neuen Rahmenbedingungen für die Fachmarktentwicklung

9.00 – 9.10

**Begrüßung und Einführung in das Kongressprogramm durch den Vorsitzenden und die Veranstalter**

9.10 – 9.40

**Entwicklungen und Trends im Markt für Handelsimmobilien**

- Die wichtigsten Thesen des Hahn Retail Real Estate Reports 2012/2013
- Trendbarometer: Wie sehen die Akteure den Markt? Wie sind die Zukunftserwartungen?

**Thomas Kuhlmann**, Mitglied des Vorstands, HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

9.40 – 10.00

**Liebling der Investoren – Fachmarktprodukte und ihre Rolle auf dem Investmentmarkt für handelsgenutzte Gewerbeimmobilien**

- Transaktionsvolumen 2012 – Deutschland und Europa
- Darstellung der aktuellen Angebots- und Nachfragesituation
- Ausblick Gesamtjahr 2012

**Hubert A. Sevenig**, Leiter Investment Einzelhandelsimmobilien Frankfurt, Jones Lang LaSalle Retail GmbH

10.00 – 10.30 **Keynote**

**Das Fachmarktzentrum der Zukunft – Die Perspektive der MEC**

**Christian Schröder**, Geschäftsführer, MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH & Co. KG

10.30 – 11.10 **Kommunikations- und Kaffeepause**

### Fachmärkte als Investitions- und Finanzierungsobjekte – Welche Projekte werden noch finanziert? Welche Investitionen lohnen sich noch?

11.10 – 11.40

**Fachmarktentwicklung – Welche Projekte werden finanziert, wie sieht der aktuelle Finanzierungsmarkt aus?**

**Bernd Möller MRICS**, Vertriebsdirektor, DG HYP

11.40 – 12.00

**Investitionsstrategien für deutsche Fachmärkte: Vom opportunistischen bis zum dividendenorientierten Investor**

**Marius Schöner**, Geschäftsführer, MGPA Germany GmbH

12.00 – 12.30

**Diskussionsrunde:**

**Rahmenbedingungen für Investitionen in Deutschland und Europa – Wie vielversprechend ist der deutsche Markt?**

**Lars Heese**, Geschäftsführer, HAHN Fonds Invest GmbH

**Wilhelm Hibert**, Geschäftsführer, ST 77 Holding

**Florian Lauerbach**, Geschäftsführer, ILG Fonds GmbH

**Marius Schöner**, Geschäftsführer, MGPA Germany GmbH

**Michael Vogt**, Geschäftsführer, mondial vermögensverwaltung GmbH

Moderation:

**Uwe Seidel**, Geschäftsführer, Dr. Lademann & Partner

12.30 - 13.40 **Lunch- und Kommunikationspause**

## 1. Tag – 23. Oktober 2012 / Nachmittag

### Standortentscheidungen und Konzeptstrategien – Was lässt sich noch und wird sich künftig durchsetzen?

13.40 – 14.00

**Standort und Konzepte – Wie entwickelt sich der Betriebstyp Fachmarkt und seine Immobilientypen?**

- Neue Formate und neue Konzepte
- Anforderungen an die Immobilienwirtschaft

**Matthias Stich**, Projektleiter, IPH Handelsimmobilien GmbH

14.00 – 14.20

**Die Expansionsstrategie von Takko**

**André Pleines**, Bereichsleiter Expansion, Takko Holding GmbH

14.20 – 14.40

**Trading up von Fachmarktstandorten – Die Expansionsstrategie von Modemark Röther**

**Michael Röther**, Geschäftsführer, Modemark Röther GmbH

14.40 – 15.20

**Diskussionsrunde:**

**Fachmarkt der Zukunft: Welche Standorte und Konzepte braucht der Markt?**

- Neue Konzepte für den demographischen Wandel – Fachmärkte auf dem Weg in die City?
- Perspektiven für ländliche Regionen – Welche Zukunft haben Nahversorgerkonzepte?
- Welche neuen Kooperationsformen braucht der Markt?

**Björn Biermann**, Bereichsleiter Immobilien, toom Baumarkt GmbH

**Peter Horvath**, Mitglied des Vorstandes, Leder & Schuh International AG

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

**Robert Röpert**, Geschäftsführer, Expansionsleiter Deutschland, XXXL Group

**Michael Röther**, Geschäftsführer, Modemark Röther GmbH

Moderation: **Angela Rüter**, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH

15.20 – 16.00 **Kommunikations- und Kaffeepause** sponsored by Frisör Klier GmbH

### Die neuen Fachmarktzentren – Synergien durch erfolgreiche Handelskonzepte an geeigneten Standorten

16.00 – 16.30

**Äppelallee-Center Wiesbaden – Neupositionierung und Weiterentwicklung zur hybriden Mall**

**Thomas Geschwind**, Geschäftsführer, NEWPORT Development GmbH

**Uwe Seidel**, Geschäftsführer, Dr. Lademann & Partner

16.30 – 16.50

**Expansionsstrategien für Fachmärkte – Welche Standorte sind für Kentucky Fried Chicken geeignet?**

**Marco Schepers**, Development Director, KFC Germany/Netherlands

16.50 – 17.10

**Mietergruppe Frisöre – Welche Bedeutung haben Dienstleistungskonzepte für den Erfolg von Fachmarktzentren?**

**Christian Klier**, Geschäftsführer, Frisör Klier GmbH

17.10 – 18.00

**Diskussionsrunde:**

**Als Mieter in Fachmarktzentren – Welche Kriterien müssen diese künftig erfüllen?**

- Synergien schaffen durch neue Formate – Ist die Hybride Mall die richtige Lösung?
- Zwischen Fachmarkt und Shopping Center – Was will der Kunde?
- Center Marketing – Was können Fachmarktzentren von Shopping Centern lernen?
- Welche Ladenformate braucht der Handel?
- Welche Bedeutung haben Food- und Dienstleistungskonzepte für den Erfolg?

**Lars Clamor**, Leitung Expansion West, Jeans Fritz Handelsgesellschaft für Mode mbH

**Christian Klier**, Geschäftsführer, Frisör Klier GmbH

**Markus Lang**, Leiter Expansion Deutschland, Toys "R" Us GmbH

**Christopher Schardt**, Abteilungsleiter Expansion Süd-West, Dirk Rossmann GmbH

**Marco Schepers**, Development Director, KFC Germany/Netherlands

**Christian Schröder**, Geschäftsführer, MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH & Co. KG

Moderation: **Uwe Seidel**, Geschäftsführer, Dr. Lademann & Partner

18.20 **Bustransfer nach Offenbach**

### 19.00 Abendveranstaltung

Zum Abschluss des ersten Kongresstages laden die Veranstalter und der Sponsor ILG alle Kongressteilnehmer zu einer Besichtigungstour des von ILG gemanagten Fachmarktzentrens „Ring Center“ in Offenbach mit anschließendem Get-Together ein.





# PROGRAMM

## 2. Tag – 24. Oktober 2012

Vorsitz:

**Dr. Angelus Bernreuther**, Leiter Standortforschung, BBE Handelsberatung GmbH

### Flächenflut oder Kaufkraftbindung – Herausforderungen bei der Fachmarktentwicklung

9.00 – 9.30

#### Stadtentwicklung contra Projektentwicklung?

#### Lösungswege am Beispiel ausgewählter B- und C- Städte

**Marc Föhrer**, Geschäftsführer, Stadt + Handel

9.30 – 10.00

#### Flächenflut oder Kaufkraftbindung – Sind Fachmärkte in Zentrumsanlagen die Zukunft?

- Wie willkommen sind Großflächenformate?
- Wie können Stadtteilzentren gestärkt werden?
- Mietermix – Welche Ansprüche hat die älter werdende Bevölkerung?
- Umsetzungsbeispiele in Hamburg Altona

**Frank Conrad**, Fachamtsleiter Stadtplanung, Bezirksamt Altona

10.00 – 10.20

#### Fachmarktzentren – Die planungsrechtliche Vorwärtsstrategie für den Bestand

- Wie erlange ich mehr Baurecht für den Bestand?
- Wie wehre ich mich gegen Herabzonungsplanung der Kommunen?
- Wie kann ich unliebsame Konkurrenzprojekte stoppen?

**Dr. Johannes Grooterhorst**, Partner, Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte

10.20 – 10.50

#### Der Kunde im Mittelpunkt – Revitalisierung am Beispiel des Fachmarktzentrums Neuköllner Tor

- Voraussetzungen, Herausforderungen, Entwicklung und Umsetzung bei der Modernisierung des Objektes
- Käuferschicht und Kundenwünsche – Was wurde berücksichtigt, wie kann man sich anpassen?
- Dienstleister und Einzelhandelsgeschäfte – Wer passt zu real,-?

**Lothar Lennartz**, Bereichsleitung Standortentwicklung/Vermietungsmanagement, real,- SB-Warenhaus GmbH

10.50 – 11.30 **Kommunikations- und Kaffeepause**

### Grüne Investitionen, nachhaltige Revitalisierung – Die Erfolgsfaktoren

11.30 – 12.00

#### Nachhaltige Investments – Die Spreu vom Weizen trennen!

- Entscheidungskriterien im Rahmen der Due Diligence
- KPIs für ihre langfristige Performance
- Was honoriert der Markt – empirische Facts
- Trends 2020 – „Future Proof“ Immobilienkonzepte
- Green Lease und Handel – Praxisbeispiele

**Prof. Dr. Sven Bienert MRICS REV**, IRE|BS Institut für Immobilienwirtschaft, Competence Center of Sustainable Real Estate, University Regensburg

12.00 – 12.30

#### Strategien zur Revitalisierung von Fachmarktportfolien\*

**Miles Stephenson**, CEO, Garigal Retail Immobilien

\*Vortrag in englischer Sprache

12.30 – 13.00

#### Nachhaltiges Asset Management – Effiziente Wertsteigerung von Fachmärkten und Fachmarktzentren in großen Immobilienportfolien

**Dr. Stephan Seilheimer**, Senior Manager, Head of Business Planning & Reporting, Argoneo Real Estate GmbH

13.00 – 13.30

#### Wie können Revitalisierung und nachhaltige Entwicklung als Wertsteigerungspotenziale für Immobilienportfolien genutzt werden?

Gesprächsrunde mit:

**Susanne Klaußner MRICS**, Vorsitzende der Geschäftsführung, GRR Real Estate Management GmbH

**Christoph Maichel**, CEO, Treveria Asset Management GmbH

**Dr. Stephan Seilheimer**, Senior Manager, Head of Business Planning & Reporting, Argoneo Real Estate GmbH

Moderation:

**Dr. Angelus Bernreuther**, Leiter Standortforschung, BBE Handelsberatung GmbH

13.30 – 14.30 **Lunch- und Kommunikationspause**

14.30 **Ende des 4. Deutschen Fachmarkt-Immobilienkongresses 2012**



**Uwe Seidel**,  
Dr. Lademann &  
Partner



**Thomas Kuhlmann**,  
HAHN-Immobilien



**Hubert A. Sevenig**,  
Jones Lang  
LaSalle



**Christian Schröder**,  
MEC



**Bernd Möller MRICS**,  
DG HYP



**Marius Schöner**,  
MGPA Germany



**Lars Heese**,  
HAHN Fonds Invest



**Wilhelm Hibert**,  
ST 77



**Florian Lauerbach**,  
ILG Fonds



**Michael Vogt**,  
mondial



**Matthias Stich**,  
IPH



**André Pleines**,  
Takko



**Michael Röther**,  
Modepark Röther



**Björn Biermann**,  
toom Baumarkt



**Peter Horvath**,  
Leder & Schuh



**Harald Ortner**,  
HBB



**Robert Röpert**,  
XXXL Group



**Angela Rüter**,  
Heuer Dialog



**Thomas Geschwind**,  
NEWPORT



**Marco Scheper**,  
KFC



**Christian Klier**,  
Frisör Klier



**Lars Clamor**,  
Jeans Fritz



**Markus Lang**,  
Toys "R" Us



**Christopher Schardt**,  
Dirk Rossmann



**Dr. Angelus  
Bernreuther**,  
BBE



**Marc Föhrer**,  
Stadt + Handel



**Frank Conrad**,  
Bezirksamt Altona



**Dr. Johannes  
Grooterhorst**,  
Grooterhorst & Partner



**Lothar Lennartz**,  
real,-



**Prof. Dr.  
Sven Bienert MRICS**,  
IRE|BS



**Miles Stephenson**,  
Garigal Retail  
Immobilien



**Dr. Stephan  
Seilheimer**,  
Argoneo



**Susanne Klaußner  
MRICS**, GRR



**Christoph Maichel**,  
Treveria

# PROGRAMM | FACHAUSSTELLUNG | ANMELDUNG

## Sehr geehrte Damen und Herren,

auch in diesem Jahr gab es wieder einen deutlichen Anstieg des Einzelhandelsinvestitionsvolumens in Deutschland – auf mittlerweile über 10,5 Mrd. Euro. Insbesondere Fachmarktimmobilien haben sich zum neuen Boomsegment sowohl bei inländischen als auch bei ausländischen Investoren entwickelt. Dabei löst die Revitalisierung großer Fachmarktzentren schrittweise den Neubaumarkt ab. Revitalisierungskonzepte werden dabei regelmäßig mit Strukturanpassungen in der Vermietung, einer Effizienz- und Sicherheitsoptimierung und zunehmend auch mit der Implementierung eines Center Managements verknüpft.

Fachmarktzentren zu Einkaufszentren aufzuwerten, daran arbeiten landauf, landab die Vermieter. Dieser neue Centertyp, der Elemente von Shopping Centern und Fachmarktzentren verbindet, wird mittlerweile als Hybride Mall bezeichnet. Diese bieten die Möglichkeit neue Mieter mit einer Innenstadtorientierung wie Bonita und C&A auf die Grüne Wiese zu locken. Frisör Klier, Mc Paper oder Buddelei im Fachmarkt? Baby Walz oder Jeans Fritz, die lange Zeit nur in Fußgängerzonen oder Shopping Centern vertreten waren, betreiben heute einige der erfolgreichsten Filialen in Fachmarktzentren. Können neue Mieter die Attraktivität des Centers steigern und damit auch den Umsatz? Welche neuen Konzepte treffen den Zeitgeist? Welche Standorte sind erfolgreich: in der City, citynah oder weiterhin in der Peripherie?

Diese Fragen stehen im Mittelpunkt des **4. Deutschen Fachmarkt-Immobilienkongresses 2012** am 23. und 24. Oktober in Wiesbaden. Das Top-Jahresevent für die Immobilienbranche und den Handel zum Thema Fachmarktentwicklung in Deutschland.

Branchenexperten sprechen über Herausforderungen und Potenziale bei der nachhaltigen Revitalisierung von Fachmärkten und Fachmarktzentren, diskutieren über die Zukunft neuer Formate und Standorte und zeigen u.a. auf, wie Investoren, Betreiber und Händler mit neuen Kooperations- und Nutzungsformen der demographischen Entwicklung in Deutschland begegnen können.

Nutzen Sie die Chance und informieren Sie sich aus erster Hand über die neuesten Branchenentwicklungen. Diskutieren Sie mit Kollegen und Partnern in Handel und Immobilienwirtschaft die Zukunftsperspektiven für den Betriebstyp Fachmarkt!

Wir freuen uns auf eine spannende Veranstaltung, hochkarätige Referenten und intensive Diskussionen mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Erhard Bost  
Geschäftsführender Gesellschafter  
The Conference Group GmbH

Angela Rüter  
Geschäftsführerin  
Heuer Dialog GmbH

## FACHAUSSTELLUNG

### zum 4. Deutschen Fachmarkt-Immobilienkongress 2012

Die begleitende Fachausstellung ermöglicht den Partnern des Handels innovative Projekte und Dienstleistungen vorzustellen.

Nutzen Sie die Chance, Ihr Know-how den Top-Entscheidern der Branche zu präsentieren und sichern Sie sich noch heute Ihre Ausstellungsfläche.

#### Sie sind interessiert, als Aussteller dabei zu sein?

Dann fordern Sie umgehend weitere Informationen an bei:

Frau **Katharina Kolk**, Sales & Marketing Managerin, The Conference Group, unter **Telefon 069/75 95 - 30 31, E-Mail [katharina.kolk@conferencegroup.de](mailto:katharina.kolk@conferencegroup.de)** oder füllen Sie einfach das unten stehende Formular zur Anmeldung aus und faxen es uns an folgende **Faxnummer: 069/ 75 95 - 30 30**.

Wir danken unseren Sponsoren:



Wir danken auch unserem fachlichen Partner:



## Fax-Anmeldung: 0 69 / 75 95 30 30

**Ja**, hiermit melde ich mich/melden wir uns zum **4. Deutschen Fachmarkt-Immobilienkongress 2012** am 23. und 24. Oktober 2012 an. Teilnahmepreis: 1.290,- € p.P. (zzgl. 19 % MwSt.)

Ich bin Vertreter einer **Kommune** und melde mich zum Teilnahmepreis von 390,-€ p.P. (zzgl. 19 % MwSt.) an. (ohne weitere Rabattierung)

**Ja**, ich bin interessiert/wir sind interessiert an **Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten**. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

Ich kann nicht teilnehmen, kaufe aber die **Tagungsunterlagen** (Download) zum Preis von 399,- € (plus MwSt.), 199,- € (plus MwSt.) für Studenten. (Bei Bestellung bitte eine Kopie der Studentenbescheinigung beifügen.)

**-15%**

1. Name	2. Name	3. Name
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vorname	Vorname	Vorname
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Position	Position	Position
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Firma	Firma	Firma
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Straße   Hausnummer	Straße   Hausnummer	Straße   Hausnummer
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
PLZ   Ort	PLZ   Ort	PLZ   Ort
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefon   Fax	Telefon   Fax	Telefon   Fax
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail-Adresse*	E-Mail-Adresse*	E-Mail-Adresse*
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Datum   Unterschrift   Firmenstempel		

**\*Ja**, ich möchte zukünftig den E-Mail-Newsletter erhalten.

#### So melden Sie sich an:

per Post: The Conference Group GmbH,  
Mainzer Landstraße 251  
60326 Frankfurt am Main  
per Telefon: 0 69 / 75 95 30 36  
per Telefax: 0 69 / 75 95 30 30  
per E-Mail: [anmeldung@conferencegroup.de](mailto:anmeldung@conferencegroup.de)  
per Internet: [www.conferencegroup.de/fachmarkt12](http://www.conferencegroup.de/fachmarkt12)

#### Termin und Ort:

23. / 24. Oktober 2012  
**Dorint Pallas Hotel Wiesbaden**  
Auguste-Viktoria-Strasse 15, 65185 Wiesbaden  
Tel.: 0611 / 3306-0, Fax: 0611 / 3306-1000  
E-Mail: [info.wiesbaden@dorint.com](mailto:info.wiesbaden@dorint.com)  
EZ: 143,- € inkl. Frühstück  
DZ: 165,- € inkl. Frühstück

#### Zimmerreservierung:

Das Veranstaltungshotel hält ein Zimmerkontingent für die Kongress- teilnehmer bereit, auf das Sie bei Bedarf zurückgreifen können. Das Kontingent steht Ihnen bis ca. 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter dem Stichwort „Fachmarkt-Immobilienkongress“ vor.

#### Kongressgebühr/Anmeldebedingungen:

Bitte nutzen Sie für Ihre Anmeldung den entsprechenden Vordruck. Die Gebühr für den Kongress beträgt 1.290,- € (zzgl. MwSt.). Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen teilnehmen, gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass. Die Kongressgebühr beinhaltet die Kongressunterlagen, Erfrischungsgetränke und Mittagessen. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung und die Rechnung. Kongresseinlass kann nur gewährt werden, wenn der Rechnungsbetrag rechtzeitig vor Kongressbeginn beglichen wird.

Bei schriftlicher Stornierung bei The Conference Group bis 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- € (zzgl. MwSt.) pro Person erhoben. Maßgeblich ist immer der Eingang der Mitteilung beim Veranstalter. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer Abmeldung innerhalb der letzten 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die gesamte Kongressgebühr fällig. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit gestellt werden. Der Veranstalter behält sich Referenten sowie Themenänderungen vor.

#### Registrierung:

Der Kongresscounter ist jeweils eine Stunde vor Kongressbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Kongressteilnahme gelten Namensschilder, die vor Beginn ausgehändigt werden.