

EXPO REAL 2008 in München: Die Messe für die Immobilienwirtschaft

Vom 6.-8. Oktober öffnen sich die Messetore in München für die EXPO REAL. Auch BFW-Verwalter finden bei der Messe Neuheiten und Wissenswertes aus der Immobilienbranche

**EXPO
REAL**

Der BFW wird auch in diesem Jahr wieder im Rahmen der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) auf der EXPO REAL vertreten sein. Gemeinsam mit Partnern aus Industrie und Wirtschaft wird die BSI in der Messehalle B2 am Stand 220 der Neuen Messe München auftreten. Der BFW sieht einem dichten Messeprogramm und einem guten Dialog mit Fachleuten aus der Immobilienbranche entgegen. Neben dem eigenen Standprogramm der BSI bieten auch die

Bundesländer und einzelne Unternehmen ein gut gefülltes Programm an. Auf dem Stand der BSI werden in diesem Jahr Größen aus Politik und Immobilienwirtschaft zu Diskussionsforen und Preisverleihungen erwartet. Schon am Montag wird mit der Verleihung des DIA-Forschungspreises für die Immobilienwirtschaft und dem anschließenden BSI-Immotalk ein für Experten sehr interessanter Tag geboten. Am Dienstag schließen sich die Themenstunde „KfW-Förderprogramm“ und „Partnerschaft für Klimaschutz“ sowie die Auszeichnung der Absolventen des Studiengangs „Real Estate Management (MBA)“ der BBA

an. Besonders für den BFW sind diese Themenschwerpunkte von Bedeutung. In der BSI ist der BFW im Arbeitskreis „Finanzierung“ federführend tätig und engagiert sich im Rahmen des Immobilienwirtschaftlichen Dialogs für eine sinnvolle Umsetzung der neuen Klimaschutzbestimmungen der Bundesregierung. Auf dem Gebiet der Aus- und Weiterbildung macht sich der BFW zudem bereits seit Jahren stark. Der letzte Tag der Messe bietet mit der Themenstunde „Aktuelle Steuerpolitik“ alles Wissenswerte zur Zinsschranke. Der BFW heißt seine Mitglieder auf der Messe willkommen. *D.B.*

First-Class service. Just in Time. Ein Franchise-System setzt sich durch

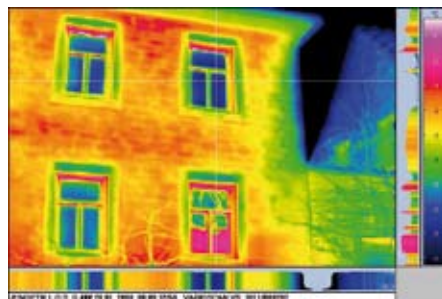
Als marktführendes und einzig flächendeckend agierendes Unternehmen im Bereich Ortungstechnik hat sich Locatec auf folgende Kernkompetenzen spezialisiert:

- Rohrbruch-, Leck- und Leitungsortung in und außerhalb von Gebäuden
- Infrarot-Thermografie mit Leckortungen in Leitungssystemen im Bau- und Industriebereich
- Rohrnetzservices inklusive Rohrnetzspülungen sowie Schieber- und Hydranten-Service
- Ingenieurleistungen mit Verlustanalyse sowie Rohrnetzberechnungen bis zur Planerstellung ... sind ein klarer Fall für Locatec. Neben Hausverwaltungen und Wohnungsbauunternehmen zählen Installateure und Sanierungsunternehmen zu unserer Hauptkundengruppe. Große Wasserversorger und Versicherungsunternehmen arbeiten ebenfalls mit Locatec als ihrem zentralen Ansprechpartner für den Bereich Leck- und Leitungsortung zusammen. Diese Kunden beauftragen Locatec sowohl dezentral über unsere Franchise-Partner, wie auch – bei gro-

Ben und überregional tätigen Gesellschaften – über unsere zentrale Auftragsannahme mit zentraler Auftragsabwicklung. Wir verstehen uns als Leistungspartner unserer Auftraggeber. Entsprechend verfügen wir über einen großen Stamm zufriedener Kunden, mit denen wir auf eine lange und vertrauensvolle Zusammenarbeit zurückblicken können.



Modernste technische Ausstattungen sowie alternative Prüf- und Suchverfahren ermöglichen punktgenaue Leck- und Leitungsortung. Dazu gehören auch die Bereiche Thermografie, Kameratechnik, Gaspürgeräte und akustische Verfahren.



Rohrbruch-, Leck- und Leitungsortung in und außerhalb von Gebäuden per Infrarot-Thermografie

Die Zufriedenheit unserer Kunden ist der ständige Motor unseres Handelns. Der große Erfolg unseres Konzeptes basiert auf unserer Zuverlässigkeit. Das eigens entwickelte „Locatec Solution Konzept“ beschreibt den gesamten Prozess der Auftragsannahme, der Dienstleistung vor Ort, sowie aller nachgelagerten Services. Servicebereitschaft innerhalb 24 Stunden, Notfall-Hotline mit Kontaktaufnahme innerhalb von 2 Stunden und die Qualität unserer Arbeit sind dabei wichtige Bausteine unserer „Locatec Best Service Garantie“, die uns zum bevorzugten Partner für Hausverwaltungen macht.

Kalo-Gruppe setzt auf Kompetenz und Größe

Die drei Hamburger Unternehmen Kalorimeta, Urbana und IKW bilden seit dem 21. Mai 2007 den Firmenverbund der Kalo-Gruppe. Unter einer neuen Dachmarke und dem bestehenden Vorstand wird die Gruppe künftig nach außen klar erkennbar als Komplettanbieter für Energiedienstleistungen auftreten. Jedes Unternehmen der Gruppe ist bereits seit Jahrzehnten eigenständig am Markt: Urbana als Contractor und Energiedienstleister, Kalorimeta als Messdienstunternehmen und IKW als Inkassounternehmen. Der Firmenverbund gehört bereits jetzt zu den führenden Energiedienstleistern in Deutschland.

Der gemeinsame Auftritt als Kalo-Gruppe soll den drei Unternehmen eine Vielzahl an Synergien und damit weiteres Wachstum ermöglichen. So werden die drei Firmen in der Lage sein, unter einem gemeinsamen Markendach als Komplettanbieter die gesamte Prozesskette der Energiedienstleistungen zu vermarkten, von der Energieerzeugung und Energielieferung über Energieerfassung und Energiemanagement bis zur Energieabrechnung und dem Inkassodienst. Und das nicht nur in der Wohnungswirtschaft, sondern auch verstärkt für den Industrie-, Gewerbe- und kommunalen Sektor.

Kalorimeta hat Service vor Ort im Fokus

Die Kalorimeta AG & Co. KG gehört zu den vier führenden Messdienstleistern Deutschlands. Ziel des Unternehmens ist ein Ausbau der Marktposition gegenüber den größten Mitbewerbern. Es erstellt Heiz- und Betriebskostenabrechnungen mittels modernster Erfassungstechnik. Angeboten wird ein komplettes Paket für Heizkosten-, Betriebskosten- und Wärmeabrechnungen mit dem dazugehörigen Geräteprogramm vom Verdunstungsheizkostenverteiler bis hin zur ausgereiften Funktechnologie. Darüber hinaus kooperiert Kalorimeta mit der Bremer GAP Group im Bereich der integrierten Abrechnung. Das Angebot umfasst umfangreiche Onlinedienste sowie die integrierte Abrechnung. Beide Varianten des Energieausweises und der Rauchmelderservice runden das Dienstleistungspektrum ab.

Kalorimeta setzt mit seiner Strategie einerseits auf Großkunden, wird aber andererseits weiterhin auch kleinen und mittelgroßen Wohnungsunternehmen kundenfreundliche Dienstleistungen anbieten. Darauf ist die bundesweit flächendeckende Außendienststruktur ausgerichtet. Kalorimeta beschäftigt rund 1.200 Mitarbeiter arbeitet mit 28 Gebietsleitungen, 130 Bezirksleitungen und über 800 Servicestationen.

Das Unternehmen verzichtet bewusst auf Service Center und die Auslagerung von Geschäftsprozessen ins Ausland. „Wir werden uns mit ganzer Kraft und Kompetenz auf das Kerngeschäft im Messdienst- und Abrechnungsgeschäft im nationalen Markt

men im Vordergrund, so Schmidt, sondern die schnelle und persönliche Dienstleistung. Kalorimeta sei bereits das schnellste unter den großen deutschen Messdienstunternehmen. Rund 85 Prozent der Abrechnungen würden innerhalb von sieben Tagen erstellt.



Qualität und Kundennähe werden sich durchsetzen

konzentrieren, unsere Außenorganisation weiter ausbauen und damit auch künftig Arbeitsplätze in Deutschland schaffen.“, erklärt Martin Schmidt, Vorstand der Kalorimeta AG & Co. KG, die Firmenstrategie.

Schnellstes Messdienstunternehmen

Auch in Zukunft stehe nicht die Positionierung als technologiegetriebenes Unterneh-

Eine schnelle und verlässliche Heiz- und Betriebskostenabrechnung sowie persönliche Betreuung vor Ort sei nach wie vor das Primärbedürfnis der Kunden. „Qualität und Kundennähe werden sich durchsetzen, die eingesetzte Gerätetechnologie spielt hierbei nur eine untergeordnete Rolle“, betont Schmidt.

Friedemann Kuppler
www.kalo.de

EXPO REAL e-Gast-Tickets für BFW-Mitglieder

Gasttickets für die EXPO REAL 2008 können BFW-Mitglieder über die BFW-Geschäftsstelle in Berlin bestellen. Der BFW bietet seinen Mitgliedern an, als Gast an Deutschlands bedeutendster Immobilienmesse teilzunehmen. In der Zeit von 6. bis 8. Oktober ist der BFW im Rahmen der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) in den Münchener Messehallen vertreten. Nutzen Sie die Gelegenheit auch die Partnerverbände des BFW innerhalb der BSI kennen zu lernen und besuchen Sie uns auf dem BSI-Messestand in Halle B2, Stand 220 in der Neuen Messe München.

Teilnahmeinteressenten melden sich einfach in der BFW-Geschäftsstelle und erhalten dann nähere Informationen zu den e-Gast-Tickets: service@wohnungsverwalter.de

Wir freuen uns auf Sie!

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe BFW-Mitglieder,



heute möchte ich ein Thema ansprechen, das erfahrungsgemäß bei fast jeder Betriebsprüfung Probleme bereitet: der betriebliche PKW und die private Nutzung durch Arbeitnehmer, Geschäftsführer etc..

Im Betriebsvermögen befindet sich ein PKW, dieser wird aber nach Aussagen des Steuerpflichtigen nie und von niemandem privat genutzt. Dass diese Aussagen vom Betriebsprüfer natürlich nicht ohne weiteres geglaubt werden, liegt in der Natur der Sache.

Die unentgeltliche Überlassung eines PKW an Arbeitnehmer nicht nur für die betrieblichen Fahrten sondern auch für Privatfahrten führt zu einem geldwerten Vorteil beim Arbeitnehmer und muss somit wie eine Lohn- oder Gehaltszahlung versteuert werden. Die Berechnung des geldwerten Vorteils ist in § 8 Abs. 2 Einkommensteuergesetz geregelt. Danach sind nur noch die Ein-Prozent-Regelung oder der Einzelnachweis durch Fahrtenbuch möglich.

Falls ein Arbeitnehmer das Fahrzeug nicht für private Fahrten nutzen darf und wenn er es auch tatsächlich nicht dafür nutzt, scheidet die Zuwendung eines geldwerten Vorteils des Arbeitgebers an den Arbeitnehmer aus. Die

1-%-Regelung kommt dann nicht zur Anwendung.

Ob eine private Nutzung des Fahrzeugs tatsächlich vorliegt oder nicht, müssen die Finanzämter oder die Finanzgerichte aufgrund einer Beweiswürdigung entscheiden.

Wenn beispielsweise weder im Arbeitsvertrag noch in einer sonstigen schriftlichen Vereinbarung die Privatnutzung des PKW ausdrücklich ausgeschlossen worden ist, spricht alles für eine private Fahrzeugnutzung. In der Einspruchsentscheidung oder im Gerichtsbeschluss heißt es dann: „es besteht die widerlegbare Vermutung, dass das Fahrzeug auch für Privatfahrten genutzt wird“. Es gilt also der Beweis des ersten Anscheins. Mündliche Absprachen sind wertlos, weil sie nicht beweisbar sind.

Zwar kann der Steuerpflichtige diesen Beweis des ersten Anscheins widerlegen, dazu muss er aber plausibel darlegen, durch welche Maßnahmen sichergestellt worden ist, dass es nicht zu einer Privatnutzung kommen kann. Ein schriftliches Verbot der privaten Nutzung, sofern es nicht nur zum Schein abgegeben wurde, kann im Einzelfall geeignet sein den Anscheinsbeweis zu erschüttern. Für die tatsächliche Einhaltung eines privaten Fahrverbots sprechen auch eine zentrale Schlüsselverwaltung und -abgabe sowie eine vollständige Aufzeichnung aller Fahrten in einem ordnungsmäßigen Fahrtenbuch.

Besondere Beweisprobleme treten aber dann auf, wenn ein leitender Angestellter den ihm überlassenen PKW nicht für private Fahrten nutzen darf, soll oder will. Das Finanzgericht führt dazu aus: „gerade bei einer herausgehobenen Position des Arbeitnehmers besteht in besonderer Weise Anlass das Privatnutzungsverbot zu überwachen“. Bei Geschäftsführern und insbesondere bei Gesellschafter/Geschäftsführern, die zu jeder Zeit den Zugriff auf den PKW haben können, wird der Beweis des ersten Anscheins nur schwer zu erschüttern sein.

Die vorstehende Problematik gilt natürlich uneingeschränkt auch für Unternehmer. Also immer dann, wenn der neue SLK im Betriebsvermögen und der 15 Jahre alte Passat im Privatvermögen gehalten wird und im Falle einer Betriebsprüfung versucht wird dem Betriebsprüfer glaubhaft zu machen, dass für die privaten Fahrten einschließlich der Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte nur, immer und ausschließlich der alte Privatwagen genutzt wird („Den fährt meine Frau“), weil man beruflich ohnehin schon viel zu viel fahren müsse und dass man überhaupt keine Lust zu weiteren privaten Fahrten habe und überhaupt wegen des schlechten Wetters sogar in den Urlaub fliegen würde, wird es erhebliche Probleme mit dem Finanzamt geben.

Der BFW-Verwaltervertrag als praktische Hilfestellung für die Formulierung Ihres Verwaltervertrages

Der kommentierte BFW-Verwaltervertrag ist ab September 2008 über den BFW-Shop zu bestellen. Er bietet als Formulierungshilfe professionellen Verwaltern die Möglichkeit, die seit der Novellierung des Wohnungseigentumsgesetzes eingetretenen Veränderungen in neuen Verträgen anzupassen.

Die Bestellung des Verwalters erfolgt durch Beschluss; die Regelung über die Vergütung ebenfalls. In den wesentlichen Punkten können die dem Verwalter gesetzlich zugewiesenen Aufgaben und Befugnisse nicht eingeschränkt oder ausgeschlossen werden. Ist ein Verwaltervertrag daher entbehrlich?

Keineswegs. Auf die Bedürfnisse der Verwaltung und der Wohnungseigentümergeinschaft abgestellte Regelungen im Verwaltervertrag können die tägliche Verwaltungspraxis erheblich erleichtern. Der Bedarf an entsprechenden Mustervorlagen wird - besonders seit der Novellierung des Wohnungseigentumsgesetzes - durch eine Vielzahl von

Anfragen von Verwaltungsunternehmen an den BFW bestätigt.

Mit der Novellierung entstand - insbesondere durch die nun auch im Gesetz verankerte (Teil-)Rechtsfähigkeit der Wohnungseigentümergeinschaft - bei den WEG-Verwaltern/innen der Bedarf nach einem Verwaltervertrag, der diese neuen gesetzlichen Regelungen abdeckt.

Thomas Opitz,
Vorsitzender
der ARGE
Unternehmerischer
Verwalter



Dieser Aufgabe nahm sich der BFW an, wobei man sich von Anfang an für Qualität statt Schnelligkeit entschied. Ziel des BFW war es darüber hinaus auch, für die Kolleginnen und Kollegen eine Arbeitshilfe zu erstellen, die praxisbewährte Vorgehensweisen und Formulierungen bietet.

Die BFW-Arbeitsgemeinschaft „Unternehmerischer Verwalter“ (ARGE) nahm sich der Erarbeitung des Vertragsinhaltes an. In mehreren Sitzungen erarbeitete die ARGE die wesentlichen Aspekte eines Verwaltervertrages unter Vorsitz von Thomas Opitz. Ein besonderer Dank gilt dem renommierten Rechtswissenschaftler Prof. Dr. Florian Jacoby und dem BFW-Vorstandsmitglied Thorsten Woldenga, die eine Kommentierung des Verwaltervertrages vorgenommen haben.

Ab September 2008 wird die Arbeitshilfe für alle BFW-Mitglieder über den BFW-Shop der BFW-Homepage, www.wohnungsverwalter.de, erhältlich sein.

D.B.

Peter Patt kommentiert

Berufsstand oder Eitelkeit?



Fachverwalter müssen sich über die WEG-Novelle ärgern: Der Verwalterberuf wird als einfacher Dienstleister qualifiziert.

Viele sehen das anders: Die IHK-Ausbildung zum

Verwalter qualifiziert eben nicht den Verwaltungsverwalter. Von diesem werden besondere rechtliche und steuerliche, breite technische sowie finanzwirtschaftliche Kompetenzen ebenso erwartet wie psychologische und energetische Kenntnisse u.v.a.m.. Dienstleistungen, wie sie uns

der Gesetzgeber aufgibt, erbringen wir der Form halber im Auftrag unserer Kunden und im Rahmen der Grundleistungen nach § 27 WEG. Mit solcher Erledigung von Pflichtenheften wären wir Dienstleister im engeren Sinne. Doch eigentlich erarbeiten wir viele Aufgabenstellungen selbständig nach bestem fachlichen Können, planen und konzipieren, erbringen eine Vielzahl besonderer Leistungen, ohne uns deswegen Freiberufler nennen zu dürfen. Die BFW-Verwalterpyramide bringt das Dilemma zum Ausdruck: Einen großen Teil unseres Geschäfts sieht der Kunde gar nicht und hält diese Arbeit für mit der Grundgebühr abgegolten.

Und wohl auch der deutsche Gesetzgeber sieht die besonderen Aufgaben und Ansprüche nicht und stellt jedem einen Gewerbe-

schein als Immobilienverwalter aus, ohne nach dessen Fachkunde zu fragen. Ist das mal eine wichtige Aufgabe für die Brüssel-Vertretung des BSI-Spitzenverbandes mit Dr. Galonska als GdW-Vertreter? Die Fachkunde als Zulassungsvoraussetzung, die Definition von Grund- und Sonderleistungen, das Ausfiltern von so genannten ‚Küchenverwaltern‘? ‚Küchenverwalter‘, die gleiches Geld für scheinbar gleiche Dienstleistungsaufträge bekommen, aber nur Bruchteile der Aufgaben verantworten und erfüllen?

Andere Länder haben viel klarere Qualifikationsanforderungen an Immobilienverwalter. Im Zuge der europäischen Harmonisierungsanstrengungen sollten auch die Dienstleistungen des Immobilienverwalters auf eine einheitliche, qualitativ verlässliche Ebene gestellt werden können, meint Ihr Peter.Patt@wohnungsverwalter.de

BFW und Caparol schließen neue Kooperationsvereinbarung

Die CAPAROL Farben Lacke Bautenschutz GmbH und der Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter gehen im Zuge einer seit mehr als zwei Jahren bestehenden guten Zusammenarbeit eine neue Kooperationsvereinbarung ein. Zum 1. Juni 2008 steht für die Partner dabei im Vordergrund, die bisherige Kooperation zu vertiefen. Für BFW-Mitglieder bietet sich eine Reihe von Vorteilen. Die Möglichkeit einer Rückvergütung für BFW-Mitglieder auf alle

direkten und indirekten Nettozüge besteht weiterhin. Der Bereich Farben, Lacke und Putze wird mit 3 Prozent bonifiziert. Attraktiv ist das besonders für regelmäßige Caparol-Kunden.

Außerdem bietet Caparol neben den bekannten Service- und Dienstleistungen BFW-Mitgliedern eine persönliche Betreuung durch objekterfahrene Außendienstmitarbeiter an, sowie die Nutzung des Farb- und Designstudios und der Abteilung Planer – ObjektSERVICE für eine optimale Umsetzung der Kundenwünsche. Caparol setzt sich zum Ziel, die Gebäudeattraktivität durch attraktive Fassadengestaltungen (FarbDesignStudio) zu erhöhen. Vor allem die Einsparung von Wartungsintervallen durch Produkteinsatz mit Lebenszykluseigenschaften in den Bereichen Fassade, Treppenhäuser und Eingangsbereiche ist für BFW-Verwalter interessant. Auch die Erstellung energetischer Analysen und die Beratung mit der Qualität des Deutschen Energieberater Netzwerks bieten einen nachhaltigen Mehrwert. Selbstverständlich fällt unter die Service und Dienstleistungen von Caparol im Zusammenhang mit der neuen Kooperationsvereinbarung auch die gewohnt professionelle technische Unterstützung bei Bestandsimmobilien im Sinne einer Bestandsaufnahme und eines Lösungskonzepts.

Caparol freut sich auf die nächsten Jahre einer guten Kooperation mit dem BFW und seinen Mitgliedern.
www.caparol.com

**Partner der
Wohnungswirtschaft**

Caparol ist immer ein starker Partner für Ihr Geschäft. Ob Neubau oder Sanierung: Das umfassende Caparol-Sortiment an Farben, Lacken, Bautenschutz und energiesparender Dämmsysteme setzt den Maßstab bei Qualität, Gestaltungsvielfalt und Anwendungsmöglichkeiten.

Wir informieren Sie gerne: www.caparol.com.

CAPAROL

www.caparol.com

Kurz und wichtig

Neues Mitglied

HBS Hausverwaltungs GmbH,
97421 Schweinfurt, ordentliches
Mitglied

... zur runden 50 für Ulrike Nahlenz,
Nahlenz Immobilienverwaltung GmbH in
67707 Schopp

... zur runden 50 für Erika Blüggel,
Erika Blüggel Hausverwaltung und
Immobilien in 41564 Kaarst-Vorst

... zur runden 40 für Katrin Specht,
BS Immobilien-Verwaltung Berkau &
Specht OHG in 38118 Braunschweig

Impressum

Herausgeber: BFW Bundesfachverband
Wohnungs- und Immobilienverwalter e.V.
Schiffbauerdamm 8 · 10117 Berlin
Tel.: 0 30/30 87 29 17

Verlag: Hammonia-Verlag GmbH
Tangstedter Landstraße 83
22415 Hamburg
Postfach 62 02 28 · 22402 Hamburg
Redaktionelle Betreuung: Deniz Bolten
BFW e.V.

Schiffbauerdamm 8 · 10117 Berlin
Tel.: 030 / 23 45 76 68
<http://www.wohnungsverwalter.de>
deniz.bolten@wohnungsverwalter.de
Bildnachweis: Fotos BFW, Firmenarchive

Druck: rewi-Druckhaus, Reiner Winters GmbH
Wiesenstraße 11 · 57537 Wissen

Vorbehalt: Alle Berichte und Informationen sind nach bestem journalistischen Fachwissen zusammengetragen und recherchiert worden, eine Garantie für die Richtigkeit und eine Haftung kann nicht übernommen werden.