

Der Makler und die Geldwäsche-Prävention

Seit 2008 existieren für Immobilienmakler die Vorschriften des Geldwäschegesetzes (GwG). Doch bei den meisten Kollegen ist diese Information anscheinend noch nicht richtig angekommen.

Nach aktuellem Stand scheint es so zu sein, dass Immobilienmakler die Auflagen des GwG entweder ignorieren, falsch interpretieren oder recht eigenwillige Prozesse entwickelt haben.

Im Kern verlangt das GwG folgendes:

- Interne Sicherungsmaßnahmen
- Kundenbezogene Sorgfaltspflichten und
- Identifizierung des Geschäftspartners.

Nur Letzteres ist bei den Kollegen angekommen, wird aber sehr eigenwillig umgesetzt:

- Ein Makler lässt sich nach der Beurkundung die Ausweiskopien der Parteien vom Notar übersenden und archiviert sie. Von allen anderen Interessenten hat er natürlich keine Daten bzw. Unterlagen.
- Insgesamt glauben viele Kollegen, mit dem Abheften von Ausweiskopien wäre die Arbeit getan.
- Andere ignorieren es vollständig, teilweise zu Recht, weil sie mit dem Käufer kein Vertragsverhältnis eingehen (nur Innenprovision), vergessen aber möglicherweise die Dokumentation auf Seiten der Eigentümer (Vertragspartner).

Die Grundlagen des GwG, interne Sicherungsmaßnahmen und die kundenbezogenen Sorgfaltspflichten beherrscht kaum jemand.

Hier verlangt der Gesetzgeber, dass sich die Unternehmen über die Gefahr bewusst werden, zu Zwecken der Geldwäsche missbraucht zu werden. Es gilt festzustellen, inwiefern das Makler-Unternehmen überhaupt betroffen ist. Hier kommt zunächst eine Risikoanalyse in Betracht, mit deren Hilfe erkannt werden soll, wie wahrscheinlich es ist, in Geldwäscheangelegenheiten verstrickt zu werden. Beispielsweise ist dieses Risiko bei Immobilienmaklern im eher ländlichen Raum mit einem hohen Anteil an Eigennutzern deutlich geringer als in Ballungsräumen und mit vielen Investmentimmobilien. Eine solche Analyse lässt sich leicht erstellen, wenn



man jährlich die Transaktionen des Vorjahres untersucht und beispielsweise wie folgt aufschlüsselt:

Transaktionen 2014:	Risiko	Anzahl / v. Hundert
Vermittelte Transaktionen Immobilienkauf gesamt		
- davon Wohnimmobilien an Eigennutzer	Gering	
- davon Investmentobjekte, Kapitalanlagen	Mittel	
- davon Gewerbeobjekte	Mittel	
- davon an Ausländer, nicht wohnhaft in Deutschland	Hoch	

Schon hat man die geforderte Kunden- bzw. Produktstruktur erstellt.

Dann folgt die Aufgabe „Risiken bestimmen anhand interner und externer Quellen“. Hier möchten die Behörden erkennen, dass der Makler sich mit dem Thema auseinandersetzt und sich regelmäßig über Neuigkeiten informiert. In Ihren Unterlagen könnte also stehen:

- Erfahrungsaustausch mit Kollegen (z.B. im Verband oder IMMOBILIEN-PROFI)
- Mittels Fachmedien (s.o.)
- Typologie-Beschreibung (siehe Anhang)
- weitere Veröffentlichungen. Hierzu wöchentlicher GoogleAlert über diverse neue Veröffentlichungen.



Richtig, auch Google hilft, um regelmäßig über neue Entwicklungen auf dem Laufenden zu sein. Einmal pro Woche oder monatlich werden per E-Mail die wichtigsten Nachrichten dazu übermittelt.

Es ist problematisch bis unmöglich, den Forderungen des GwG zu entsprechen, nämlich die Identifizierung des Kunden VOR Begründung des Vertragsverhältnisses vorzunehmen.

Auch die Mitarbeiter müssen in Sachen Geldwäsche-Prävention regelmäßig informiert werden. „Art, Umfang, Ausgestaltung und Wiederholungshäufigkeit der Unterrichtung können in Abhängigkeit von einer unternehmensbezogenen Risikoanalyse individuell bestimmt werden“, so die Regierungsbehörde Düsseldorf.

Im Zweifelsfall muss schon belegbar sein, dass die Mitarbeiter informiert bzw. geschult werden und es müssen, wie wir später sehen werden, Kontrollen durchgeführt werden, ob die Mitarbeiter sich auch an die Anweisung halten.

Spannend wird es nun im Kapitel „Kundenbezogene Sorgfaltspflichten“. Da der Makler bekanntlich recht früh ein Vertragsverhältnis begründet beziehungsweise anstrebt, ist es problematisch bis unmöglich, den Forderungen des GwG zu

entsprechen, nämlich die Identifizierung des Kunden VOR Begründung des Vertragsverhältnisses vorzunehmen. Spätestens seit der Einführung der europäischen Widerrufsbelehrung ist bekannt, dass dieses Vertragsverhältnis schon mit der Übermittlung eines Exposés entsteht. Hilfsweise gilt es also eine Schnittstelle zu finden, ab der die Identifizierung des Vertragspartners erfolgen muss. So kann man den Behörden gegenüber darstellen, dass es einen eindeutigen Prozess im Unternehmen gibt und dass dieser auch eingehalten wird. Diese Schnittstelle könnte folgendermaßen lauten:

Die Identifizierung des wirtschaftlich Berechtigten erfolgt beim ersten persönlichen Kontakt, spätestens vor dem Betreten der angebotenen Immobilie.

Der Makler hat kein Problem damit, von Interessenten genaue Daten zu erfragen, Hemmungen gibt es eher bei der Überprüfung. Welche Daten müssen erfasst werden? Unterschiedliche Handlungsempfehlungen gehen da teilweise sehr weit. Folgende Daten zu Ihrem Vertragspartner müssen Sie erheben:

- 1) Name (Nachname und mindestens ein Vorname)
- 2) Geburtsort und Geburtsdatum
- 3) Staatsangehörigkeit
- 4) Anschrift (Straßenadresse, kein Postfach!)
- 5) Art des Ausweises (z. B. Personalausweis oder Reisepass)
- 6) Ausweisnummer
- 7) Ausstellende Behörde

8) Wirtschaftlich Berechtigter?

9) Ist der Kunde eventuell eine „Politisch exponierte Person“ (PEP)?

Tatsächlich sind die genannten Merkmale in dieser Form in den eigentlichen Vorschriften jedoch nicht zu finden. Dagegen findet man dort den Hinweis, dass es möglich ist, persönlich bekannte Personen einfach „durchzuwinken“. Was will der Gesetzgeber denn nun wirklich?



Der wirtschaftlich Berechtigte soll bestimmt werden. Also die Person, in deren Name die Transaktion tatsächlich durchgeführt werden soll. Das ist für Makler kein Problem: Wer mit Interessenten Besichtigungen durchführt, will stets vorher wissen, wer später beim Notar sitzen wird und wer alles mitentscheidet. Komplizierter wird es bei so genannten juristischen Personen, also Kapitalgesellschaften, die Immobilien erwerben möchten, doch dies ist in der Vermittlung von Wohnimmobilien eher die Ausnahme und wird hier nicht weiter beschrieben.

Bei der geforderten Identifizierung ist aus dem Wortlaut der Vorschrift nicht erkennbar, dass zwingend Ausweiskopien angefertigt werden müssen. Es geht lediglich darum, diese Personen zu identifizieren bzw. die zuvor genannten Adressen zu überprüfen. Problematisch könnte es lediglich werden, zu diesem Prozessschritt einen späteren Nachweis für eine misstrauische Behörde zu führen. Ausweiskopien sind da ein guter Beleg und hierfür gibt es sogar bereits eine App.

Komplizierter wird es bei der „Risikoanalyse des Kunden“. Vor dem Gesetz ist zunächst einmal jeder verdächtig. Es gibt lediglich ein hohes, ein mittleres und ein geringes Risiko. Das Risiko hängt überwiegend mit der angestrebten Transaktion zusammen und anhand dessen kann der Makler jeden Interessenten formal einschätzen und dies bei hohem Risiko mittels Aktennotiz begründen und bis zum Notartermin im

Auge behalten. Kommt es zur erfolgreichen Vermittlung, hilft ein Hinweis in den Unterlagen, dass sich keinerlei Verdachtsmomente ergeben haben. Hierzu einige Beispiele zur kundenbezogenen Risikoanalyse:

- Alle Wohnimmobilien zur Selbstnutzung stellen ein niedriges Risiko dar.
- Rendite-Immobilien bedeuten bereits mittleres Risiko und
- Politisch exponierte Personen (PEP), spezielle Immobilien und ausländische Interessenten (ohne Wohnsitz in Deutschland) gelten als „Hohes Risiko“.

Der Kern des GwG ist also, dass der Makler, der ja die Transaktion lediglich vermittelt, dennoch erkennen und dokumentieren kann, inwieweit er oder sie in Geschäfte zur Geldwäsche verwickelt wird.

Ignorantia legis non excusat – „Unwissenheit schützt vor Strafe nicht!“, übersetzt der Volksmund diesen Grundsatz aus dem Römischen Recht. Vorsätzliche (bewusste) oder fahrlässige (Unachtsamkeit!) Verstöße gegen das GwG können mit einem Bußgeld von bis zu 100.000 Euro pro Verstoß geahndet werden.

Die meisten Kollegen sitzen somit in der Klemme, denn das GwG gilt für Makler bereits seit 2008. Bei einer Überprüfung durch die zuständigen Behörden schuldet man also die Aufzeichnung der letzten fünf Jahre. Für viele Unternehmen ist dies kein leichtes Unterfangen.

Im Rahmen einer stichprobenartigen Überprüfung versandte etwa die Regierungsbehörde Düsseldorf einen Fragebogen und wollte wissen,

1. ob in den letzten 12 Monaten Vertragspartner vor Begründung einer Geschäftsbeziehung regelmäßig identifiziert wurden,
2. ob regelmäßig Informationen über den Geschäftszweck eingeholt werden,
3. zu welchem Zeitpunkt die Identifizierung erfolgt,
4. ob geprüft wurde, inwiefern die auftretende Person auf Veranlassung eines wirtschaftlich Berechtigten handelte,
5. wie der Vertragspartner/wirtschaftlich Berechtigte identifiziert wurde,
6. ob die Geschäftsbeziehung kontinuierlich überwacht wird bzw. wurde,
7. wie die Dokumentation erfolgt,
8. ob unternehmensinterne Handlungsanweisungen vorliegen,
9. wie die Mitarbeiter geschult werden,
10. wie die Zuverlässigkeit der Mitarbeiter überprüft wird,
11. welche Maßnahmen bei Verdachtsfällen getroffen werden und
12. wie viele Verdachtsmeldungen im letzten Jahr erfolgt sind.

Neben dieser Stellungnahme sind auch alle Unterlagen und Anweisungen für die Mitarbeiter vorzulegen.

Wer Prozesse – also ausführliche Ablaufbeschreibungen – hat, dem bereiten die Anforderungen der Behörde wenig Kopfzerbrechen. Den Fragen des GwG gehen Makler sowie so nach, etwa wer denn alles in die Immobilie einziehen soll, warum man ein neues Zuhause sucht und wer an der Entscheidung mitwirkt. Alles Fragen, die sowieso gestellt werden und die nun eben zusätzlich dokumentiert werden. Für eine gute Makler-CRM ist das kein Problem.

Das reine Sammeln von Ausweiskopien ohne weitere Dokumentation erfüllt den Anspruch des GwG nicht.

Im Falle einer Überprüfung durch die Behörde geht es um den Prozess, nach dem gearbeitet wird. Wer hier etwas vor-

legen kann, zeigt, dass er sich mit der Sache konstruktiv auseinandersetzt. Prozesse sorgen für eine einheitliche „Qualität“, und damit sollte es auszuschließen sein, dass einzelne Tätigkeiten „vergessen“ werden. Auch dies ist ein wichtiges Argument für eine kritische Behörde. Das reine Sammeln von Ausweiskopien ohne weitere Dokumentation erfüllt den Anspruch des GwG nicht.

Mittlerweise ist auch die App „GwG-Ident“ für iPhone und iPad auf dem Markt, die sehr gut zeigt, wie den Anforderungen des GwG genügt werden kann.

Für Mitglieder haben wir eine Prozessbeschreibung „Geldwäsche-Prävention“ vorbereitet, die unter www.IMMOBILIEN-PROFI.de im Downloadbereich zur Verfügung steht. Diese Vorlage berücksichtigt alle Anforderungen des GwG und wird regelmäßig überarbeitet und den aktuellen Erfordernissen angepasst. ■

WERTERMITTLUNG TRIFFT WINTERSPAß

Seminarspecial: Die MarktWert-Makler® Winterschool

Lassen Sie sich künftig bei Preisdiskussionen nicht aufs Glatteis führen. Werden Sie **MarktWert-Makler®** im Rahmen der einzigartigen **Winterschool vom 06. - 09.01.2016 in Oberstdorf!**

Wir machen Sie zum Gipfelstürmer!

- Sie werden trittsicher in den Grundlagen (Verkehrswert, Marktwert, Kaufpreis).
- Maklerfälle Bodenwertermittlung: Wir zeigen Ihnen wie es geht.
- Sie lernen Immobilien mit Besonderheiten professionell zu bewerten.
- Entdecken Sie die effektive Marktwertermittlung mit spezieller Maklertoolssoftware.
- Erfahren Sie, wie Sie wohnwertabhängige Wohnflächenberechnung rechts- und marktkonform berücksichtigen.
- Sie werden regionale Marktdaten selbst ableiten und können sich damit ein absolutes Alleinstellungsmerkmal sichern.

Genießen Sie die urige Atmosphäre Oberstdorfs und freuen Sie sich auf spannende Erlebnisse abseits des Seminarraumes:

- Hütten-Gaudi mit Zeit zum Erfahrungsaustausch
- Die bizarre Winterwelt der Breitachklamm
- Schneeschuhwandern

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.sprenghnetter.de/winterschool oder unter 02642 – 97 96 902



SPRENGNETTER
Immobilienbewertung

