
Datum: 13.11.1996
Gericht: Oberlandesgericht Köln
Spruchkörper: 11. Zivilsenat
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 11 U 89/96
ECLI: ECLI:DE:OLGK:1996:1113.11U89.96.00

Vorinstanz: Landgericht Aachen, 8 O 671/95

Tenor:

Die Berufung des Beklagten gegen das am 22. Februar 1996 verkündete Urteil der 8. Zivilkammer des Landgerichts Aachen - 8 O 671/95 - wird zurückgewiesen. Die Kosten des Berufungsverfahrens trägt der Beklagte. Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar. Der Beklagte darf die Zwangsvollstreckung durch Sicherheitsleistung in Höhe von 185.000,00 DM abwenden, sofern nicht der Kläger vor der Vollstreckung in dieser Höhe Sicherheit leistet. Die Sicherheiten können durch selbstschuldnerische Bürgschaft einer deutschen Großbank oder öffentlichen Sparkasse erbracht werden.

Tatbestand

1

Der Kläger verlangt von dem Beklagten Freistellung von den Folgen des Kaufs einer Eigentumswohnung in D., zu dem er durch die Vertriebsorganisation des Beklagten, den von ihm ausgearbeiteten Vertriebsprospekt (Bl. 45 ff. d.A.) und die Tätigkeit des von dem Beklagten als Untervermittler eingesetzten Versicherungsvertreters N. und seiner Mitarbeiter bewogen worden ist.

2

Für die 49,54 qm große Wohnung in einem Gebäude aus dem Jahre 1918 hat der Kläger einen Nettokaufpreis von 123.651,00 DM bezahlt. Nach einer zwischen dem Verkäufer M. und dem Beklagten getroffenen Vereinbarung vom 19.4.1993 (Bl. 78) waren hiervon 84.218,00 DM an den Verkäufer abzuführen und verblieben die restlichen 39.433,00 DM dem Beklagten als Vertriebsentgelt.

3

4

Zur Finanzierung des Kaufpreises, der sonstigen Erwerbskosten und einer Finanzierungsvermittlungsgebühr von 3 % hat der Kläger bei der C.-bank E. ein endfälliges Darlehen in Höhe von 140.000,00 DM und ein weitere Darlehen in Höhe von 8.000,00 DM aufgenommen. Für beide wurde eine Laufzeit von 30 Jahren, eine Auszahlung von 90 % und ein für 5 Jahre fester Nominalzins von 5,7 % vereinbart. Die Tilgungssumme für das endfällige Darlehen wird über eine Lebensversicherung angespart.	
Die Wohnung ist vermietet. Die Kaltmiete beträgt 644,00 DM.	5
Der Kläger ist Schlosser. Sein Bruttoarbeitslohn belief sich 1992 auf 61.582,00 DM, sein zu versteuerndes Einkommen auf 53.261,00 DM. In den beiden folgenden Jahren lag sein Arbeitsentgelt nur geringfügig darüber.	6
Der Kläger hat behauptet, er sie durch unzulängliche, irreführende und auch falsche Angaben zu dem Erwerb der Eigentumswohnung verleitet worden. Inzwischen hätten sich zudem Feuchtigkeitsschäden im ganzen Haus sowie die Erneuerungsbedürftigkeit der gesamten Dacheindeckung herausgestellt.	7
Der Kläger hat beantragt, den Beklagten zu verurteilen wie erkannt.	8
Der Beklagte hat Klageabweisung beantragt.	9
Er hat sich auf die Richtigkeit seiner Prospektangaben sowie darauf berufen, daß er eine bloße Vermittlertätigkeit ausgeübt habe, aus der weder eine Pflicht zur umfassenden Beratung des Klägers noch eine Haftung ihm gegenüber abzuleiten sei.	10
Wegen aller Einzelheiten des erstinstanzlichen Vortrags der Parteien wird auf die Darstellung im Tatbestand des angefochtenen Urteils und ergänzend auf die im ersten Rechtszug gewechselten Schriftsätze und dazu überreichten Anlagen Bezug genommen.	11
Das der Klage stattgebende Urteil ist dem Beklagten am 1.3.1996 zugestellt worden. Er hat dagegen am 1.4.1996 Berufung eingelegt und sein Rechtsmittel nach mehrfacher Fristverlängerung am 7.6.1996 begründet.	12
Der Beklagte tritt den Ausführungen des Landgerichts entgegen. Er bestreitet, daß der an den Verkäufer M. abgeführte Kaufpreisanteil den objektiven Wert der Wohnungen verkörpere oder er verpflichtet gewesen sei, die Erwerber über die Höhe seiner Beteiligung am Erlös zu informieren. Er behauptet, sämtliche im Prospekt und in den Beispielsrechnungen enthaltenen Informationen seien korrekt, und meint, zu einer darüber hinausgehenden Beratung sei er als Prospektverfasser nicht verpflichtet gewesen.	13
In einem dem Kläger ausgehändigten Merkblatt (Bl. 207 d.A.) sei zudem auf das Reparaturkosten-, das Zinsentwicklungs- und das Wiederverkaufsrisiko hingewiesen worden. Auf die von den einzelnen Erwerbern gewählte Form der Kaufpreisfinanzierung habe der Prospekt keinen Einfluß genommen. Für Angaben oder Empfehlungen anderer Berater trage er keine Verantwortung. Darauf habe er in dem Merkblatt ebenfalls hingewiesen.	14
Der Beklagte beantragt,	15
das angefochtene Urteil abzuändern und die Klage abzuweisen,	16
hilfsweise ihm zu gestatten, eine etwa erforderliche Sicherheitsleistung durch selbstschuldnerische Bürgschaft einer deutschen Großbank oder öffentlichen Sparkasse	17

zu erbringen.	
Der Kläger stellt den Antrag,	18
die Berufung zurückzuweisen.	19
Er ist der Ansicht, schon wegen der im Prospekt vorgesehenen hundertfünfzehnprozentigen Kaufpreisfinanzierung hätte er durch Offenlegung des Vertriebskostenanteils des Kaufpreises in die Lage versetzt werden müssen, die Werthaltigkeit des angebotenen Anlageobjektes abschätzen zu können. Er legt dar, daß sich für ihn im Jahre 1994 bei einer monatlichen Zinsbelastung von 710,37 DM und einem Steuervorteil von lediglich 1.216,00 DM bereits vor Tilgung und ohne Berücksichtigung einer angefallenen Sonderzahlung für Reparaturen eine deutliche Unterdeckung ergeben habe. Auch im Erwerbsjahr 1993 habe der Steuervorteil nur ca. 4.600,00 DM ausgemacht. Er behauptet, N. habe ständig wiederholt, die Wohnung rechne sich vor Tilgung plus minus null, und habe ihm ohne Darlegung der Vor- und Nachteile zu einer besonders teuren Art der Fremdfinanzierung geraten.	20
Wegen aller weiteren Einzelheiten wird auf die im zweiten Rechtszug gewechselten Schriftsätze der Parteien samt den zugehörigen Anlagen ergänzend Bezug genommen.	21
E n t s c h e i d u n g s g r ü n d e	22
Die Berufung des Beklagten ist nicht begründet.	23
Der Beklagte ist dem Kläger wegen unzulänglicher und damit zugleich irreführender Angaben bei der Vermittlung der Eigentumswohnung als Anlageobjekt zum Schadensersatz in der geforderten Art und Weise verpflichtet.	24
Der Beklagte haftet wegen Verschuldens bei der Vertragsanbahnung (culpa in contrahendo) als im Auftrag des Verkäufers der Eigentumswohnungen tätigen Verkaufsvermittler wegen seines beträchtlichen eigenen wirtschaftlichen Interesses auch persönlich. Auch ein Vertreter, der grundsätzlich nicht selbst in die durch die Vertragsverhandlungen begründete vorvertragliche Verpflichtung einbezogen ist, haftet für Verschulden bei Vertragsverhandlungen, wenn er sie maßgeblich gestaltet und aus dem Geschäftsabschluß einen eigenen unmittelbaren Nutzen erstrebt (BGH NJW 86, 586 mwH). Diese Voraussetzung war hier erfüllt. Auf Grund der mit dem Vorerwerber des Hauses M. getroffenen Vereinbarung vom 19.4.1993 verblieb von dem in dem Verkaufsprospekt angestrebten und tatsächlich auch erzielten Erlös dem Beklagten ein Anteil von fast einem Drittel. Das war keine bloße Vermittlungsvergütung, sondern eine beachtliche Erfolgsbeteiligung und machte das zu vermittelnde Geschäft wirtschaftlich auch zu seinem eigenen. Der Beklagte haftet dem Kläger daher als im Auftrag des Verkäufers der Eigentumswohnungen tätiger Verkaufsvermittler auch persönlich für die Richtigkeit seiner eigenen Angaben, also für den Inhalt des Prospektes, ferner für die vollständige Erfüllung der ihm als Erfüllungsgehilfen des Verkäufers den Kaufinteressenten gegenüber obliegenden Aufklärungspflicht und schließlich auch für das Verhandlungsverhalten der von ihm eingeschalteten Untervermittler, selbst wenn diese dabei von erteilten Anweisungen abwichen (BGHZ 31, 366).	25
Die Aushändigung des "Merkblatts zur Beratung beim Erwerb einer Kapitalanlage" ändert daran nichts. Die darin enthaltene Erklärung, für jede über den Inhalt der Verkaufsunterlagen hinausgehende Information oder Auskunft der mit dem Vertrieb befaßten Personen werde keine Verantwortung übernommen, ist rechtlich wirkungslos. Wie dem Senat aus einer Reihe	26

von Prozessen bekannt ist, wird dieses Merkblatt regelmäßig erst in oder unmittelbar vor dem Notartermin zur Beurkundung des Kaufvertrages übergeben, zu einem Zeitpunkt also, zu dem die Untervermittlertätigkeit abgeschlossen ist und ihre Wirkung getan hat. So war es auch im Falle des Klägers. Dieser hat mit seiner Unterschriftsleistung unter dem Merkblatt zwar dessen Empfang quittiert, zu seinem Inhalt aber keine Erklärung abgegeben und schon gar nicht rechtsverbindlich auf etwaige Ersatzansprüche gegen den Beklagten wegen des ihm zurechenbaren Verhaltens seiner Vertriebsshelfer verzichtet. Durch die einseitige Erklärung des Beklagten war aber ein nachträglicher Haftungsausschluß nicht zu bewirken.

Wie in dem angefochtenen Urteil unter Bezugnahme auf die ständige Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zutreffend ausgeführt ist, trifft den Anlagevermittler gegenüber dem Kaufinteressenten unter Umständen eine sehr weitgehende Informations- und Beratungspflicht. Deren Umfang hängt dabei wesentlich von den bei dem Interessenten vorzusetzenden Kenntnissen und den mit dem vorgeschlagenen Geschäft verbundenen Risiken ab. Das wirtschaftliche Risiko war hier, wenn man das Geschäft insgesamt, einschließlich der dazu empfohlenen Finanzierung betrachtet, hoch, die bei dem Kläger vorauszusetzende Sachkenntnis gering und infolgedessen sein Beratungsanspruch groß. 27

Der Kläger hat sich nicht etwa auf der Suche nach einer Anlagemöglichkeit an N. gewandt, sondern dieser, der ihn als Versicherungsvertreter betreute, hat ihn angerufen und ihm den Wohnungskauf angepriesen. Dabei konnte er auf Grund seines Berufs und seines Einkommens bei ihm keine einschlägige Erfahrung und demgemäß auch kein eigenständiges Urteilsvermögen voraussetzen. Mit den Prospektangaben über das zu erwerbende Objekt und der Erläuterung nach Maßgabe der sogenannten Beispielsrechnung war der einem solchen Kunden gegenüber bestehende Aufklärungspflicht nicht zu genügen. Diese Unterlagen waren im Gegenteil darauf angelegt, die erheblichen Risiken des angestrebten Geschäftes zu verschleiern. 28

Der Prospekt läßt nicht erkennen, daß in dem geforderten Kaufpreis ein ungewöhnlich hoher Vertriebskostenanteil enthalten ist und deshalb nicht davon ausgegangen werden kann, daß der Wert des Objektes das zur vorgesehenen Kaufpreisfinanzierung erforderliche Kreditengagement rechtfertigte. Dem Beklagten ist zwar zuzugeben, daß die interne Preiskalkulation des Veräußerers einer Immobilie grundsätzlich nicht zu den offenbarungspflichtigen Umständen gehört. Andererseits ist es aber verfehlt, in einem Fall wie diesem auf die Preisregulation des Marktes zu verweisen. Für eine derartige Anknüpfung ist nur Raum, soweit die Kaufpreisbildung den Gesetzen von Angebot und Nachfrage gehorcht. Bei Geschäften, die auf die Übervorteilung unerfahrener Abnehmer abzielen und durch aggressive Vermarktungsstrategien gekennzeichnet sind, ist dies gerade nicht der Fall. Der vom Beklagten in der Berufungsbegründung dargelegte Vermarktungsaufwand, der voll auf die Erwerber abgewälzt wurde, bestärkt die Vermutung, daß hier eine Preisfestlegung durch den Markt nicht stattgefunden hat. Auch wenn der Marktwert im Sinne eines Wiederverkaufswerts der Wohnung im Frühjahr 1993 über den von dem Kläger genannten Beträgen von weniger als 100.000,00 DM gelegen haben sollte, ist sein Vermögensbildungsversuch doch jedenfalls mit dem erheblichen Risiko belastet, daß eine Verwertung der Immobilie durch Verkauf mit einem dem Einstandspreis nahekommenden Erlös unmöglich ist. 29

Für einen mangels Erfahrung unkritischen Leser verschleierte der Prospekt auch das bei dem aus dem Jahre 1918 stammenden Gebäude schon durch sein Alter begründete hohe Reparaturkostenrisiko. Indem dort in der "Kurzbaubeschreibung" einige Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen aufgeführt sind, wird der Eindruck erweckt, als sei das Haus 30

insgesamt in einem einwandfreien Zustand, zumal Angaben zur Qualität der Bausubstanz im übrigen fehlen. Ob der Vermittler N. dem Kläger darüber hinaus, wie er behauptet, ausdrücklich versichert hat, die Wohnung sei in einem erstklassigen Zustand, er brauche bis auf weiteres mit keinerlei Renovierungs- oder Instandsetzungskosten zu rechnen, braucht nicht geklärt zu werden. Bei der Anpreisung des Wohnungskaufs als einer Möglichkeit, mit minimalem finanziellem Einsatz zu werthaltigem Eigentum zu kommen, hätte auf das erhebliche Altbaurisiko jedenfalls hingewiesen werden müssen.

Unzulänglich und irreführend war auch die durch die sogenannten Beispielsrechnung vermittelte Information. Um dem Kläger einen realistischen Eindruck von der auf ihn zukommenden monatlichen Belastung zu verschaffen, hätte sie hinsichtlich der tatsächlich aufzubringenden Kreditzinsen ebenso wie hinsichtlich der zu erwartenden Steuerersparnis entsprechend den individuellen Verhältnissen des Klägers umgeschrieben werden müssen. 31

Bei dem Kundenkreis, der von der Vertriebsorganisation des Beklagten in diesem wie in den übrigen, dem Senat bekannten Fällen angesprochen wurde, war es von vornherein verfehlt, auch nur beispielhaft die zu erwartende Steuerersparnis auf der Grundlage eines angenommenen Steuersatzes von 40 % darzustellen. Auch die Annahme eines anfänglichen Nominalzinssatzes von 5,1 % erwies sich als trügerisch. Bei Einstellung der realistischen Zahlen in die Beispielsrechnung für die Wohnung des Klägers hätte sich ergeben, daß die monatliche Belastung empfindlich höher, die steuerliche Entlastung weit niedriger ausfallen würde und an einen Ausgleich auf "plus minus null" vor Tilgung schon allein deswegen gar nicht zu denken war. Die auf das "Merkblatt zur Beratung beim Erwerb einer Kapitalanlage" (Bl. 207) gesetzte, annähernd korrekte Ausrechnung der monatlichen Unterdeckung vor Steuern und ohne Tilgung in Höhe von 135,00 DM war zwar ein Schritt in dieser Richtung, ergab aber auch wieder nur ein lückenhaftes Bild. 32

Ohnehin war die Aushändigung des "Merkblatts" im oder unmittelbar vor dem Notartermin nicht geeignet, die Unzulänglichkeiten der Prospektangaben und das darauf beruhende Informationsdefizit des Klägers auszugleichen. Schon der späte Zeitpunkt der Übergabe schloß aus, daß der Kläger die neuen Informationen und die in dem Merkblatttext enthaltenen, überwiegend recht unbestimmt formulierten und ihn zum Teil gar nicht betreffenden Hinweise richtig aufnahm und den bereits gefaßten Kaufentschluß erneut und kritischer überdachte. 33

Im übrigen teilt der Senat die Auffassung des Landgerichts und des von ihm zitierten Kammergerichtsurteils, daß dem Kläger über die bloße Liquiditätsberechnung hinaus eine Rentabilitätsberechnung hätte vorgelegt werden müssen, in der ihm der voraussichtliche Gesamtaufwand für die ihm angediente Wohnung nach Maßgabe der ihm zugleich vermittelten Finanzierung verständlich und vollständig vor Augen geführt wurde. 34

Durch die schlechte Beratung und den darauf beruhenden Wohnungskauf ist dem Kläger ein Schaden entstanden, den der Beklagte ihm ersetzen muß. Die mit der Formulierung des Klagebegehrens von dem Kläger gewählte Vorgehensweise ist geeignet, zu diesem Ziel zu führen. 35

Die Kostenentscheidung folgt aus § 97 Abs. 1 ZPO, die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit aus den §§ 708 Nr. 10, 711 ZPO. 36

Streitwert für das Berufungsverfahren und Beschwer des Beklagten: 148.000,00 DM. 37
