



BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

XI ZR 405/11

Verkündet am:
23. April 2013
Herrwerth,
Justizangestellte
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Der XI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat auf die mündliche Verhandlung vom 23. April 2013 durch den Vorsitzenden Richter Wiechers und die Richter Dr. Joeres, Dr. Ellenberger, Dr. Matthias und die Richterin Dr. Menges

für Recht erkannt:

Die Revision des Klägers gegen das Urteil des 7. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Braunschweig vom 9. August 2011 wird auf seine Kosten zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

- 1 Der Kläger macht gegen die beklagten Banken Ansprüche im Zusammenhang mit dem finanzierten Erwerb einer Eigentumswohnung geltend.
- 2 Der Kläger - ein damals 27-jähriger Diplomingenieur - wurde im September 1992 von einem Vermittler anhand eines Berechnungsbeispiels geworben, zwecks Steuerersparnis eine in der Wohnanlage "I. " in G. gelegene Eigentumswohnung zu kaufen. Verkäuferin war die C. mbH (im Folgenden: Verkäuferin), deren Gesellschaftsanteile zu 100% von der K. GmbH (im Folgenden: K.) gehalten wurden. Letztere vermarktete die Wohnungen im Wege des Strukturvertriebs.
- 3 Der von der K. herausgegebene Verkaufsprospekt wurde dem Kläger erst übergeben, nachdem dieser einem Mitarbeiter der Verkäuferin (im

Folgenden: dem Bevollmächtigten) am 23. September 1992 eine umfassende, notariell beglaubigte Erwerbs- und Finanzierungsvollmacht erteilt hatte. In dem Verkaufsprospekt heißt es im Abschnitt "Allgemeine Erläuterungen" unter der Zwischenüberschrift "Gesamtaufwand" unter anderem:

"[...] Die Zusammensetzung des Gesamtaufwandes und seine Aufgliederung in die einzelnen Vertragsvergütungen sind der „Aufteilung des Gesamtaufwandes“ zu entnehmen. [...]

Nicht im Gesamtaufwand (insgesamt) enthalten sind:

1. der Aufwand für ein eventuelles Damnum der Endfinanzierung,
2. evtl. Kosten für Zinsen der Zwischenfinanzierung und Zinsen der Endfinanzierung,
3. evtl. Agio (Maklergebühr) in Höhe von 3 % (zzgl. der jeweils geltenden Umsatzsteuer) des Gesamtaufwandes.
4. Kosten und Gebühren für Grunderwerbsteuer, Notar und Grundbuch."

4 Außerdem enthält der Prospekt folgende Angaben:

"Aufteilung des Gesamtaufwandes:

a) Anteil Wohnungs- bzw. Teileigentum	87,10 %
b) Anteil Grund und Boden	8,90 %
d) Finanzierungsvermittlung	2,00 %
e) Mietgarantie	1,00 %
f) Steuerberatung	1,00 %

	<u>100,00 %"</u>

5 Am 29. September 1992 schloss der Bevollmächtigte namens des Klägers mit der Verkäuferin unter Vorlage des Originals der ihm erteilten Vollmacht den Kaufvertrag über die Eigentumswohnung zu einem Kaufpreis von 105.093 DM. Zugleich übernahm der Kläger eine auf dem Wohnungseigentum lastende, zu Gunsten der Beklagten zu 2 bewilligte, sofort vollstreckbare Grundschuld, die an die 100%ige Tochtergesellschaft der Beklagten zu 2, die Rechtsvorgängerin der Beklagten zu 1 (im Folgenden: Beklagte zu 1), abgetreten worden war. Außerdem unterwarf sich der Kläger, vertreten durch den Bevollmächtigten, der sofortigen Zwangsvollstreckung in sein persönliches Vermögen.

- 6 Zur Finanzierung des Kaufpreises schloss der Kläger - jeweils persönlich - am 25. September/3. November 1992 mit der Beklagten zu 1 und am 13./28. Oktober 1992 mit der Beklagten zu 2 Darlehensverträge über je 63.500 DM. Als Sicherheiten dienten die auf dem Wohnungseigentum lastende Grundschuld sowie Ansprüche aus einem Lebensversicherungsvertrag, die der Kläger an die Beklagte zu 2 abtrat. Das mit der Beklagten zu 1 geschlossene Darlehen wurde im Jahr 1997 verlängert. Ab dem Jahr 1999 bediente der Kläger die Darlehen nur noch unter dem Vorbehalt der Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen. Im Jahr 2002 stellte er die Zahlungen vollständig ein. Daraufhin kündigten die Beklagten die Darlehen. Zudem leitete die Beklagte zu 1 die Zwangsvollstreckung aus den notariellen Urkunden ein.
- 7 Mit seiner hiergegen erhobenen Klage hat der Kläger zunächst die Unzulässigkeit der Zwangsvollstreckung geltend gemacht. Zudem hat er Feststellung verlangt, dass den Beklagten aus den Darlehensverträgen keine Ansprüche zustehen. Von der Beklagten zu 2 hat er weiter die Rückabtretung der Ansprüche aus der Lebensversicherung, hilfsweise Feststellung einer diesbezüglichen Schadensersatzpflicht begehrt. Der Zwangsvollstreckung und der Inanspruchnahme aus den Darlehen hat der Kläger unter anderem Schadensersatzansprüche wegen eines vorvertraglichen Aufklärungsverschuldens der Beklagten entgegengehalten. Diese hat er insbesondere darauf gestützt, dass der Vermittler ihm eine im Kaufpreis "versteckte" Innenprovision von 18,4% brutto arglistig verschwiegen und die Wohnung wahrheitswidrig damit angepriesen habe, sie könne spätestens in 5 Jahren mit einem "satten Gewinn" weiterverkauft werden.
- 8 Das Landgericht hat die Klage nach Beweisaufnahme zur Frage, ob der Vermittler dem Kläger wahrheitswidrig eine Provision von nur 3% zzgl. Umsatzsteuer zugesichert hat, abgewiesen. Nach erfolgter Zwangsversteigerung der Wohnung haben die Parteien im Berufungsverfahren die Vollstreckungsgegen-

klage übereinstimmend für erledigt erklärt. Stattdessen hat der Kläger Herausgabe des Versteigerungserlöses in Höhe von 14.434,91 € verlangt. Die Berufung hatte keinen Erfolg. Mit der vom Berufungsgericht zugelassenen Revision verfolgt der Kläger sein zweitinstanzliches Klagebegehren - gestützt auf die geltend gemachten Schadensersatzansprüche - weiter.

Entscheidungsgründe:

9 Die Revision hat keinen Erfolg.

I.

10 Das Berufungsgericht hat zur Begründung seiner Entscheidung - soweit für das Revisionsverfahren von Interesse - im Wesentlichen ausgeführt:

11 Der Kläger könne der Durchsetzung der Darlehensforderungen der Beklagten keine Schadensersatzansprüche wegen vorvertraglichem Aufklärungsver schulden entgegenhalten. Eine kreditgebende Bank sei bei steuersparenden Bauherren-, Bauträger- und Erwerbmodellen nur unter ganz besonderen Voraussetzungen zur Risikoaufklärung verpflichtet. Dies sei etwa der Fall, wenn die Bank in Bezug auf spezielle Risiken des Vorhabens einen konkreten Wissensvorsprung vor dem Darlehensnehmer habe und dies auch erkennen könne. Die Bank müsse den kreditsuchenden Kunden zwar auf eine erkannte Sittenwidrigkeit der Kaufpreisvereinbarung und eine erkannte arglistige Täuschung durch den Verkäufer oder Vermittler über wesentliche Eigenschaften der Kauf-

sache ungefragt hinweisen. Beide Voraussetzungen lägen im Hinblick auf die angeblich im Kaufpreis enthaltene Innenprovision aber nicht vor.

12 Der Verkaufsprospekt habe dem Kläger während der mutmaßlich durch den Vermittler erfolgten Beratung nicht vorgelegen. Der Kläger habe vorgetragen, ihm sei der Prospekt erst "nach dem Termin beim Mitternachtsnotar", mithin nach der am 23. September 1992 erfolgten Beurkundung der dem Bevollmächtigten erteilten Vollmacht ausgehändigt worden. Ob dies genüge, um einen durch arglistige Täuschung verursachten Entschluss zunächst zum Kauf der Eigentumswohnung und sodann zum Abschluss der Darlehensverträge zu begründen, könne dahinstehen, denn es fehle bereits an einer arglistigen Täuschung über wesentliche Eigenschaften des Kaufobjekts.

13 Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, der zufolge bei einem geschlossenen Immobilienfonds "weiche Kosten" im Prospekt zutreffend und klar ausgewiesen sein müssten, sei auf den kreditfinanzierten Immobilienvertrieb nicht übertragbar. Beim Erwerb von Fondsanteilen müsse der Anleger erkennen können, in welchem Umfang die von ihm gezahlten Eigenmittel nicht in das Anlageobjekt fließen, weil hierdurch die Rentabilität der Anlage gemindert werde. Diese Erwägungen träfen auf den kreditfinanzierten Immobilienkauf nicht ohne weiteres zu. Denn anders als ein Fondserwerber sei der Käufer einer Immobilie jederzeit in der Lage, sich über die Angemessenheit des Kaufpreises am Markt zu unterrichten.

14 Auf die Grundsätze der Prospekthaftung lasse sich eine arglistige Täuschung ebenfalls nicht stützen. Der gegenteiligen Auffassung des Oberlandesgerichts Koblenz (WM 2003, 1228), das bei der hier vorliegenden Prospektgestaltung eine arglistige Täuschung angenommen habe, könne nicht gefolgt werden. Die Aufteilung des Gesamtaufwandes beinhalte nicht die Zusicherung,

dass in den Kosten für Wohn- und Teileigentum keine weiteren "inneren" Kosten eingepreist seien. Ein verständiger Wohnungskäufer werde im Unterschied zu einem Erwerber von Fondsanteilen nicht annehmen, dass der für das Wohn- und Teileigentum ausgewiesene Wertanteil von 87,10% dem objektiven Wert der Immobilie entspreche.

15 Nach der vom Landgericht durchgeführten Beweisaufnahme sei auch nicht erwiesen, dass den Beklagten die Höhe der Innenprovision und damit eine arglistige Täuschung über die im Gesamtaufwand versteckte zusätzliche Innenprovision bekannt oder für sie evident gewesen sei. Die interne Kalkulation sei den finanzierenden Banken nicht offengelegt worden. Beweiserleichterungen hinsichtlich einer Kenntnis der Beklagten nach den Grundsätzen des institutionalisierten Zusammenwirkens kämen dem Kläger nicht zugute. Allein die Tatsache, dass sich die Beklagten neben sieben weiteren Banken bereit erklärt hätten, Wohnungsverkäufe im I. zu finanzieren, reiche zur Annahme eines institutionalisierten Zusammenwirkens nicht aus. Auch fehle es an der erforderlichen Kausalität zwischen einer Aufklärungspflichtverletzung und dem Abschluss der Darlehensverträge.

16 Einen Schadensersatzanspruch könne der Kläger auch nicht auf eine Aufklärungspflichtverletzung wegen vermeintlich unrichtiger Angaben des Vermittlers zur gewinnbringenden Wiederveräußerung der Wohnung stützen. Dessen angebliche Aussage, die Wohnung sei "spätestens in 5 Jahren mit Gewinn veräußerbar", stelle keine falsche Zusicherung, sondern lediglich eine werbende Anpreisung dar. Zudem werde im Verkaufsprospekt darauf hingewiesen, dass die Veräußerbarkeit von der konkreten Nachfrage nach vergleichbaren Immobilien abhängen und der im Fall des Weiterverkaufs erzielbare Erlös durchaus unter dem Gesamtaufwand liegen könne.

II.

17 Die angefochtene Entscheidung hält rechtlicher Nachprüfung im Ergebnis stand, so dass die Revision zurückzuweisen ist.

18 1. Im Ergebnis ohne Erfolg wendet sich die Revision gegen die Annahme des Berufungsgerichts, die Beklagten seien dem Kläger gegenüber nicht wegen einer angeblich in den Kaufpreis eingepreisten Innenprovision in Höhe von 18,4% aufklärungspflichtig gewesen.

19 a) Nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ist eine nicht beratende, sondern lediglich kreditgebende Bank bei steuersparenden Bauherren-, Bauträger- und Erwerbmodellen zur Risikoaufklärung über das finanzierte Geschäft nur unter ganz besonderen Voraussetzungen verpflichtet. Das ist unter anderem der Fall, wenn die Bank in Bezug auf spezielle Risiken des Vorhabens einen konkreten Wissensvorsprung vor dem Darlehensnehmer hat und dies auch erkennen kann (st. Rspr., Senatsurteile vom 16. Mai 2006 - XI ZR 6/04, BGHZ 168, 1 Rn. 41 und vom 29. Juni 2010 - XI ZR 104/08, BGHZ 186, 96 Rn. 16 mwN).

20 Danach muss eine den Immobilienerwerb finanzierende Bank, mit der - wie hier - kein Anlageberatungsvertrag geschlossen wurde, den Darlehensnehmer grundsätzlich nicht von sich aus auf eine im Kaufpreis enthaltene und an den Vertrieb gezahlte "versteckte Innenprovision" hinweisen (st. Rspr., zuletzt Senatsurteile vom 5. Juni 2012 - XI ZR 175/11, WM 2012, 1389 Rn. 22 mwN und vom 17. Juli 2012 - XI ZR 198/11, NJW 2012, 3294 Rn. 18). Dies gilt schon deshalb, weil die Veräußerung einer Immobilie zu einem überbewerteten Kaufpreis nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs selbst für den Verkäufer nicht ohne weiteres einen zur Aufklärung verpflichtenden Umstand darstellt. Der Käufer hat nämlich grundsätzlich keinen Anspruch auf einen

Erwerb des Objekts zu dessen Verkehrswert. Es bleibt vielmehr den Vertragsparteien bis an die Grenzen der Sittenwidrigkeit und des Wuchers überlassen, welchen Kaufpreis sie vereinbaren. Das gilt umso mehr, als jeder Verkaufspreis über dem reinen Verkehrswert liegende Gewinnanteile und Vertriebskosten enthalten kann und grundsätzlich keine Verpflichtung des Verkäufers, und schon gar nicht der finanzierenden Bank, besteht, dem Käufer ungefragt eine nähere Aufschlüsselung des Kaufpreises der Immobilie zu geben und den darin enthaltenen Provisionsanteil offen zu legen. Etwas anderes gilt erst dann, wenn es zu einer so wesentlichen Verschiebung der Relation zwischen Kaufpreis und Verkehrswert kommt, dass die Bank von einer sittenwidrigen Übervorteilung des Käufers durch den Verkäufer ausgehen muss (st. Rspr., zuletzt Senatsurteile vom 5. Juni 2012 - XI ZR 175/11, WM 2012, 1389 Rn. 22 mwN und vom 17. Juli 2012 - XI ZR 198/11, NJW 2012, 3294 Rn. 18). Letzteres hat das Berufungsgericht nicht festgestellt. Hiergegen erhebt die Revision keine Einwendungen und bestehen auch sonst keine Bedenken.

21 Nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs liegt ein aufklärungspflichtiger Wissensvorsprung aber auch dann vor, wenn die Bank positive Kenntnis davon hat, dass der Darlehensnehmer von seinem Geschäftspartner - sei es durch den Verkaufsprospekt, durch sonstige Urkunden oder durch mündliche Angaben des Vermittlers oder Verkäufers - gemäß § 123 BGB arglistig über die eingepreiste Innenprovision getäuscht worden ist (st. Rspr., Senatsurteile vom 16. Mai 2006 - XI ZR 6/04, BGHZ 168, 1 Rn. 46 f., vom 29. Juni 2010 - XI ZR 104/08, BGHZ 186, 96 Rn. 20 ff., vom 5. Juni 2012 - XI ZR 175/11, WM 2012, 1389 Rn. 23 f. und vom 17. Juli 2012 - XI ZR 198/11, NJW 2012, 3294 Rn. 18 ff.).

22 b) Hier kann der Kläger nach dem revisionsrechtlich beachtlichen Sachverhalt eine Aufklärungspflicht der Beklagten nicht auf eine arglistige Täuschung durch unrichtige Angaben im Verkaufsprospekt stützen.

23 aa) Allerdings sind evident fehlerhafte Angaben in einem Verkaufsprospekt über Innenprovisionen - entgegen der zumindest missverständlichen Ausführungen des Berufungsgerichts - nicht nur beim Erwerb von Anteilen an einem Immobilienfonds, sondern auch beim kreditfinanzierten Erwerb einer Immobilie geeignet, eine für den Anlageentschluss relevante arglistige Täuschung zu begründen, wenn durch sie bewusst der unrichtige Eindruck einer abschließenden Darstellung der Vertriebskosten vermittelt wird (Senatsurteil vom 5. Juni 2012 - XI ZR 175/11, WM 2012, 1389 Rn. 24, 36). Das Berufungsgericht weist zwar zutreffend darauf hin, dass eine Fehlvorstellung des Darlehensnehmers über den Wert der Immobilie grundsätzlich keine Aufklärungspflicht nach sich zieht. Werden aber im Rahmen von Vertragsverhandlungen Angaben zu Provisionen gemacht, müssen diese - gleich, ob sie geschuldet sind oder nicht - inhaltlich zutreffend sein (Senatsurteil vom 29. Juni 2010 - XI ZR 104/08, BGHZ 186, 96 Rn. 23, 35 f. mwN).

24 bb) Indes kann im Streitfall dahinstehen, ob der Verkaufsprospekt gemessen hieran täuschende Angaben über Innenprovisionen enthält, denn nach den Feststellungen des Berufungsgerichts lag der Verkaufsprospekt dem Kläger weder im Zeitpunkt seiner Anwerbung durch den Vermittler vor, noch waren die maßgeblichen Prospektpassagen nach dem im Revisionsverfahren zu berücksichtigenden Vorbringen des Klägers Gegenstand des Verkaufsgesprächs mit dem Vermittler. Dies schließt eine Irrtumserregung und damit eine arglistige Täuschung des Klägers durch die Prospektangaben denknotwendig aus (vgl. Senatsurteil vom 1. Juli 2008 - XI ZR 411/06, WM 2008, 1596 Rn. 21).

- 25 (1) Das Berufungsgericht hat zwar eine Kausalität zwischen den Prospektangaben und der Anlageentscheidung von seinem rechtlichen Standpunkt aus folgerichtig offen gelassen. Nach den tatbestandlichen Feststellungen des Berufungsgerichts wurde der Verkaufsprospekt dem Kläger aber erst nach dem Gespräch mit dem Vermittler übergeben. Danach können die Prospektangaben selbst die Anlageentscheidung des Klägers nicht beeinflusst haben. Etwas anderes macht die Revision auch nicht geltend.
- 26 (2) Die Revision stützt sich zur Darlegung einer arglistigen Täuschung vielmehr darauf, der Vermittler habe das Anlageobjekt gesprächsweise genauso beschrieben wie im Prospekt dargestellt, so dass die Prospektangaben jedenfalls auf diese Weise für die Anlageentscheidung ursächlich geworden seien. Mit diesem Vorbringen vermag der Kläger jedoch schon deshalb nicht durchzudringen, weil es sich hierbei um neues und damit im Revisionsverfahren unbeachtliches Vorbringen handelt (§ 559 Abs. 1 Satz 1 ZPO).
- 27 Zwar kann ein Prospektfehler auch dann für die Anlageentscheidung ursächlich sein, wenn der Verkaufsprospekt dem Anlageinteressenten nicht oder nicht rechtzeitig vor der Entschlussfassung über die Tötigung der Anlage übergeben wird, von den Vermittlern aber entsprechend dem Vertriebskonzept als Grundlage der Vermittlungsgespräche benutzt wird (BGH, Urteile vom 3. Dezember 2007 - II ZR 21/06, WM 2008, 391 Rn. 17 und vom 24. November 2009 - XI ZR 260/08, WM 2010, 34 Rn. 33). Die Behauptung, durch mündliche Angaben des Vermittlers getäuscht worden zu sein, setzt aber konkreten, dem Beweis zugänglichen Vortrag des Darlehensnehmers zu den angeblich täuschenden Angaben des Vermittlers über das Anlageobjekt in den Tatsacheninstanzen voraus (Senatsurteil vom 19. September 2006 - XI ZR 204/04, BGHZ 169, 109 Rn. 24). Der Getäuschte ist für sämtliche Voraussetzungen einer arglistigen Täuschung und damit für einen durch die Täuschung erregten Irrtum

darlegungs- und beweisbelastet (BGH, Urteil vom 13. Mai 1957 - II ZR 56/56, NJW 1957, 988 und Beschluss vom 8. Dezember 2011 - IV ZR 5/10, juris Rn. 12). Das verlangt substantiierte Angaben dazu, dass die maßgeblichen Prospektpassagen im Gespräch mit dem Vermittler tatsächlich erörtert worden sind (vgl. OLG Köln, Urteil vom 1. Oktober 2010 - 13 U 119/06, juris Rn. 25 f.). Dass der Vermittler die Zusammensetzung des Gesamtaufwandes genauso beschrieben hätte wie im Verkaufsprospekt dargestellt, hat das Berufungsgericht jedoch - worauf die Revisionserwiderungen zutreffend hinweisen - nicht festgestellt. Die Revision zeigt diesbezüglich auch weder vom Berufungsgericht verfahrensfehlerhaft überangenen Vortrag auf (§ 559 Abs. 1 Satz 2 ZPO), noch ist solcher Vortrag aus dem vom Berufungsgericht in Bezug genommenen Vorbringen ersichtlich.

28 Erstinstanzlich hat der Kläger zum Inhalt des Gesprächs mit dem Vermittler lediglich vorgetragen, er sei anhand des persönlichen Berechnungsbeispiels geworben worden. Dabei habe ihn der Vermittler über Anfall und Höhe der angeblich im Gesamtaufwand "versteckten" Innenprovision in Höhe von 18,4% getäuscht, indem er ihm wahrheitswidrig zugesichert habe, es falle nur eine Maklergebühr von 3% zzgl. Umsatzsteuer an. Eine irreführende Darstellung der Zusammensetzung des Gesamtaufwandes durch den Vermittler hat der Kläger hingegen nicht behauptet. Für die behauptete Zusicherung einer Provision von nur 3% hat die vom Landgericht durchgeführte Beweisaufnahme keine Anhaltspunkte ergeben. Diese Würdigung des Landgerichts hat der Kläger mit der Berufung nicht angegriffen. Sie wird auch von der Revision nicht beanstandet. Der zweitinstanzliche Vortrag des Klägers enthält ebenfalls keine tatsächlichen Angaben dazu, dass die Zusammensetzung des Gesamtaufwandes der Wohnung vom Vermittler so beschrieben worden wäre, wie im Prospekt dargestellt.

- 29 (3) Es bedarf deshalb vorliegend keiner Entscheidung, ob der Verkaufsprospekt - wie das OLG Koblenz anders als das Berufungsgericht für die hier vorliegende Prospektgestaltung angenommen hat (WM 2003, 1228, 1232; rechtskräftig durch BGH, Beschluss vom 18. März 2003 - IV ZR 87/02, juris) - geeignet war, eine Fehlvorstellung des Inhalts hervorzurufen, die einzelnen Kostenpositionen seien abschließend dargestellt, so dass der Kläger mangels eines klarstellenden Hinweises auf weitere Vertriebsprovisionen (vgl. dazu Senatsurteil vom 5. Juni 2012 - XI ZR 175/11, WM 2012, 1389 Rn. 25, 29 f.) davon ausgehen musste, in die Positionen "Wohnungs- bzw. Teileigentum" und "Grund und Boden" sei keine Vertriebsprovision eingepreist.
- 30 2. Rechtsfehlerfrei hat das Berufungsgericht eine Aufklärungspflichtverletzung der Beklagten im Hinblick auf die vom Kläger behaupteten Angaben des Vermittlers über die gewinnbringende Wiederverkäuflichkeit der Wohnung verneint. Auch insoweit fehlt es an einer arglistigen Täuschung durch den Vermittler.
- 31 a) Ob der Kläger durch unrichtige Angaben des Vermittlers arglistig getäuscht worden ist, ist eine Frage der Würdigung des konkreten Einzelfalls. Diese obliegt dem Tatrichter und unterliegt in der Revisionsinstanz grundsätzlich nur beschränkter Nachprüfung (Senatsurteil vom 29. Juni 2010 - XI ZR 104/08, BGHZ 186, 96 Rn. 25). Zu prüfen ist insoweit, ob die tatrichterliche Würdigung vertretbar ist, nicht auf verfahrenswidriger Tatsachenfeststellung beruht und ob der Streitstoff umfassend, widerspruchsfrei und ohne Verstoß gegen Denk- oder Erfahrungssätze gewürdigt worden ist (Senatsurteile vom 17. November 2009 - XI ZR 36/09, BGHZ 183, 169 Rn. 32, vom 29. Juni 2010 - XI ZR 104/08, BGHZ 186, 96 Rn. 25 und vom 17. Juli 2012 - XI ZR 198/11, NJW 2012, 3294 Rn. 25). Dieser Überprüfung hält die Annahme des Berufungsgerichts, bei den vom Kläger behaupteten Angaben des Vermittlers zur Wiederverkäuflichkeit der

Wohnung handle es sich nur um eine rechtlich unbeachtliche Anpreisung, stand.

32 aa) Eine Täuschung durch Vorspiegeln oder Entstellen von Tatsachen setzt nach anerkannter Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs voraus, dass sich die behauptete Täuschung auf objektiv nachprüfbare Angaben bezieht und nicht lediglich subjektive Werturteile oder marktschreierische Anpreisungen vermittelt werden (Senatsurteil vom 19. September 2006 - XI ZR 204/04, BGHZ 169, 109 Rn. 24 mwN). Entsprechend dieser Abgrenzung hat der Senat Angaben von Vermittlern zur gewinnbringenden Wiederverkäuflichkeit von Eigentumswohnungen wiederholt als bloße werbende Anpreisungen und nicht als Tatsachenangaben eingeordnet (Senatsurteile vom 19. September 2006 - XI ZR 204/04, BGHZ 169, 109 Rn. 25 f., vom 5. Dezember 2006 - XI ZR 341/05, WM 2007, 440 Rn. 31, vom 13. März 2007 - XI ZR 159/05, NJOZ 2007, 4234 Rn. 30 und vom 17. November 2009 - XI ZR 36/09, BGHZ 183, 169 Rn. 32).

33 bb) So liegt der Fall auch hier. Nach der vom Landgericht wiedergegebenen und vom Berufungsgericht in Bezug genommenen Behauptung des Klägers hat der Vermittler die Wohnung mit den Worten angepriesen, dass sie in fünf Jahren mit einem "satten Gewinn" weiter zu veräußern sei. Die Einordnung dieser Erklärung als werbende Anpreisung ist bereits auf Grund der marktschreierischen Inaussichtstellung eines "satten Gewinns" vertretbar und revisionsrechtlich nicht zu beanstanden. Erst recht liegt hierin nach der nicht zu beanstandenden tatrichterlichen Würdigung des Berufungsgerichts - anders als die Revision meint - keine rechtlich beachtliche Zusicherung einer besonders günstigen Entwicklung des Immobilienmarktes. Aussagen eines Vermittlers zur Wiederverkäuflichkeit einer Wohnung kann aus Sicht eines verständigen Erklärungsempfängers in der Regel nur dann ein verbindlicher, sachlicher Gehalt beige-

messen werden, wenn diese durch konkrete Angaben zu wertbildenden Faktoren des Objekts, insbesondere zum Verkehrswert, untermauert werden, die objektiv nachprüfbar und dem Beweis zugänglich sind (vgl. Senatsurteil vom 19. September 2006 - XI ZR 204/04, BGHZ 169, 109 Rn. 24, 26). An solchen Angaben fehlt es nach dem in Rede stehenden Tatsachenvortrag des Klägers.

34 b) Entgegen der Ansicht der Revision gibt auch das Urteil des V. Zivilsenats vom 15. Oktober 2004 (V ZR 223/03, WM 2005, 69 ff.) keinen Anlass zu einer abweichenden rechtlichen Beurteilung. Danach verletzt ein Verkäufer, der die Beratung des Käufers übernommen hat, seine Beratungspflichten, wenn eine Wohnung von einem mit dem Verkauf betrauten Vermittler als absolut sichere, nach fünf Jahren mit Gewinn wiederverkäufliche Kapitalanlage bezeichnet wird, obwohl wegen des überhöhten Erwerbspreises schon im Zeitpunkt der Beratung abzusehen ist, dass ein gewinnbringender Verkauf nach dieser Zeitspanne auch bei günstiger Entwicklung des Immobilienmarktes ausgeschlossen oder gänzlich unwahrscheinlich ist. Allein vor diesem Hintergrund hat der V. Zivilsenat angenommen, dass sich die Erklärungen des dortigen Vermittlers zur gewinnbringenden Wiederverkäuflichkeit der Wohnung nicht auf spekulative und damit erkennbar unverbindliche Prognosen zur Wertsteigerung beschränkten (BGH, Urteil vom 15. Oktober 2004 - V ZR 223/03, WM 2005, 69, 70 f., 72).

35 Damit ist der vorliegende Fall nicht vergleichbar. Abgesehen davon, dass es hier bereits an einem Beratungsvertrag fehlt, der den Vermittler zu einer realistischen Einschätzung des Wertsteigerungspotentials verpflichtet hätte, ist vorliegend weder festgestellt noch ersichtlich, dass der streitigen Erklärung des Vermittlers wie im Fall des V. Zivilsenats eine objektiv unrichtige Behauptung zum Wert der Immobilie im Zeitpunkt des Erwerbs zugrunde lag. Substantiierten Vortrag zum Verkehrswert der Wohnung im Zeitpunkt des Kaufs und eine sich

daraus ergebende Unmöglichkeit, die Wohnung innerhalb von 5 Jahren mit Gewinn zu verkaufen, hat der Kläger nach den von der Revision unangegriffenen Feststellungen des Berufungsgerichts nicht gehalten.

36 3. Da sich der Kläger somit nicht auf eine arglistige Täuschung durch mündliche Angaben des Vermittlers berufen kann, bedarf es auch keiner Entscheidung darüber, ob das Berufungsgericht - wie die Revision geltend macht - ein institutionalisiertes Zusammenwirken der Beklagten mit dem Vertrieb und die Ursächlichkeit einer Aufklärungspflichtverletzung des Vermittlers zu Unrecht verneint hat.

Wiechers

Joeres

Ellenberger

Matthias

Menges

Vorinstanzen:

LG Göttingen, Entscheidung vom 23.04.2009 - 2 O 1069/05 -

OLG Braunschweig, Entscheidung vom 09.08.2011 - 7 U 55/09 -