



BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

VII ZR 443/99

Verkündet am:
7. September 2000
Seelinger-Schardt,
Justizangestellte
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: _____ ja

BGB § 276 Fa

- a) Die zum Bauherrenmodell entwickelten Prospekthaftungsgrundsätze im engeren Sinne sind auch auf den Erwerb im Bauträgermodell anwendbar.
- b) Zu den notwendigen Informationen in einem Prospekt einer Immobilienanlage zählen richtige und unmißverständliche Angaben über Wohnflächen und deren Berechnungsgrundlage.

BGH, Urteil vom 7. September 2000 - VII ZR 443/99 - OLG Stuttgart
LG Stuttgart

Der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 7. September 2000 durch den Vorsitzenden Richter Prof. Dr. Ullmann und die Richter Prof. Dr. Thode, Dr. Kuffer, Dr. Kniffka und Wendt

für Recht erkannt:

Die Revision des Beklagten zu 1 gegen das Urteil des 11. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Stuttgart vom 25. Februar 1999 wird zurückgewiesen.

Der Beklagte zu 1 hat die Kosten des Revisionsverfahrens zu tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

I.

Der Kläger hat von den Beklagten als Gesamtschuldner Schadensersatz aus Prospekthaftung verlangt. Die Beklagten zu 2 und 3 sind durch Urteil des Landgerichts rechtskräftig verurteilt worden. Gegenstand des angefochtenen Berufungsurteils und der Revision ist nur die Klage gegen den Beklagten zu 1 in seiner Eigenschaft als sogenannter Hintermann des Bauträgermodells.

II.

1. Der Beklagte zu 2, eine Bauträgergesellschaft, und die Beklagte zu 3, eine Vertriebsgesellschaft, ließen in den Jahren 1991 bis 1993 eine Wohnanlage in B. durch einen Generalunternehmer errichten. Der Beklagte zu 1 ist Alleingesellschafter der Beklagten zu 2.

2. Zur Akquisition von Erwerbern für die noch zu errichtenden Wohnungen diente ein im Mai 1991 erstellter Prospekt. In dem Prospekt ist die Beklagte zu 2 als Grundstückseigentümer, Mietgarant und Finanzierungsvermittler, und die Beklagte zu 3 als Vertriebskoordinator bezeichnet.

3. Auf der Grundlage des Prospekts erwarb der Kläger im Bauträgermodell eine noch zu errichtende Wohnung. Anschließend schloß er mit einer Treuhandgesellschaft, die als Treuhänderin für den Kläger die weiteren erforderlichen Verträge abschloß, einen Treuhandvertrag.

Der Gesamtaufwand des Klägers für den Erwerb der Wohnung betrug nach der im Prospekt enthaltenen Angebotsübersicht insgesamt 187.195 DM. Ein Teilbetrag von 162.195 DM ist als Aufwand für die Wohnung und der Restbetrag von 25.000 DM als Aufwand für die Garage ausgewiesen. Die Größe der Wohnung ist im Prospekt mit 29,49 qm angegeben.

Der Gesamtaufwand ist im Prospekt wie folgt aufgeschlüsselt:

"Grundstückskosten, Kosten für die schlüsselfertige Herstellung des Sonder- und Gemeinschaftseigentums	85 %
Finanzierungsvermittlung	2 %
Mietgarantie	1 %

Treuhänder- und Steuerberatung	2 %
Notar, Grundbuch, Grunderwerbsteuer kalkul.	4,2 %
Zwischenfinanzierungszinsen kalkul.	<u>5,8 %</u>
	100 %."

Der Prospekt enthält zusätzlich den Hinweis, daß folgende Kosten im Gesamtaufwand nicht enthalten sind:

"Damnum für Fremdfinanzierung

Kosten für die laufende Verwaltung nach WEG

Kosten für die Instandhaltung

Beratungs- und Bearbeitungsgebühr in Höhe von 3 % des Gesamtaufwandes zuzüglich Mehrwertsteuer sowie

die den kalkulierten Zwischenfinanzierungszins in Höhe von 5,8 % des Gesamtaufwandes übersteigende Finanzierungszinsen."

4. Der Kläger verlangt Ersatz der ihm durch den Kauf der Wohnung entstandenen Aufwendungen, Zug um Zug gegen Übereignung der erworbenen Eigentumswohnung und die Feststellung, daß der Beklagte verpflichtet ist, die Kosten der Übereignung der Eigentumswohnung und der Löschungsbewilligung zu tragen sowie weiteren zukünftigen Schaden zu ersetzen.

Der Kläger stützt seine Klage auf zwei Prospektfehler, eine fehlerhaft zu hohe Angabe der Wohnfläche und den fehlenden Hinweis auf eine Vertriebsprovision in Höhe von 27.208 DM, die im Gesamtaufwand von 187.185 DM enthalten ist.

III.

Das Landgericht hat die Klage gegen den Beklagten zu 1 (zukünftig: Beklagter) durch Teilurteil mit der Begründung abgewiesen, er hafte weder als Prospektverantwortlicher noch als sogenannter Hintermann. Auf die Berufung des Klägers hat das Oberlandesgericht das Teilurteil des Landgerichts geändert und den Beklagten neben den Beklagten zu 2 und 3 als Gesamtschuldner verurteilt, an den Kläger 179.819,74 DM Zug um Zug gegen Übereignung der Wohnung zu zahlen. Ferner hat es dem Feststellungsantrag des Klägers stattgegeben. Mit seiner Revision verfolgt der Beklagte die Abweisung der Klage.

Entscheidungsgründe:

I.

Die Revision des Beklagten hat keinen Erfolg. Das Berufungsgericht hat der Klage gegen den Beklagten zu Recht auf der Grundlage der Prospekthaftungsgrundsätze im engeren Sinne stattgegeben.

II.

1. Das Berufungsgericht hat die vom Bundesgerichtshof entwickelten Grundsätze zur Prospekthaftung im engeren Sinne mit folgenden Erwägungen auf das Bauträgermodell übertragen:

Die vom Bundesgerichtshof für die Publikums-KG entwickelten und auf das Bauherrenmodell übertragenen Grundsätze zur Prospekthaftung seien auch auf das Bauträgermodell anwendbar. Der Unterschied zwischen dem Bauherrenmodell und dem Bauträgermodell sei im Hinblick auf die Prospekthaftung unerheblich. Mit beiden Modellen würden steuerliche Zwecke verfolgt. Die Realisierung der Modelle werde auf vergleichbare Weise erreicht. Die potentiellen Erwerber müßten mit einem Treuhänder einen Vertrag abschließen, der seinerseits die erforderlichen Verträge für die Erwerber abschließen. Bei beiden Modellen sei der Prospekt die für die Anlageentscheidung der potentiellen Erwerber wichtigste Informationsquelle.

2. Diese Erwägungen sind revisionsrechtlich nicht zu beanstanden.

a) Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes sind die Prospekthaftungsgrundsätze in engerem Sinne auf das Bauherrenmodell (Urteil vom 31. Mai 1990 - VII ZR 340/88, BGHZ 111, 314 = ZfBR 1990, 230 = BauR 1990, 612) und auf Anlagemodelle, die am sogenannten Hamburger Modell orientiert sind (Urteil vom 26. September 1991 - VII ZR 376/89, BGHZ 115, 213 = ZfBR 1992, 22 = BauR 1992, 88), anwendbar.

Der Bundesgerichtshof hat die für die Beteiligung einer Publikums-KG entwickelten Grundsätze auf die beiden Modelle übertragen, um einen effektiven Anlegerschutz zu gewährleisten. Beide Anlagemodelle sind dadurch gekennzeichnet, daß die Initiatoren, sogenannte Hintermänner und Prospektherausgeber maßgeblichen Einfluß auf die Vorbereitung und Durchführung des Modells haben und mit den Prospektinformationen, für die sie verantwortlich sind, Vertrauen der Erwerber in Anspruch nehmen. Die zur Akquisition verwendeten Prospekte dienen dazu, dem Erwerber die für die Anlageentscheidung erforderlichen Informationen zu liefern, damit er die Anlage beurteilen und die

Risiken einschätzen kann. Für den Anleger ist der Prospekt bei beiden Modellen oftmals die einzige oder jedenfalls die wichtigste Informationsquelle und damit die maßgebliche Grundlage für seine Anlageentscheidung. Ohne die Ansprüche der Prospekthaftung im engeren Sinne würden die Hintermänner, weil sie nicht als Funktionsträger vertragliche Beziehungen zu den Erwerbern begründen, keiner vertraglichen Haftung ausgesetzt sein. Eine ihrem tatsächlichen Einfluß auf die Ausgestaltung des Anlagemodells und auf den Inhalt des Prospektes korrespondierende Haftung zum Schutze des Anlegers kann nur dadurch gewährleistet werden, daß durch die Prospekthaftung im engeren Sinne die Haftung auf die Initiatoren und sogenannte Hintermänner erstreckt wird, die hinsichtlich des Prospektinhalts keiner vertraglichen Haftung ausgesetzt sind (Brych/Pause, Bauträgerkauf und Baumodelle, 3. Aufl. Rdn. 975 f).

b) Die Übertragung der Grundsätze der Prospekthaftung im engeren Sinne auf das Bauträgermodell ist deshalb gerechtfertigt, weil der Erwerber, der seine Anlageentscheidung aufgrund eines Prospektes trifft, sich hinsichtlich der Risiken des Anlagemodells in einer im Bauherrenmodell vergleichbaren Situation befindet (Brych/Pause, Bauträgerkauf und Baumodelle, 3. Aufl. Rdn. 658, 1155 bis 1159; zur Übertragbarkeit auf alle Erwerbermodelle vgl. Wolf, NJW 1994, 24).

Im Bauträgermodell wird im Unterschied zum Erwerb vom Bauträger die Gesamtleistung in Einzelleistungen aufgespalten, die aufgrund besonderer Verträge erbracht werden, die der Erwerber zusätzlich zu dem Erwerbvertrag abschließt. Der Abschluß der weiteren Verträge und deren Abwicklung erfolgt wie beim Bauherrenmodell durch einen Treuhänder. Den maßgeblichen Einfluß auf die Auswahl des Treuhänders und der weiteren Vertragsparteien sowie auf die Gestaltung der Verträge und den Inhalt des Prospektes haben die jeweili-

gen Initiatoren und sogenannten Hintermänner, die typischerweise keine vertraglichen Beziehungen zu den Erwerbern begründen. Der für den Vertrieb eines Bauträgermodells verwendete Prospekt ist für die Entscheidung des Erwerbers von gleicher maßgeblicher Bedeutung wie beim Bauherrenmodell. Erst der Prospekt ermöglicht es ihm, den Wert der Immobilie, den Gesamtaufwand, dessen Zuordnung zu den einzelnen Leistungen des Bauträgers und dritter Vertragspartner sowie die Risiken der Immobilienanlage zu beurteilen.

III.

1. Das Berufungsgericht hat die Haftung des Beklagten nach den Prospekthaftungsgrundsätzen im engeren Sinne als Prospektverantwortlicher wie folgt begründet:

Der Beklagte hafte als sogenannter Hintermann, weil er maßgeblich an der Initiierung und Konzeption des Modells beteiligt gewesen sei.

a) Er sei der Gründer und Alleingesellschafter der Beklagten zu 2, der Bauträgergesellschaft, und zeitweise deren Geschäftsführer gewesen. Er habe in dieser Funktion das Projekt vorfinanziert. Er habe allein über den Ankauf des Grundstücks zu einem Kaufpreis von 7.000.000 DM entschieden, auf dem das Bauvorhaben durchgeführt werden sollen. Schon aufgrund der finanziellen Verflechtung habe der Beklagte ein erhebliches eigenes wirtschaftliches Interesse an der Durchführung des Projektes gehabt.

b) Die Behauptung des Beklagten, er habe als Steuerberater keinen Einfluß auf die Durchführung des Projektes genommen und sich nicht an der Erstellung des Prospekts beteiligt, sei lebensfremd. Das gelte auch für seine

Behauptung, die in dem Prospekt enthaltene steuerliche Wirtschaftlichkeitsberechnung, die von einem anderen Steuerberater stamme, habe er nicht überprüft.

c) Die Beweisaufnahme habe die Behauptung des Beklagten nicht bestätigt, daß er auf das Objekt keinen Einfluß genommen habe.

2. Diese Erwägungen des Berufungsgerichts sind revisionsrechtlich nicht zu beanstanden:

a) Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs haftet die Person als sogenannter Hintermann für den Prospektinhalt, die auf die Konzeption des konkreten Modells maßgeblich Einfluß genommen und damit für die Herausgabe des Prospektes verantwortlich ist (BGH, Urteil vom 26. September 1991 - VII ZR 376/89, BGHZ 115, 214, 218 f = ZfBR 1992, 22 = BauR 1992, 88). Ob und unter welchen Voraussetzungen ein Beteiligter als sogenannter Hintermann anzusehen ist, hängt entscheidend von den Umständen des Einzelfalles ab.

b) Das Berufungsgericht hat die tatsächlichen Umstände und das Ergebnis der Beweisaufnahme revisionsrechtlich unanfechtbar gewürdigt. Es hat aus den von ihm festgestellten Umständen vertretbar den Schluß gezogen, daß der Beklagte in seiner Funktion als Alleingesellschafter und aufgrund seines erheblichen eigenen wirtschaftlichen Interesses an der Durchführung des Objektes auch auf die Gestaltung des Prospektes Einfluß genommen hat oder der Prospekt zumindest mit seiner Kenntnis in den Verkehr gebracht worden ist.

IV.

1. Das Berufungsgericht hat die Voraussetzungen der Verantwortlichkeit des Beklagten wie folgt begründet:

a) Der Prospekt einer Immobilienanlage müsse hinsichtlich des angebotenen Modells vollständig und richtig sein. Er müsse den potentiellen Erwerber über alle Umstände informieren, die für seine Entscheidung von Bedeutung seien.

b) Der Prospekt genüge diesen Anforderungen nicht. Er sei schon deshalb fehlerhaft, weil die Wohnung mit 29,49 qm angegeben worden sei, tatsächlich sei eine Fläche von 7,99 qm nicht zum dauerhaften Wohnen geeignet. Diese Abweichung sei erheblich. Die durch die Auflagen der Baugenehmigungsbehörde hinsichtlich der Galerie verursachte Verringerung der Wohnfläche hätte der Beklagte den Erwerbern vor Abschluß des Erwerbvertrages mitteilen müssen. Die unzutreffende Wohnflächenangabe sei für den Erwerb des Klägers ursächlich gewesen. Der Kläger hätte in Kenntnis einer um 27 % geringeren nutzbaren Fläche die Wohnung zu dem Preis nicht erworben.

Der Schaden des Klägers bestehe darin, daß er die Wohnung aufgrund des irreführenden Prospekts gekauft habe, deren Wohnfläche 27 % geringer sei als die im Prospekt angegebene Fläche. Der wirtschaftliche Nachteil für die Kläger bestehe darin, daß er auf die eingeschränkte Nutzbarkeit der Galerie bei einem Verkauf der Wohnung hinweisen müsse und dieser Hinweis sich mit Sicherheit nachteilig auf den Kaufpreis auswirken würde.

Die Prospekthaftungsansprüche hinsichtlich der fehlerhaften Flächenangabe würden nicht durch die Gewährleistungsansprüche des Werkvertragsrechts verdrängt. Es liege kein Werkmangel vor. Die Wohnungen seien so er-

richtet worden wie sie geplant worden seien. Dem Kläger sei lediglich nicht erklärt worden, daß die Galerie nicht für Wohnzwecke genutzt werden dürfe.

c) Der Prospekt sei auch deshalb fehlerhaft, weil im Prospekt eine ganz erhebliche Innenprovision, die an die Beklagte zu 3 gezahlt worden sei, nicht ausgewiesen worden sei. Die ungewöhnlich hohe Innenprovision hätte ausgewiesen werden müssen, weil durch die Gestaltung des Prospektes bei dem potentiellen Erwerber der Eindruck erweckt werde, daß in dem Gesamtaufwand keine verdeckten Innenprovisionen einkalkuliert worden seien. Ohne Kenntnis der Innenprovision könne der Erwerber den Wert der von ihm erworbenen Immobilie nicht beurteilen.

2. Das Berufungsgericht hat zu Recht zumindest einen haftungsbegründenden Prospektfehler bejaht.

a) Die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen Vergütungen, die der Veräußerer an eine von ihm beauftragte Vertriebsgesellschaft zahlt (sogenannte Innenprovision), in einem Prospekt ausgewiesen sein müssen, ist höchstrichterlich nicht geklärt und im Schrifttum sowie in der Rechtsprechung der Instanzgerichte umstritten (vgl. zum Meinungsstand etwa Wagner, WM 1998, 694, 669 ff sowie Loritz, WM 2000, 1831 ff). Diese Frage kann unentschieden bleiben, weil der Prospekt hinsichtlich der Flächenangaben fehlerhaft und dieser Fehler für die Erwerbsentscheidung des Klägers ursächlich war.

b) Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs muß der Prospekt einer Immobilienanlage den potentiellen Anleger oder Erwerber über alle Umstände des angebotenen Modells sachlich richtig und vollständig informieren, die für seine Entscheidung von wesentlicher Bedeutung sind oder sein können

(vgl. Thode in Reithmann/Meichssner/von Heymann, Kauf vom Bauträger, 7. Aufl. N Rdn. 36 f). Zu den notwendigen Informationen in einem Prospekt einer Immobilienanlage zählen richtige und unmißverständliche Angaben über die Wohnflächen und deren Berechnungsgrundlage. Angaben zu den Wohnflächen einer Eigentumswohnung gehören aus der Sicht des Erwerbers zu den für seine Entscheidung zentralen Beschaffenheitsmerkmalen des Objektes. Diese sind deshalb erforderlich, weil die Kenntnis der Wohnfläche den Erwerber in die Lage versetzt, zu entscheiden, ob das Objekt für seine Zwecke geeignet ist und ob er die Gegenleistung für die Eigentumswohnung erbringen kann und will. Die Wohnfläche ist ein maßgebliches Kriterium für den Verkehrswert der Wohnung und damit für die Möglichkeit der Finanzierung durch Fremdmittel sowie für die Prognose über die zukünftige Wertentwicklung der Immobilie, deren Vermietbarkeit und die Höhe des zukünftig erzielbaren Mietertrages.

Erfüllen die Angaben über die Wohnflächen nicht diese Anforderung, sind sie grundsätzlich unzureichend. Führen die unvollständigen Angaben über die Wohnflächen dazu, daß der Erwerber aufgrund der Angaben im Prospekt den Eindruck gewonnen hat und gewinnen konnte, daß die prospektierte Fläche als Wohnfläche nutzbar ist, obwohl die tatsächlich nutzbare Wohnfläche geringer ist, dann sind die Voraussetzungen eines haftungsbegründenden Prospektfehlers erfüllt.

c) Der Prospekt weist nach diesen Grundsätzen einen relevanten Prospektfehler auf. Der Prospekt enthält in dem Grundrißbeispiel lediglich Angaben zu der Fläche der Wohnung. Ein potentieller Erwerber konnte und durfte die unklaren und unvollständigen Angaben dahingehend verstehen, daß die in den Grundrissen dargestellten Flächen einschließlich der Galerie und abgese-

hen von den Räumen, die als Funktionsräume ausgewiesen sind, uneingeschränkt zu Wohnzwecken benutzt werden können.

d) Die Erwägung des Berufungsgerichts zur Ursächlichkeit des Prospektfehlers für die Entscheidung des Klägers, die Eigentumswohnung zu erwerben, sind revisionsrechtlich nicht zu beanstanden.

e) Der Kläger hat nach den Feststellungen des Berufungsgerichts infolge des Vertragsabschlusses einen Vermögensschaden erlitten, so daß ihm ein Schadensersatzanspruch auf Rückabwicklung des Vertrages zusteht.

(1) Die Frage, ob ein Schadensersatzanspruch auf Rückabwicklung eines Vertrages, der auf culpa in contrahendo gestützt wird, einen durch den Vertragsabschluß verursachten Vermögensschaden voraussetzt, ist im Schrifttum umstritten (vgl. Lorenz, Der Schutz vor dem unerwünschten Vertrag, 1997, S. 67 ff m.w.N.; ders., ZIP 1998, 1053 ff; ders. NZM 1998, 359 ff; Grigoleit, NJW 1999, 900 ff, jeweils m.w.N.).

Der V. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat in seinem Urteil vom 26. September 1997 (V ZR 29/96, NJW 1998, 302; vgl. hierzu die kritischen Anm. von Lorenz, ZIP 1998, 1053 ff; ders., NZM 1998, 359 ff und von Grigoleit, NJW 1999, 900 ff) entschieden, daß ein auf culpa in contrahendo gestützter Schadensersatzanspruch auf Rückabwicklung des Vertrages grundsätzlich einen durch den Vertragsabschluß verursachten Vermögensschaden voraussetzt. Diesen Grundsatz hat der V. Zivilsenat in seinem Urteil vom 19. Dezember 1997 (V ZR 112/96, NJW 1998, 898) bestätigt. Der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat einen auf Rückabwicklung des Vertrags gerichteten Schadensersatzanspruch schon dann bejaht, wenn die Beteiligung an einem Hamburger Modell zwar werthaltig ist, es sich jedoch um ein

von dem im Prospekt beschriebenen Anlagemodell grundlegend verschiedenes, risikobehaftetes und mit ihm in keiner Weise austauschbares Investitionsmodell handelt (BGH, Urteil vom 16. September 1991 - VII ZR 367/89, BGHZ 115, 213 = ZfBR 1992, 22 = BauR 1992, 88). Der VII. Zivilsenat hat diesen Grundsatz damit begründet, daß der Anleger davor geschützt werden muß, daß ihm gegen seinen Willen eine Anlage aufgedrängt wird, weil die Anlageentscheidung in aller Regel von persönlichen Wert- und Risikovorstellungen abhängt (BGH, Urteil vom 16. September 1997 -VII ZR 367/89, BGHZ 115, 213, 221 f).

(2) Ob die Anspruchsvoraussetzung eines Vermögensschadens, der durch den Abschluß eines wirtschaftlich nachteiligen Vertrages verursacht worden ist, geeignet ist, den Erwerber einer im Regelfall langfristigen Immobilienanlage, deren wirtschaftliche Risiken sich möglicherweise erst nach Jahren realisieren, vor dem Abschluß eines unerwünschten Vertrages zu schützen, ist zweifelhaft. Die Frage, ob die Beeinträchtigung der Entschließungsfreiheit als Anspruchsvoraussetzung ausreicht, kann dahinstehen, weil sie nicht entscheidungserheblich ist.

Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts hat der Kläger einen Vermögensschaden erlitten.

(3) Der Kläger hat dadurch einen Vermögensschaden erlitten, daß er für eine eingeschränkt nutzbare Fläche von 27 % der gesamten Wohnfläche die gleiche Vergütung bezahlt hat wie für eine uneingeschränkt nutzbare Wohnfläche und daß er jedenfalls sowohl bei der Vermietung als auch im Falle des Verkaufs der Wohnung im Vergleich zu einer Wohnung mit einer uneingeschränkt nutzbaren Wohnfläche einen wirtschaftlichen Nachteil erleiden wird.

f) Die Erwägungen des Berufungsgerichts zum Verhältnis des Prospekthaftungsanspruchs zu etwaigen Gewährleistungsansprüchen des Klägers hinsichtlich der Wohnfläche sind im Ergebnis zutreffend. Der Prospekthaftungsanspruch des Klägers gegen den Beklagten ist im Verhältnis zu etwaigen vertraglichen Gewährleistungsansprüchen nicht subsidiär.

Ein Prospekthaftungsanspruch kann gegenüber vertraglichen Gewährleistungsansprüchen nur dann subsidiär sein, wenn dem Geschädigten gegen den Prospektverantwortlichen hinsichtlich des Prospektfehlers auch vertragliche Ansprüche zustehen, so daß der Prospekthaftungsanspruch mit vertraglichen Gewährleistungsansprüchen konkurriert (Thode in Reithmann/Meichssner/von Heymann, Kauf vom Bauträger, 7. Aufl. N Rdn. 22 f). Der Umstand, daß dem Kläger möglicherweise hinsichtlich der Wohnfläche vertragliche Gewährleistungsansprüche gegen Dritte zustehen, führt nicht dazu, daß die begründete Haftung eines sogenannten Hintermannes aus Prospekthaftung im engeren Sinne hinter derartigen Ansprüchen zurücktritt. Die Prospekthaftung im engeren Sinne dient dazu, die Haftung von Prospektverantwortlichen zu begründen, die typischerweise dem Erwerber nicht als Verhandlungs- und Vertragspartner gegenüberreten und mit ihm auch keinen Vertrag abschließen (Thode/Meichssner/von Heymann, Kauf vom Bauträger, 7. Aufl. N Rdn. 14, 23).

V.

1. Das Berufungsgericht hat den Eintritt der Verjährung des Prospekthaftungsanspruchs gegen den Beklagten mit folgenden Erwägungen verneint:

Der Prospekthaftungsanspruch sei nicht verjährt, weil der Anspruch frühestens nach fünf Jahren verjähre. Nach der Rechtsprechung des Bundesge-

richtshofs zur Verjährung von Prospekthaftungsansprüchen bei Bauherrenmodellen sei entweder die allgemeine Verjährungsfrist des § 195 BGB oder die für Bauverträge maßgebliche Verjährungsfrist von fünf Jahren anwendbar. Die zum Bauherrenmodell entwickelten Grundsätze zur Verjährung seien auf das Bauträgermodell übertragbar, weil beide Modelle werkvertraglich geprägt seien.

2. Die Erwägungen des Berufungsgerichts zur Verjährung des Prospekthaftungsanspruchs sind revisionsrechtlich nicht zu beanstanden.

Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs verjähren Prospekthaftungsansprüche bei Bauherrenmodellen jedenfalls nicht vor Ablauf der fünfjährigen Verjährungsfrist des § 638 BGB (BGH, Urteil vom 31. Mai 1990 - VII ZR 340/88, BGHR 111, 314, 321 ff = ZfBR 1990, 230 = BauR 1990, 612; Urteil vom 1. Januar 1994 - VIII ZR 36/93, BGHR 126, 166, 171 ff = ZfBR 1994, 219 = BauR 1994, 635).

Die für Kapitalanlagen maßgeblichen Verjährungsregelungen sind auf den Erwerb im Bauherrenmodell nicht anwendbar. Der Bundesgerichtshof hat die Anwendbarkeit dieser Verjährungsregelung auf Bauherrenmodelle mit der Erwägung verneint, das mit dem Erwerb der Immobilie verbundene Bauherrenrisiko des Erwerbers erfordere es, den Anleger im Bauherrenmodell hinsichtlich der Verjährungsvorschriften dem Besteller eines Bauwerkes gleichzustellen (BGH, Urteil vom 31. Mai 1990 - VII ZR 340/88, BGHR 111, 314, 321 ff = ZfBR 1990, 230 = BauR 1990, 612). Diese Erwägungen gelten gleichermaßen für den Erwerb im Bauträgermodell. Der Anleger, der aufgrund des Erwerbervertrages im Bauträgermodell vom Bauträger eine Immobilie erwirbt, trägt das für den Besteller typische werkvertragliche Risiko.

Prof. Dr. Ullmann ist infolge
Krankheit an der Unterschrifts-
leistung verhindert.

Thode

Thode

Kuffer

Kniffka

Wendt