

Drum prüfe wer sich (ewig) bindet...

... eine Devise, die – sofern sie nicht beachtet wird – im Privat- wie auch im Geschäftsleben denjenigen teuer zu stehen kommen kann, der sich des falschen Partners bedient. Dass der Verkäufer möglicherweise für falsche Aussagen des Maklers haftet, ist mittlerweile ein alter Hut (vgl. zuletzt den „Fall für Bethge, AIZ 03/2012). Doch diese Einstandspflicht hat der Bundesgerichtshof (BGH) mit seinem Urteil vom 19.12.2014, Az. V ZR 194/13 nun insofern erweitert, dass sie den Verkäufer auch im Rahmen von Beratungsverträgen trifft, die sich aufgrund der Verhandlungsumstände stillschweigend ergeben haben.

In seinem Dezember-Urteil befasste sich der BGH mit der Rückabwicklung eines

wies sich jedoch als fehlerhaft, denn die Maklerin versäumte es, den Käufer auf die Besonderheiten einer steuerlichen Förderung sowie auf die überlange Gesamtlaufzeit der Darlehensverträge hinzuweisen. Der Käufer forderte den Verkäufer deshalb auf, den Kaufpreis zurückzuzahlen, und berief sich dabei unter anderem auf das Vorliegen eines mangelhaft erfüllten Beratungsvertrages. Nachdem das Landgericht den Forderungen des Käufers zunächst entsprochen hatte, verneinte das Kammergericht Berlin in 2. Instanz einen Anspruch, da es zu keinem Beratungsvertrag zwischen Käufer und Verkäufer gekommen sei. Der Käufer ließ sich davon nicht abschrecken und zog weiter vor den Bundesgerichtshof. Dieser schloss sich seinen

ZR 423/02, vom 1. März 2013 - V ZR 279/11 und vom 25. Oktober 2013 - V ZR 9/13). Nun kann man im vorliegenden Fall sagen: Moment! Unser Käufer stand doch zu keinem Zeitpunkt in Verbindung mit dem Verkäufer! Diese Beobachtung ist auch grundsätzlich richtig. Doch blieb zu überlegen, ob nicht gleichwohl ein Beratungsvertrag zwischen beiden zustande gekommen sein könnte, dass der Verkäufer sich durch die Vermittlungsfirma vertreten ließ. Möglicherweise war die Maklerin bevollmächtigt, im Rahmen ihrer Vermittlertätigkeit auch einen darüberhinausgehenden Beratungsvertrag im Namen des Verkäufers abzuschließen. An diesem Punkt stellt sich die entscheidende Frage, auf die der BGH das Zu-



Nach Ansicht des Grundstückssenats ist grundsätzlich auf die Sicht des Käufers abzustellen.

Wohnungskaufvertrages. Nachdem der Käufer mit Erschrecken festgestellt hatte, dass die Immobilie nicht die von ihm gezahlten 102.509 Euro wert war, sondern nur den wesentlich geringeren Betrag von 48.000 Euro, wollte er am Kaufvertrag nicht festhalten. Im Zuge der Vermarktung hatte der Verkäufer in seinem Verkaufsprospekt ganz wesentlich mit den Steuervorteilen des Immobilienkaufs geworben. Zudem hatte er potenzielle Käufer eingeladen, sich bei Fragen zu steuerlichen Gesichtspunkten an ihn zu wenden. Die angebotene Beratung übernahm jedoch nicht der Verkäufer selbst, sondern eine von ihm eingeschaltete Vermittlungsfirma, die den Verkäufer im Übrigen auch im Rahmen der gesamten Vertragsverhandlungen umfassend vertrat. Die Beratung er-

Ausführungen an, bejahte das Zustandekommen eines Beratungsvertrages und damit auch seinen Rückzahlungsanspruch.

Vorliegen eines Beratungsvertrages

Grundsätzlich ist dann von einem stillschweigend zustande gekommenen Beratungsvertrag auszugehen, wenn der Verkäufer im Zuge eingehender Vertragsverhandlungen, insbesondere auf Befragen des Käufers, einen ausdrücklichen Rat erteilt. Gleiches gilt, wenn der Verkäufer dem Käufer als Ergebnis der Verhandlungen ein Berechnungsbeispiel über Kosten und finanzielle Vorteile des Erwerbs vorlegt, welches der Herbeiführung des Kaufvertrages dienen soll (Senat, Urteile vom 31. Oktober 2003 - V

standekommen eines Beratungsvertrages grundlegend stützt: Darf der Käufer aufgrund der gesamten Umstände des Verkaufs davon ausgehen, dass der Vermittler vom Verkäufer auch zu beratenden Tätigkeiten und darüber hinausgehend sogar zum Abschluss eines Beratungsvertrages in seinem Namen bevollmächtigt ist?

Sicht des Käufers maßgeblich

Nach Ansicht des Grundstückssenats ist grundsätzlich auf die Sicht des Käufers abzustellen. Ob die Umstände gegeben sind, die für eine solche Annahme sprechen, ist natürlich von Fall zu Fall unterschiedlich zu beurteilen. Die Karlsruher Richter betonten jedoch, dass hierbei keine allzu hohen Anforderungen zu

stellen sind. Der Käufer darf zum Beispiel schon dann von einer Bevollmächtigung des Maklers zum Abschluss eines Beratungsvertrages ausgehen, wenn dessen individuelle Beratung eine wesentliche Voraussetzung war, warum er sich letztendlich zum Abschluss des Kaufvertrages hat hinreißen lassen. Der Beratungsvertrag, der den Verkäufer bei falscher Beratung teuer zu stehen kommen kann, kann auch durch die stillschweigende Bevollmächtigung des Maklers zustande kommen. Dazu ist es nicht einmal nötig, dass der Verkäufer dem Makler im Vorfeld das notwendige „Go“ erteilt. Es reicht aus, wenn der Käufer aufgrund der gegebenen Umstände davon ausgehen konnte, dass eine Bevollmächtigung vorliegt. Doch der BGH geht noch weiter: Eine Haftung des Verkäufers aufgrund des Beratungsvertrages soll sogar in solchen Fällen angenommen werden können, in denen der Makler nicht nur mit ihm, sondern auch mit dem Käufer in vertraglichen Beziehungen steht und damit in doppelter Funktion tätig wird. Diese Aussage des Senats lässt den routinierten Verkäufer natürlich stutzig werden. Warum soll dieser für Fehler des Maklers einstehen, wenn doch der Käufer selbst den Makler beauftragt hat? In diesem Fall liegt es doch nach allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätzen in seiner Risikosphäre, wenn der Makler falsche Aussagen trifft! Doch auch dieser Frage ist der Senat zu Leibe gerückt und hat eine Haftung jedenfalls für die Fälle bejaht, in denen die Beratung das Kaufinteresse des Kunden fördern sollte, der Makler auch im Namen des Verkäufers gehandelt hat und der Kaufentschluss auch auf der Beratung beruhte.

Wissen des Verkäufers


Weiterhin stellt der BGH auf das Wissen des Verkäufers ab: Beauftragt dieser einen Vermittler mit dem Vertrieb seiner Immobilie und weiß dabei oder kann es nicht ausschließen, dass dieser den Käufer über die finanziellen Vorteile des Kaufs berät, ist davon auszugehen, dass die Erteilung des Verkaufsauftrags auch die Bevollmächtigung zum Abschluss

eines Beratungsvertrages umfasst. Auch in diesem Fall muss nicht zwangsläufig eine ausdrückliche Vollmacht vorliegen. Wieder ist entscheidend, wie sich die Sachlage für den Käufer darstellt.

Zu guter Letzt kann sich eine Vollmacht des Maklers zum Abschluss des Beratungsvertrages auch daraus ergeben, wie der Verkäufer den Verkauf organisiert hat. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Verkäufer auf jeglichen Kontakt mit dem Käufer verzichtet und den Vermittler mit dem Vertrieb und den Vertragsverhandlungen bis zur Abschlussreife beauftragt (Senat, Urteile vom 10. November 2006 - V ZR 73/06, vom 1. März 2013 - V ZR 279/11 und vom 25. Oktober 2013 - V ZR 9/13). So zum Beispiel, wenn der Berater in den Prospekten des Verkäufers als Vertriebspartner angegeben ist oder sich im Zuge der Beratung auf Berechnungsbeispiele des Verkäufers stützt oder dessen Briefbögen zur Erstellung von Berechnungsbeispielen nutzt. Doch auch hier betont der Senat erneut: Maßgeblich ist, was der Käufer den Umständen entnehmen darf.

Kommentar

Die Rechtsprechung hat die Einstandspflicht des Verkäufers für Fehler seines Maklers oder Vermittlers wieder Mal erweitert. Verkäufer tun daher gut daran, genau hinzuschauen, für welchen Makler sie sich entscheiden. Es empfiehlt sich, bereits im Vorfeld abzustimmen, ob eine beratende Tätigkeit, die über

die bloßen Maklerdienste hinausgeht, überhaupt erwünscht ist. Ist dies nicht der Fall, sollten entsprechende Hinweise in den Verkaufsunterlagen ergehen. Nur so entfallen schon bei Beginn der Kundenbeziehung Umstände, aufgrund derer letztendlich ein Beratungsvertrag angenommen werden kann. Grundsätzlich sollte einem Vertreter die Beratung nur dann überlassen werden, wenn dieser auch in der Lage ist, sie fachgerecht durchzuführen – denn wer holt sich schon gerne einen Vermittler ins Haus, der Vertragspartnern aufgrund von falscher Beratung die Tür zum Rücktritt vom Kauf öffnet? Und auf der anderen Seite ist es auch für den Makler von ganz eigenem Interesse, sich nicht ungewollt in einen stillschweigenden Beratungsvertrag zu begeben. Denn schließlich können seine – womöglich unbeabsichtigt – fehlerhaften Auskünfte gegenüber dem Käufer zum Scheitern des Kaufvertrages und somit zum Wegfall eines Provisionsanspruchs oder zu einem Regress des Verkäufers gegen ihn führen. Beides keine sonnigen Aussichten! 

Uwe Bethge

Uwe Bethge ist Rechtsanwalt und Notar bei bethge | immobilienanwälte: „100 % Immobilienrecht“ – www.bethge-legal.com

