

ZfIR 2012, A 5

BGH: Keine arglistige Täuschung eines Anlegers über Vertriebsprovision

Der XI. Zivilsenat des BGH entschied auf die Revisionen einer Bank in acht Parallelfällen, dass Anleger nicht arglistig über die Höhe der Vertriebsprovision getäuscht werden, wenn in dem Verkaufsprospekt angegeben wird, vom Gesamtaufwand entfielen für den Erwerb einer Immobilie 76,70 % auf „Grundstück, Gebäude incl. Vertrieb und Marketing“ und darin eine Vertriebsprovision in Höhe von 18,24 % eingepreist ist. Die den Erwerb finanzierende Bank traf deshalb insofern keine Aufklärungspflicht unter dem Gesichtspunkt eines Wissensvorsprungs (**BGH, Urt. jeweils v. 5.6.2012 - XI ZR 149/11, - XI ZR 173/11, - XI ZR 174/11, - XI ZR 175/11, - XI ZR 176/11,-XI ZR 177/11,- XI ZR 178/11 und - XI ZR 179/11**).

Das Berufungsgericht erklärte die Zwangsvollstreckung aus notariellen Urkunden, die im Zusammenhang mit dem Immobilienerwerb errichtet wurden und Darlehensrückzahlungsansprüche der Bank sichern sollten, für unzulässig. Auf die Revisionen der Bank hob der BGH die Berufungsurteile auf und verwies die Verfahren an das Berufungsgericht zurück.

Zur Begründung führte der Senat aus:

Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH sei eine kreditgebende Bank, mit der kein Anlageberatungsvertrag geschlossen wurde, bei steuersparenden Bauherren-, Bauträger- und Erwerbermodellen zur Risikoaufklärung über das finanzierte Anlagegeschäft nur unter ganz besonderen Voraussetzungen verpflichtet. Das sei etwa bei einem Wissensvorsprung der Bank der Fall.

Der hier verwendete Verkaufsprospekt weise zwar nicht aus, dass in den Kaufpreis eine Vertriebsprovision in Höhe von 18,24 % eingepreist war. Eine arglistige Täuschung, wie sie vom Berufungsgericht angenommen wurde, liege dennoch nicht vor. Der Anfall von Vertriebsprovisionen wurde im prospektierten Gesamtaufwand unter der Rubrik „Grundstück, Gebäude incl. Vertrieb und Marketing“ deutlich erkennbar dem Grunde nach offengelegt. Auch eine Täuschung über die Höhe der Vertriebsprovision sei nicht erfolgt. Aus der geringen Höhe anderer offen gelegter Bestandteile des Gesamtaufwandes kann, entgegen der Auffassung des Berufungsgerichts, nicht geschlossen werden, die im Kaufpreis enthaltene Vertriebsprovision sei ebenfalls gering.

ZfIR 2012, A 6

In den von den Vermittlern verwendeten formularmäßigen Vermittlungsaufträgen und Berechnungsbeispielen wurde ebenfalls nicht arglistig über die Höhe der Vertriebsprovision getäuscht. Es sei ausdrücklich darauf hingewiesen worden, dass die Vermittler nicht nur für die Erwerber, sondern auch als Nachweismakler für eine zwischengeschaltete Vertriebsgesellschaft tätig werden und Provisionsansprüche auch gegen andere am Immobilienprojekt Beteiligte bestehen können.

Die Verfahren waren zur Klärung weiterer, vom Berufungsgericht bislang noch nicht geprüfter Einwendungen der Anleger zurückzuverweisen.

(Quelle: Pressemitteilung des BGH Nr. 82/2012 vom 6.6.2012)