



Oberlandesgericht Celle

Oberlandesgericht Celle

Im Namen des Volkes

Urteil

16 U 127/04
4 O 124/03 Landgericht Hildesheim Verkündet am
7. Dezember 2004

...,
Justizangestellte
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

In dem Rechtsstreit

ALLWO ...AG, vertreten durch den Vorstand ...,

Beklagte und Berufungsklägerin,

Prozessbevollmächtigte:
Rechtsanwälte ...,

gegen

1. H. T., ...,

2. T. T., ...,

Kläger und Berufungsbeklagte,

Prozessbevollmächtigte zu 1, 2:
Rechtsanwälte Resch und Kollegen,

hat der 16. Zivilsenat des Oberlandesgerichts Celle auf die mündliche Verhandlung vom 11. November 2004 unter Mitwirkung des Vorsitzenden Richters ... sowie der Richter ... und ... für Recht erkannt:

Die Berufung der Beklagten gegen das am 14. Mai 2004 verkündete Urteil der 4. Zivilkammer des Landgerichts Hildesheim wird auf ihre Kosten zurückgewiesen.

Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.

Der Beklagten wird nachgelassen, die Zwangsvollstreckung hinsichtlich der Kosten gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 120 % des vollstreckbaren Betrages abzuwenden, sofern nicht die Kläger Sicherheit in Höhe von 120 % des zu vollstreckenden Betrages leisten.

Die Revision wird zugelassen.

Gründe:

I.

Die Kläger verlangen die Rückabwicklung eines im Jahre 1995 geschlossenen Kaufvertrages über eine Eigentumswohnung, und zwar nicht wegen Mängeln der Immobilie selbst, sondern wegen behaupteter Falschberatung über die Finanzierung im Zusammenhang mit dem Erwerb.

1. Die Beklagte hat Tausende von Wohnungen der Neuen Heimat übernommen und war u. a. Eigentümerin einer erheblichen Zahl von Wohnungen in P. Sie ließ den Klägern durch standardisiertes not. Angebot des von ihr ständig beauftragten Notars S. in H. eine ZweiZimmerWohnung zum Preise von 143.365 DM anbieten (Anlage 1 - Bl. 23 ff.). Die Kläger, zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses knapp 40 Jahre alt, die damals in Berlin lebten, nahmen das Angebot nicht selbst an, sondern bevollmächtigten eine Notariatsangestellte, die Annahmeerklärung abzugeben (Anlage 9 - Bl. 84 f.). Nach dem Text dieser Vollmachtsurkunde wurde den Klägern das Muster eines Kaufvertrages ausgehändigt und erörtert, auf eine Verlesung wurde verzichtet (Bl. 86). Die bevollmächtigte Notariatsangestellte erklärte schließlich am 14. Dezember 1995 die Annahme des Kaufangebotes (Anlage 2, Bl. 38 ff.).

2. Die Beklagte ließ den Vertrieb der Wohnungen nicht durch eigene Mitarbeiter vornehmen, sondern bediente sich der im Jahre 2000 in Konkurs gefallenen Firma Heinen & Biege GmbH in Dortmund. Nach der zwischen der Beklagten und Heinen & Biege abgeschlossenen Vertriebsvereinbarung (Anlage 13 - Bl. 98 ff.) war der Vertriebspartner gemäß § 1 Abs. 2 des Vertrages berechtigt, den Auftrag ohne Zustimmung der Beklagten weiterzugeben, nach § 6 war er Vermittler, nach Abs. 3 war eine etwaige Finanzierung des Kaufpreises nicht Bestandteil des Angebots der Beklagten und sollte ausschließlich in den Verantwortungsbereich des Käufers fallen (Bl. 99). Nach dieser Vertriebsvereinbarung erhielt die Heinen & Biege GmbH eine Provision von 17,5 % bei Verkauf an Mieter und 18,75 % bei für Anleger bestimmten Wohnungen (Bl. 103). Wie in diesem Zusammenhang unwidersprochen vorgetragen worden ist (Bl. 11), erhielt die HMG (s. u.), eine weitere Tochterfirma der Heinen & Biege GmbH, die für die Hausverwaltung zuständig war, ein Handgeld von 50 DM pro m² verkaufte Wohnfläche.

Die Heinen & Biege GmbH in Dortmund hatte zahlreiche Tochtergesellschaften, auf die in ihrem Prospekt auch hingewiesen und für die geworben wurde. Dazu gehörten u. a. die Baufinanz, die sich um die Vermittlung von Krediten für die Käufer bemühte (Provision: 2 %) sowie die IHB Immobilien Heinen & Biege GmbH, die mit den Käufern einen Immobilienvermittlungsvertrag (Provision: 3,48 % zzgl. Steuern) über eben dieses Objekt abschloss, welches von der Muttergesellschaft für die Beklagte vertrieben wurde (Musterformulare Bl. 143 ff.) und für das sie bereits von der Beklagten mehr als 18 % Provision erhalten hatte.

3. Um zu vermeiden, dass die Beklagte für Beratungsfehler (insbesondere bei der Finanzierung) der von ihr beauftragten Vertriebspartnerin und der von dieser gegründeten Untergesellschaften und sonstiger von diesen Gesellschaften eingeschalteter Vermittler haften muss, bestimmt § 10 des not. Kaufangebotes in allen Verträgen, dass der Verkäufer für die Wirtschaftlichkeit incl. Steuereffekte keine Verantwortung übernimmt, die Finanzierung ausschließlich Sache des Käufers ist und insbesondere Vertriebsbeauftragte der Verkäuferin nicht berechtigt sind, zu diesem Thema verbindliche Aussagen zu machen.

Auch die Kläger haben mit der Baufinanz einen Finanzierungsvermittlungsvertrag und mit der IHB einen Grundstücksvermittlungsvertrag mit den zuvor erwähnten Provisionen geschlossen, und zwar nach dem eingereichten Musterformular (die Verträge selbst befinden sich nicht bei den Akten).

4. Grundlage der Werbung war die Aussage, dass man auch ohne Eigenkapital mit Hilfe der ersparten Steuern eine sichere Vermögensanlage - auch für das Alter - realisieren könne. Es war deshalb eine Vollfinanzierung - auch der beträchtlichen Nebenkosten incl. Disagio - vorgesehen, was dazu führte, dass bei dem Kaufpreis von 143.365 DM ein Kredit von 176.000 DM, d. h. deutlich mehr als 120 % des Kaufpreises, benötigt wurde.

Die Kaufinteressenten erhielten schriftliche Risikohinweise (die Kläger am 17. November 1995 - Bl. 78), in denen u. a. auf einen eventuellen Leerstand der Wohnung (Beitritt zu einem Mietpool war Bedingung) und auf die Möglichkeit steigender Zinsen hingewiesen wurde.

5. Die Finanzierung erfolgte stets über die Badenia nach dem Dortmunder Modell auf folgender - beispielhaft dargestellter - Grundlage: Wer einen Gesamtkredit von 200.000 DM benötigte, ließ sich von der Badenia ein - tilgungsfreies - Bankvorausdarlehen in dieser Höhe gewähren und schloss gleichzeitig mit ihr zwei Bausparverträge über je 100.000 DM ab. Davon wurde zunächst nur der 1. Vertrag angespart, in den ersten drei Jahren mit 0,75 DM, im 4. bis 6. Jahr mit 1,05 DM, im 7. bis 9. Jahr mit 1,45 DM und ab dem 10. Jahr mit 1,85 DM monatlich, jeweils je 1.000 DM Bausparsumme. Nach dem berechneten Verlauf (Bl. 145 ff.), der den Vertriebsmitarbeitern - n i c h t a b e r den Kaufinteressenten vorlag, sollte die Zuteilung des 1. Bausparvertrages über 100.000 DM nach z w ö l f

Jahren erfolgen. Zu diesem Zeitpunkt fielen dann die Zinsen für das Bankvorausdarlehen für einen Teilbetrag von über 100.000 DM weg, an ihre Stelle trat der Tilgungsbeitrag (nebst Zinsen) für den 1. Bausparvertrag. Ab Zuteilung des 1. Bausparvertrages, somit frühestens nach 12 Jahren, wurde nunmehr erstmals der 2. Bausparvertrag über 100.000 DM angespart, und zwar mit der bereits erwähnten Rate von 1,85 ‰, die ab dem 10. Jahr galt. Die nur den Vertriebsmitarbeitern vorliegende Berechnung geht davon aus, dass der 2. Bausparvertrag, weil von Anfang an mit 1,85 ‰ - und nicht wie der erste Vertrag zunächst nur mit 0,75 ‰ - bespart, nach acht Jahren zuteilungsreif wird und das Objekt nach 27 Jahren schuldenfrei ist. Die Kläger haben indessen unwidersprochen vorgetragen - und so steht es auch in den Tatbeständen der von den Parteien eingereichten Urteile anderer Gerichte - dass die Finanzierungsdauer in der Regel 30 bis 34 Jahre beträgt (s. II 5 e der Gründe).

6. Die Kaufinteressenten erhielten von den Vertriebsmitarbeitern ein Berechnungsbeispiel der monatlichen Gesamtbelastung, in der im Prinzip sämtliche Kosten und prognostizierbare Mieteinnahmen - aber als Momentaufnahme für den ersten Monat nach dem Erwerb - aufgeführt waren und das im Falle der Kläger mit einer Zuzahlung von 419 DM monatlich vor Steuern endete. Die Ansparraten (dazu unter II 5 a) für den Bausparvertrag waren nicht in realen Zahlen, sondern nur mit 0,75 DM, 1,05 DM/1.000 DM etc. angegeben, auch nicht die Belastung nach 12 Jahren bei Zuteilung des 1. Bausparvertrages. Die genauen Zahlen auf Mark und Pfennig standen allerdings im Darlehensvertrag (Bl. 90).

7. Das Bankvorausdarlehen hatte einen niedrigen Nominalzins von 5,1 % (nur dadurch war die Rate von 419 DM möglich), das Disagio betrug 14.080 DM (8 %), die Zinsfestschreibung fünf Jahre (Bl. 89). Da nach dem zuvor Gesagten der 1. Bausparvertrag frühestens nach 12 Jahren und der 2. Bausparvertrag frühestens nach 20 Jahren zuteilungsreif war, musste mit Gewissheit nach 5 und 10 Jahren für die volle und nach 15 Jahren für die hälftige Kreditsumme eine Zinsanpassung erfolgen (dazu unter II 5 f).

8. Die Ansparraten für die Badenia Bausparverträge lagen erheblich unter dem Branchendurchschnitt von 3 bis 4 ‰ und bedingten damit längere Ansparzeiten, das Mindestguthaben bei Zuteilung betrug 40 % und lag insoweit im branchenüblichen Bereich. Ob über die Mindestansparsumme eine Bewertungszahl erforderlich war (dazu unter II 5 e), ergibt sich aus dem Darlehensvertrag nicht, sondern nur aus den Allgemeinen Bausparbedingungen, vorgetragen ist dazu nichts.

9. Die Kläger sind in beiden Instanzen der Auffassung gewesen, die Pflichtverletzungen aus dem Finanzierungsvermittlungsvertrag mit der Baufinanz seien der Beklagten zuzurechnen, insbesondere die Verschleierung der steigenden Belastungen für den Bausparvertrag ab dem 4. Jahr, die Nichterkennbarkeit der Belastungen nach Zuteilung des 1. Bausparvertrags im 12. Jahr und die Gesamtfinanzierungsdauer. In Wirklichkeit sei ihre Belastung - vorhersehbar - drastisch höher gewesen und habe ihre Lebensführung beeinträchtigt. Über die Innenprovision hätten sie aufgeklärt werden müssen.

Die Kläger haben weiter vorgetragen - insoweit unstrittig - der Ehemann einer Mitarbeiterin der Klägerin zu 1, tätig bei der OVB, habe die Klägerin auf Steuersparmöglichkeiten angesprochen und in diesem Zusammenhang sei dann Herr Ü. von der IHB GmbH, einer Tochter der Heinen & Biege GmbH, tätig geworden, der den Klägern auch das schließlich gekaufte Objekt angepriesen hat. Eine Finanzierungsberechnung (Bl. 269 ff.) hätten sie erhalten, was von der Beklagten bestritten wird.

Die Heinen & Biege GmbH ist ausweislich § 1 der Vertriebsvereinbarung gehalten, die Verkaufs und Abwicklungsgrundlagen der Beklagten zu beachten, dementsprechend nach Meinung der Kläger unter ihrer Anleitung tätig geworden (Bl. 178).

Eine weitere Falschberatung liege in der Erklärung des Herrn Ü., die Wohnung sei ihr Geld wert und könne nach einigen Jahren mit Gewinn weiterveräußert werden (Bl. 182). Wegen der hohen Innenprovision sei ein Verkauf, dessen Erlös zur Ablösung des Darlehens ausreiche, nicht möglich.

Die Kläger haben weiter die Auffassung vertreten, trotz der von ihnen abgeschlossenen Finanzierungs und Objektvermittlungsverträge sei das Verhalten von Herrn Ü. der Beklagten zuzurechnen, weil diese Konstruktion nur zur Abwälzung von Provisionsteilen auf den Erwerber gedient habe.

Das Landgericht hat der Klage stattgegeben, und zwar im Sinne einer Verpflichtung der Beklagten zur Ablösung der Kreditverpflichtungen der Kläger bei der Badenia gegen Rückgabe des Objekts. Der zentrale Vorwurf des Landgerichts lautet, den Klägern sei nur die monatliche Belastung bis zum dritten

Jahr, nicht aber der spätere Finanzierungsaufwand verdeutlicht worden, in den Besuchsberichten fehle es insbesondere an der Umrechnung der dort genannten Promillesätze in konkrete Zahlen. Die zusätzliche Belastung nach Zuteilung des ersten Bausparvertrages fehle völlig. Ein Schaden bestehe unabhängig von der Werthaltigkeit des Objekts, weil dadurch eine nachhaltige Beeinträchtigung der Lebensführung der Kläger eingetreten sei.

Mit ihrer Berufung wiederholt die Beklagte ihre Auffassung, die finanzielle Belastung zu erläutern gehöre nicht in den Pflichtenkreis des Verkäufers, zudem wird gerügt, dass der Zeuge Ü. nicht vernommen worden sei (Bl. 385). Sie vertritt ferner die Ansicht, es gehöre nicht zu den Pflichten eines Verkäufers, den Interessenten auf die gesamten über die Laufzeit einer Finanzierung entstehenden Belastungen hinzuweisen, vor allem, weil der Erwerber in § 10 des Kaufvertrages ausdrücklich darauf hingewiesen werde, dass die Finanzierung seine Sache sei. Aus dieser Bestimmung ergebe sich jedenfalls, dass etwaige Erklärungen von der Heinen & Biege GmbH nicht dem Pflichtenkreis der Beklagten zuzurechnen seien. Im Übrigen könne es nicht gleichzeitig Beratungspflichten aus dem Vertrag der Kläger mit der Baufinanz und gleich gelagerte mit der Beklagten, die sich das Verhalten der Baufinanz zurechnen lassen müsse, geben. Auf die Besuchsberichte hätte das Landgericht auch deshalb nicht abstellen dürfen, weil im Darlehensvertrag mit der Badenia korrekte Angaben enthalten sind.

Die Beklagte bezweifelt schließlich, ob durch Rückführung des Darlehens bei der Badenia eine lastenfreie Rückübertragung möglich sei, insbesondere wegen der von dieser dann beanspruchten Vorfälligkeitsentschädigung. Sie meint, die Steuervorteile der Kläger müssten bereits jetzt berücksichtigt werden.

Die Beklagte beantragt,
unter Abänderung des am 14. Mai 2004 verkündeten Urteils des Landgerichts Hildesheim die Klage abzuweisen.

Die Kläger beantragen,
die Berufung zurückzuweisen.

Sie verteidigen das angefochtene Urteil und wiederholen und vertiefen ihre Auffassung, die Beklagte müsse sich das Verhalten des Herrn Ü. zurechnen lassen.

Wegen des weiteren Sach und Streitstandes wird auf den vorgetragenen Inhalt der gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen und im Übrigen auf das angefochtene Urteil Bezug genommen.

II.

Die Berufung der Beklagten hat im Ergebnis keinen Erfolg, das Landgericht hat die Beklagte zu Recht zum Schadensersatz verurteilt.

1. Obwohl der Senat eine erhebliche Zahl von Entscheidungen (auch im Rahmen von PKH-Beschwerden) zur Rückabwicklung von Kaufverträgen, überwiegend mit Beteiligung der Beklagten, jedoch auch mit anderen Verkäufern erlassen hat, ist bisher niemals auch nur ansatzweise die im Tatbestand dargelegte Vertriebsstruktur, das Dortmunder Modell und die damit verbundenen Konsequenzen vorgetragen worden. Dem Senat war dieses Dortmunder Modell und insbesondere das nur für den internen Dienstgebrauch bestimmte Berechnungsmodell über die Dauer der Finanzierung von ca. 30 Jahren bisher nicht bekannt. Der Senat nimmt das zum Anlass zu Modifikationen seiner Rechtsprechung, auf die im Einzelnen noch eingegangen wird.

2. Die wirklichen - aber in den Schriftsätzen allenfalls angedeuteten - und in keinem der dem Senat bekannten Urteile angesprochenen Gründe für die Klage auf Rückübertragung der in den 90er Jahren gekauften Immobilien liegen
- abgesehen von betrügerischen Methoden bei Schrottimmobilien, die hier keine Rolle spielen - in Folgendem:

a) Die Rückabwicklung von Kaufverträgen über Eigentumswohnungen ist einmal dann möglich, wenn die Verträge sittenwidrig sind, was nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGHZ 110, 338) voraussetzt, dass der Kaufpreis um 100 % höher liegt als der Verkehrswert, zum anderen dann, wenn eine Verletzung von Beratungspflichten bewiesen wird.

In sämtlichen bisher vom Senat entschiedenen oder ihm vorliegenden Fällen ist zumindest auch die Rückabwicklung über die „Sittenwidrigkeitsschiene“ versucht worden, jedoch ausnahmslos ohne Erfolg, weil die Sachverständigengutachten immer zu dem Ergebnis geführt haben, dass der Verkehrswert der Immobilie zum Zeitpunkt des Erwerbs wenigstens bei etwa 65 % (+/ 5 %) lag und damit die 100 %Grenze nicht erreicht war.

b) Wie sich dem Wirtschaftsteil jeder Zeitung entnehmen lässt, sind die Immobilienpreise seit Mitte der 90er Jahre - von Ballungsgebieten und bevorzugten Wohnlagen abgesehen - zum Teil drastisch gesunken. In einer großen Wohnanlage in Celle, in der der Kaufpreis für eine Wohnung Ende 1995 bei 100.000 EUR lag, lässt sich diese heute für 65.000 EUR nicht verkaufen.

c) Darüber hinaus sind die Mieten real zum Teil erheblich gefallen, die betreffenden Wohnungen erzielen heute einen um mehr als 100 EUR niedrigeren Mietzins, teilweise dadurch bedingt, wie sich ebenfalls aus dem Wirtschaftsteil jeder Zeitung ergibt, dass die Nebenkosten in dem betreffenden Zeitraum drastisch und häufig um mehr als 50 % gestiegen sind. Ein Mieter, der mit irdischen Gütern nicht unbegrenzt gesegnet ist, hat indessen eine interne Schmerzgrenze für die Warmmiete und deshalb muss der Vermieter, wenn die Nebenkosten drastisch steigen, Konzessionen bei der Nettokaltmiete machen.

Die zu beobachtende Klagewelle mit dem Ziel der Rückabwicklung der Mitte der 90er Jahre gekauften Immobilien erfolgt mithin auf dem realen Hintergrund des Erwerbs einer zwar weit überkauften Immobilie, allerdings unterhalb der Grenze der Sittenwidrigkeit in Verbindung mit einem erheblichen Rückgang der Verkehrswerte und der Mieten, durch die das ursprüngliche und für den Verkäufer erkennbare und von ihm sogar in den Vordergrund gestellte Ziel des Käufers, eine zusätzliche Altersversorgung aufzubauen, jegliche Aussicht auf Realisierung verloren hat. Die erfolgreiche Rückabwicklung erfolgt demgegenüber auf der Grundlage von Beratungsfehlern, bei denen man bisweilen die Frage stellen muss, ob sie, als Grundsatz verallgemeinert, nicht auch geeignet sind, redliche Verkäufer in den Ruin zu treiben und einen umgekehrten Missbrauch zu ermöglichen.

3. Unter teilweiser Abänderung seiner Rechtsprechung ist der Senat allerdings in Übereinstimmung mit dem Oberlandesgericht Oldenburg (8 U 153/03 vom 8. Oktober 2003, Ablichtung Bl. 193 ff.) und Entscheidungen des Bundesgerichtshofes, die man im Sinne der Kläger interpretieren könnte (BGH NJW 2001, 2021; BGH NJW 2003, 1811), der Ansicht, dass die im Folgenden noch zu behandelnden Beratungsfehler der Vertriebsmitarbeiter der Beklagten trotz des Haftungsausschlusses in § 10 des Vertrages der Beklagten zurechenbar sind (vgl. auch BGH NJW RR 1997, 116, 117 unter II 1).

Zwischen den Parteien ist durch den für die Firma IHB GmbH handelnden Herrn Ü. ein besonderer Beratungsvertrag zustande gekommen. Das folgt aus dem im Tatbestand dargestellten und von der Beklagten verfolgten Vertriebskonzept für die hier in Rede stehenden Eigentumswohnungen.

Dieses Konzept war darauf angelegt, dass die Beklagte zu keinem Zeitpunkt einen direkten persönlichen Kontakt mit den Klägern aufzunehmen hatte. Sie hat vielmehr die Beratung und Vermittlung des Verkaufs allein ihren Vertriebspartnern überlassen, die nach der Vertriebsvereinbarung auch berechtigt waren, Untervermittler einzusetzen. Im Übrigen hat die Beklagte in ihrem Verkaufsprospekt (Bl. 79) selbst darauf hingewiesen, die Kaufinteressenten sollten sich bei weiteren Fragen an ihre Vertriebspartner wenden.

Es sind deshalb die vom BGH (a. a. O.) aufgestellten Voraussetzungen für das Zustandekommen eines Beratungsvertrages und die Zurechnung des Verhaltens des vor Ort tätigen Vermittlers erfüllt. Stellt sich nämlich bei der Vermittlung des Kaufvertrages die Aufgabe der Beratung des Kaufinteressenten und ist sie vom Verkäufer - wie hier - dem Makler überlassen, so kann sich dessen stillschweigende Bevollmächtigung zum Abschluss des Beratervertrages aus den Umständen ergeben (§ 167 BGB). Hat der Käufer seinerseits keinen Maklerauftrag erteilt, sind für die Annahme einer stillschweigenden Bevollmächtigung keine zu strengen Anforderungen zu stellen. Es reicht aus, dass die individuelle Beratung des Kaufinteressenten eine wesentliche Voraussetzung für den erfolgreichen Abschluss der Verkaufsbemühungen war.

Der Umstand, dass die Kläger hier einen formularmäßigen Immobilienvermittlungsvertrag mit der IHB geschlossen hatten, steht nicht entgegen. Die Beklagte hat ihren Vertriebspartnern bei den Verhandlungen mit den Klägern freie Hand gelassen und sie mit der Führung der wesentlichen Vertragsverhandlungen betraut. Dies genügt, um den Untervertreter selbst dann als Erfüllungsgehilfen der Beklagten anzusehen, wenn er (auch) als Makler und zusätzlich als Finanzierungsvermittler für die

Kläger tätig gewesen ist. Im vorliegenden Fall war gerade die individuelle Beratung der Kläger anhand der Besuchsberichte wesentliche Voraussetzung für den erfolgreichen Abschluss des Geschäfts. Erst hierdurch und durch die Darstellung, die Belastungen aus dem Immobilienkauf seien tragbar, wurde für die Kläger der Anreiz geschaffen, mit vermeintlich geringem Aufwand Wohnungseigentum zu erwerben. Der Immobilienvermittlungsvertrag schließt deshalb unter den hier vorliegenden besonderen Umständen des von der Beklagten initiierten Vertriebskonzepts nicht aus, dass mit der Beklagten als Verkäuferin ein Beratungsvertrag zustande gekommen ist. Hier sind auch nicht etwa die Kläger an Mitarbeiter der Vertriebsfirmen herangetreten, sondern der Kontakt fand durch Vermittlung eines Mitarbeiters der OVB statt, der sie dann an Herrn Ü. von der IHB weitervermittelte.

Mit der Beratung anhand der Besuchsberichte wurde schließlich auch eine Tätigkeit im Pflichtenkreis der Beklagten als Verkäuferin wahrgenommen. Nach der eingangs zitierten Entscheidung des BGH (NJW 2003, 1811, 1813) kann sich die Beklagte nicht mit Erfolg darauf berufen, Angaben zu den Belastungen aus dem Immobilienerwerb seien stets der Anbahnung der Finanzierungsverträge zuzuordnen. Dies gilt nämlich nicht, wenn - wie hier - Informationen über angeblich geringe Finanzierungsbelastungen während der Verhandlungen über den Kaufvertrag als Erwerbsanreiz genutzt werden.

Liegt danach ein besonderer Beratungsvertrag mit der Beklagten vor und hat sie auch über § 278 BGB für Verletzungen der Beratungspflichten einzustehen, steht auch die Klausel in § 10 des Kaufvertrags einer Haftung nicht entgegen.

Soweit der Senat in der Entscheidung vom 26. Oktober 2004 (16 U 47/04) dazu eine andere Auffassung vertreten hat, hält er daran vor dem Hintergrund des im vorliegenden Fall zu bejahenden Beratungsvertrages und der unter II 5 e dargestellten Beratungsfehler nicht mehr fest. Denn es widerspräche Treu und Glauben, wenn man zwar auf der einen Seite über einen Beratungsvertrag Pflichten der Beklagten begründet und ihr dann in einem weiteren Schritt durch eine formularmäßige Freizeichnungsklausel die Möglichkeit eröffnen würde, sich von diesen Pflichten durch eine derartige Erklärung wieder zu befreien (§ 11 Nr. 7 AGBGB a. F. - nach dem Wortlaut von § 10 des Vertrages bezieht sich der Haftungsausschluss auch auf grobes Verschulden, eine gesetzeserhaltende Reduktion ist unzulässig).

Im Übrigen entspricht es gerade dem hier vorliegenden Vertriebskonzept mit den Hinweisen auf Steuersparmöglichkeiten und eine letztlich tragbare Belastung, etwaige Interessenten für einen Immobilienerwerb zu ködern, den sie an sich und ohne Eigenkapital gar nicht geplant hatten. Zum Zeitpunkt der Annahme des Kaufangebots waren die Kläger gerade aufgrund der fehlerhaften Beratung bereits zum Kauf der Wohnung entschlossen, was sich bereits daraus ergibt, dass sie schon am 1. Dezember 1995 die notarielle Vollmacht zum Abschluss des Kaufvertrages erteilt hatten (Bl. 84).

Ist ein Schadensersatzanspruch wegen unrichtiger Beratung gegeben, so ist dem Schädiger in aller Regel der Einwand verwehrt, der Geschädigte habe sich auf die Richtigkeit seiner Angaben nicht verlassen dürfen und ihn treffe deshalb ein mitwirkendes Verschulden (BGH NJW 2003, 1811, 1814; BGH NJW 1998, 302). Dieser Gesichtspunkt trifft in gleicher Weise zu, wenn der Verkäufer sich im Kaufvertrag durch eine Freizeichnungsklausel von zuvor übernommenen vertraglichen Beratungspflichten zu befreien versucht.

4. Zu den Aufklärungspflichtverletzungen im Allgemeinen:

Einigkeit besteht darüber, dass falsche Angaben einen Schadensersatzanspruch aus dem Beratungsvertrag oder wegen Verletzung einer vorvertraglichen Aufklärungspflicht und damit eine Rückabwicklung rechtfertigen, wenn der Erwerb bei korrekter Beratung unterblieben wäre. Die Schwierigkeit besteht bei der Bewertung einer Information als Falschberatung, bei der zwei Aspekte zu prüfen sind, nämlich Unvollständigkeit und Verschleierung der tatsächlichen Risiken. Die dazu kaum systematisierbare und oft zu entgegengesetzten Ergebnissen führende Bewertung der Gerichte hat ihren Grund auch in unterschiedlichen Annahmen dazu, welches Bildungsniveau man bei dem betreffenden Käufer unterstellen darf und welches Maß von Desinteresse (z. B. im Verzicht auf jede Beratung durch die eigene Hausbank) einem Rückabwicklungsanspruch entgegenstehen soll. Wer der Auffassung ist, ein Käufer sei nicht in der Lage zu erkennen, dass er bei einem Bausparvertrag über 100.000 DM monatlich 75 DM ansparen muss, wenn dort von einer Verpflichtung des Erwerbers die Rede ist, 0,75 DM je 1.000 DM Bausparsumme zu zahlen, ermöglicht damit praktisch die

Rückabwicklung aller Kaufverträge, auch seriöser Verkäufer.

5. Zu den Beratungspflichtverletzungen im Einzelnen:

a) Der Senat vermag sich der Auffassung des angefochtenen Urteils, der Meinung des Oberlandesgerichts Oldenburg und anderer von den Parteien zu den Akten gereichten Gerichtsurteile nicht anzuschließen, dass bereits ein die Rückabwicklung des Vertrages rechtfertigendes Beratungsverschulden vorliege, wenn dem Erwerber (nur) gesagt wird, er habe nach vier Jahren einen Betrag x je 1.000 DM Bausparsumme zu zahlen.

Wie bereits erwähnt, heißt es in den Besuchsberichten, der Bausparer müsse, nach Jahren gestaffelt, 0,75 DM, 1,05 DM, 1,45 DM und 1,85 DM je 1.000 DM Bausparsumme einzahlen (vgl. I Ziffer 5). Nach Auffassung des Senats ist damit aber durchaus noch erkennbar, dass die Ansparleistung 75 DM pro Monat bei einem Bausparvertrag über 100.000 DM beträgt. Es geht indessen zu weit, eine unvollständige und fehlerhafte Beratung deshalb anzunehmen, weil dem Erwerber nicht zuzutrauen ist, bei einem Bausparvertrag über 176.000 DM in seinen Taschenrechner statt der Zahl 100 die Zahl 176 einzutippen, um dann seine Belastung von 132 DM zu errechnen. Wenn man das für eine unvollständige Beratung hält, muss man auch Millionen Bausparverträge „kippen“, in denen auch nur mitgeteilt wird, dass der Regelbeitrag je 1.000 DM Bausparsumme x DM oder x ‰ betrage. Darüber hinaus ist den Klägern im vorliegenden Fall möglicherweise schon vor Abschluss des Bausparvertrages der Vertrag über das Bankvorausdarlehen der Badenia übersandt worden, in dem die exakten Zahlen in Mark und Pfennig standen, bezogen auf die konkrete Bausparsumme der Kläger, nämlich 132 DM in den ersten drei Jahren, 184 DM im 4. bis 6. Jahr, 255,20 DM im 7. bis 9. Jahr und 325,60 DM ab dem 10. Jahr. Selbst wenn, wie in Einzelfällen durchaus vorgekommen, der Darlehensvertrag den Käufern erst nach Annahme des Kaufangebots zugegangen sein sollte, kann der betreffende Beratungsmangel für eine erstmals nach acht Jahren geltend gemachte Rückabwicklung nicht kausal gewesen sein, denn der Erwerber bemerkt schon im ersten Monat, dass 132 DM von seinem Konto für den Bausparvertrag abgebucht werden oder er einen Dauerauftrag in dieser Höhe erteilen soll. Das muss ihn veranlassen, wenn er überhaupt Zweifel hatte, noch einmal in seinen Vertrag zu schauen, um festzustellen, dass mit dem 4. Jahr 184 DM anfallen werden, das merkt er im Übrigen auch nochmals im 7. Jahr. Auch wenn unzweifelhaft der Vorwurf der Kläger und der Kritiker richtig ist, dass der Besuchsbericht eine unvollständige Momentaufnahme darstellt und jedenfalls bei einfachen Leuten möglicherweise das Missverständnis entstehen kann, die Belastung von 419 DM bleibe gleich und sie, wenn sie dann das Gegenteil merken, nicht mehr den Mut haben, den Vertrag nicht abzuschließen, kann gleichwohl dieser Beratungsfehler nicht kausal für den Kauf gewesen sein.

b) Wie in dem gerichtlichen Hinweis des Senats bereits ausgeführt, ist ferner ein Beratungsmangel mit der Behauptung, Herr Ü. habe gesagt, die Wohnung lasse sich in den nächsten Jahren mit Gewinn weiterverkaufen, unschlüssig. Eine fehlerhafte Beratung kann sich in der Regel nur auf falsche tatsächliche Behauptungen oder eine unterlassene Unterrichtung über Tatsachen beziehen, auf für jedermann erkennbare Werturteile nur ganz ausnahmsweise. Weiß beispielsweise der Anlageberater oder rechnet er damit, dass in dem in der nächsten Woche erscheinenden Jahresbericht eines Unternehmens ein massiver Gewinneinbruch gemeldet werden wird, dann liegt eine Falschberatung - u. U. in betrügerischer Absicht - durchaus vor, wenn der Anlageberater gleichwohl erklärt, mit erheblichen Kurssteigerungen könne gerechnet werden. Ein für jedermann erkennbares Werturteil über die zukünftige Preisentwicklung am Immobilienmarkt kann deshalb nur dann den rechtlich relevanten Vorwurf der Falschberatung erfüllen, wenn vorgetragen und bewiesen ist, dass der Berater über Kenntnisse im tatsächlichen Bereich verfügte, die dieses Werturteil nicht mehr rechtfertigten. Da das nicht der Fall ist, bedurfte es der von der Beklagten gewünschten Vernehmung des Herrn Ü. nicht.

c) Schwieriger ist die vom Landgericht als Beratungsfehler eingestufte Unterlassung zu bewerten, wonach über die Belastungen nach Zuteilung des Bausparvertrages nicht korrekt informiert worden ist.

Wie bereits erwähnt, war entscheidendes Werbeargument für das Konzept, dass man ohne wesentliche Einschränkung der Lebensqualität („Urlaub bleibt möglich“) nur mit einer überschaubaren monatlichen Belastung zu rechnen habe. In der Tat suggeriert die für die Klägerin errechnete Belastung von 419 DM vor Steuern im Besuchsbericht eine gleich bleibende Belastung auch für die Zukunft. Allerdings ist eine Steigerung der Belastung durch höhere Ansparleistung unter II 5 a abgehandelt.

Nicht angesprochen im Besuchsbericht ist indessen folgendes Problem:

Wenn (vgl. I Ziff. 5) nach frühestens zwölf Jahren der erste Bausparvertrag über die Hälfte des als Bankvorausdarlehen genommenen Betrages zuteilungsfähig wird, fallen 50 % der Zinsen des Bankvorausdarlehens weg, an dessen Stelle tritt die Tilgungsrate des 1. Bausparvertrages über die Hälfte des Gesamtkredits. Über diese grundlegende Problematik sind die Käufer in der Tat nicht aufgeklärt worden, schon gar nicht darüber, welcher Betrag pro 1.000 DM nach den Bausparbedingungen zurückzuzahlen war und welche Belastung aus dem Vorausdarlehen verblieb. Allerdings ist gegenüber der Argumentation des Landgerichts zu bedenken, dass das auch nur theoretisch möglich gewesen wäre, denn niemand konnte sagen, wie hoch die Zinsen des Bankvorausdarlehens nach zwölf Jahren, d. h. im Jahre 2008, sein würden. Deshalb lässt sich auch nicht ansatzweise vorhersehen, ob der Wegfall der hälftigen Bankvorausdarlehenszinsen zu einer Mehr oder einer Minderbelastung im Verhältnis zu der sie ersetzenden Tilgungsrate des Bausparvertrages stehen würde. Die Beratung hätte deshalb nur in der Weise erfolgen können, dass man gesagt hätte, „unterstellt, die Kapitalmarktzinsen bleiben in den zwölf Jahren gleich, dann würde sich folgende Mehr oder Minderbelastung verglichen mit den Bausparraten ergeben“. Ob das sinnvoll - und kaufentscheidend - gewesen wäre, erscheint zweifelhaft.

d) Der Senat vermag den Klägern auch insoweit nicht zu folgen, als sie eine Rückabwicklung des Kaufvertrages bereits deshalb beanspruchen, weil sie über die Innenprovision nicht aufgeklärt worden sind. Dazu besteht aufgrund einer neuen Entscheidung des Bundesgerichtshofes (V ZR 18/04 vom 8. Oktober 2004) keine Verpflichtung.

Nach Auffassung des Senats rechtfertigt sich der Vorwurf des Beratungsverschuldens allerdings aus zwei Gründen, die bisher in keinem der ihm bekannten Urteile angesprochen worden sind.

e) Das gilt zum einen für die lange Laufzeit der Gesamtfinanzierung - auf die der Senat in seiner bisherigen Rechtsprechung nicht eingegangen ist, weil sie ihm nicht bekannt und nicht vorgetragen war (einschließlich der internen Berechnungsbeispiele) - über die die Erwerber hätten informiert werden müssen.

Nach dem nur für den internen Dienstgebrauch bestimmten Berechnungsbeispiel der Berater beträgt die Finanzierungsdauer 27 Jahre, nach dem unstreitigen Vortrag der Parteien 30 bis 34 Jahre. Letzteres dürfte auch mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit richtig sein, weil ausweislich der internen Modellrechnung die Gebühren und Kosten nicht berücksichtigt sind. So geht die Modellrechnung beispielsweise davon aus, dass bei einem Kreditbetrag von 100.000 DM und einer Bausparsumme des ersten Vertrages von 50.000 DM am Ende des ersten Jahres der Sparphase ein Guthaben von 908 DM (0,75 DM je 1.000 DM Bausparsumme monatlich zuzüglich Zinsen) vorhanden ist. Das widerspricht aber der Realität, weil die Abschlussgebühr 1,6 % (800 DM) beträgt und gleich zu Beginn der Laufzeit dem Konto lastgeschrieben wird, sodass im ersten Jahr eben nicht 908 DM, sondern 108 DM (geringere Zinsen, weil unerheblich, sind weggelassen) vorhanden sind. Dieses geringere Guthaben einschließlich der jedes Jahr anwachsenden Zinsen setzt sich immerhin über zwölf Jahre fort. Deshalb ist nach zwölf Jahren die Mindestsparsumme von 40 % eben noch nicht erreicht. Dieselbe Fehlerquelle befindet sich in der Tilgungsphase, weil nach den Bedingungen der Badenia eine Darlehensgebühr von 3 % geschuldet wird, die 900 DM beträgt (Vertrag 50.000 DM, angespart 20.000 DM, Darlehen 30.000 DM, davon 3 %). Dieser Betrag ist in dem in der Modellrechnung niedergelegten Schuldsaldo von 27.581 DM nicht zugeschlagen und muss nicht nur gezahlt, sondern wiederum für die gesamte Tilgungsdauer verzinst werden, sodass die Schuldenfreiheit für den ersten Bausparvertrag eben nicht am Ende des 23. Jahres erreicht wird.

Darüber hinaus dürfte sich eine Verlängerung des Tilgungszeitraumes auch durch das sog. Bewertungszahlensystem ergeben, das bei allen Bausparkassen zwangsläufig üblich sein muss. Danach ist das im Bausparvertrag festgelegte Mindestguthaben (in der Regel 40 bis 50 %) nur eine unerlässliche Voraussetzung der Zuteilung, darüber hinaus muss eine bestimmte Bewertungszahl erreicht werden, die jedes Jahr neu festgelegt wird. Dieses System der Bewertungszahlen ist deshalb notwendig, weil - beispielsweise - hunderttausend Bausparer, die sämtlich im Jahre 1995 Verträge über 100.000 DM abschließen und nach dem Dortmunder Modell ansparen, im Jahre 2008 ein Guthaben von 40 % erreichen. Wenn es der Bausparkasse in den Jahren nach 1995 gelingt, jedes Jahr die Zahl ihrer Bausparer bzw. genauer gesagt die Bausparsummen um 10 % zu steigern, wird es auch keine Probleme geben, bei dem angesparten Mindestguthaben die Zuteilung durchzuführen. Stagnieren indessen die Bausparsummen oder gehen sie sogar zurück, dann steht im Jahre 2008 eben nicht genug Geld zur Verfügung, um sämtliche Bausparer zu bedienen, die das Mindestguthaben von 40 % erreicht haben. Gerade deshalb haben die Bausparkassen die

Bewertungszahlen eingeführt, d. h. es werden auch bei denen, die 40 % Guthaben bereits erreicht haben, die Bausparer mit der höheren Bewertungszahl bevorzugt, die sich aus dem Produkt von Kapital und Zeit ergibt, d. h., ein Bausparer, der einer Bausparkasse vier Jahre 20.000 DM zur Verfügung stellt, erhält dieselbe Bewertungszahl wie jemand, der zwei Jahre 40.000 DM eingezahlt hat. Deshalb ist es ernsthaft möglich, insbesondere bei nachlassender Konjunktur und dann, wenn die Bausparverträge wegen der auf dem Kapitalmarkt gefallenen Zinsen unattraktiv geworden zu sein scheinen, dass die für die Zuteilung erforderlichen Mittel trotz Erreichens der 40 % Guthabengrenze nicht ausreichen und dementsprechend Bausparer bevorzugt werden müssen, die bereits 1993 mit der entsprechenden Besparung begonnen haben. Insgesamt ist deshalb aus den zuvor geschilderten nachvollziehbaren Überlegungen davon auszugehen, dass der unwidersprochene Vortrag der Parteien zu einer Finanzierungsdauer von 30, maximal 34 Jahren zutrifft.

Nach Auffassung des Senats ist die fehlende Information über diese extreme Länge der Finanzierung jedenfalls bei einem für die Altersvorsorge bestimmten Objekt ein Beratungsverschulden, das die Rückabwicklung des Vertrags rechtfertigt. Die Kläger waren zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertrages knapp 40 Jahre alt, nach ihrem eigenen Vortrag, der zur Überzeugung des Senats zutreffend ist, hätten sie sich nicht auf ein auch für die Altersvorsorge geeignetes Sparkonzept festlegen lassen, wenn sie gewusst hätten, dass die Immobilie erst in einem Alter von 68 bis 72 Jahren entschuldet war.

f) Die Kläger sind darüber hinaus über ein weiteres Risiko nicht informiert worden, das den Käufer in erhebliche wirtschaftliche Schwierigkeiten bringen kann, nämlich die Problematik des optisch niedrigen Zinssatzes durch das Disagio.

Wie bereits ausgeführt, war eines der Schlüsselargumente der Werbung die angeblich verkräftbare monatliche Belastung. Aus diesem Grund beträgt der Nominalzins bei den Klägern auch nur 5,1 %. Das konnte aber, weil der Marktzins im Jahre 1995 deutlich höher lag, nur mit dem Disagio ausgeglichen werden, d. h. dadurch, dass von dem jeweiligen Gesamtkredit nur 92 % der Kreditsumme ausgezahlt wurden und das bei einer Zinsfestschreibung von fünf Jahren.

Nach Ablauf dieser fünf Jahre entstand für die Kläger, unterstellt die Zinssätze auf dem Kapitalmarkt hätten sich nicht geändert, eine erheblich höhere Belastung. Entweder hätten sie nämlich, um den Zins von 5,1 % und damit ihre monatliche Belastung zu halten, nunmehr statt des bisherigen Kredits über 176.000 DM einen solchen von knapp über 190.000 DM aufnehmen müssen, damit bei einer Auszahlung von 92 % die ursprüngliche und durch die Bausparverträge abgesicherte Kreditsumme von 176.000 DM erhalten blieb oder sie hätten alternativ jetzt für 176.000 DM die Kapitalmarktzinsen zahlen müssen. Das hätte nach Auskunft einer Bank, die den Parteien mitgeteilt worden ist, zu einer Erhöhung des Nettozinses von etwa 1,87 % und damit angesichts der Kreditsumme von 176.000 DM zu einer Steigerung der monatlichen Belastung um mehr als 250 DM geführt. Wenn die Kapitalmarktzinsen nach fünf Jahren um 2 % gestiegen wären, hätte sich die monatliche Belastung um mehr als 550 DM erhöht.

Das beschriebene Dilemma wäre nach zehn Jahren, weil der erste Bausparvertrag frühestens nach zwölf Jahren zugeteilt worden wäre, wiederum entstanden, d. h. man hätte die Hälfte der ursprünglichen Kreditsumme von 88.000 DM erneut mit einer Zinsbindung von zwei bis drei Jahren neu finanzieren müssen in der Erwartung, der erste Bausparvertrag werde im dreizehnten Jahr zugeteilt, die restlichen 88.000 DM aber wieder mit fünfjähriger Zinsfestschreibung und im fünfzehnten Jahr nochmals mit fünfjähriger Zinsfestschreibung, weil eine Zuteilung des zweiten Bausparvertrages erst im 20. Jahr vorgesehen war.

Die nicht erfolgte Aufklärung über das gefährlichste - und vor allem realistischste - und möglicherweise in den finanziellen Ruin führende Risiko der kurzzeitigen Zinsfestschreibung im Vergleich mit der Gewissheit, frühestens nach zwölf Jahren den ersten und frühestens nach zwanzig Jahren den zweiten Bausparvertrag zu bekommen, ist das eigentliche Beratungsverschulden.

Zwar hat sich dieses Risiko, weil die Kapitalmarktzinsen seit 1995 kontinuierlich gefallen sind, bisher nicht realisiert, es besteht aber mindestens bis zum Jahre 2015 fort, dem Jahr der frühestmöglichen Zuteilung für den 2. Bausparvertrag.

Dem Senat ist allerdings bewusst, dass eine derartige Beratung im Wirtschaftsleben nicht üblich zu sein scheint. Ein Blick in den Immobilienteil der Wochenendausgabe jeder beliebigen Zeitung zeigt, dass die Kaufinteressenten dort mit genau demselben Risikomodell geködert werden, nämlich einer

optisch niedrigen Belastung mit Disagio, die die zuvor beschriebenen Gefahren nach Ende der fünfjährigen Zinsfestschreibung mit sich bringt. Es kann auch keinem Zweifel unterliegen, dass dieses existenzbedrohende Risiko nicht nur Durchschnittsmenschen, sondern nahezu jedermann verborgen bleibt, der sich mit den Gefahren und Grundsätzen der Bausparfinanzierung nicht befasst hat. Wenn man Menschen - auch solchen mit Universitätsabschluss - das Berechnungsbeispiel der Vertriebsrepräsentanten der Beklagten vorlegt und ihnen die Frage stellt, wie sich ihre monatliche Belastung denn wohl entwickelt, wenn die Zinsen gleich bleiben, wird die überwältigende Mehrheit annehmen, die Belastung bleibe gleich, obwohl sie, wie dargelegt, um 1,87 % steigt. Diese nicht erfolgte Aufklärung über ein typisches und von der Sache her erhebliches Risiko der Finanzierung rechtfertigt nach Auffassung des Senats die Annahme eines Beratungsverschuldens. Die Kläger hätten die Immobilie bei Kenntnis dieses Risikos und der Dauer der Finanzierung nach Überzeugung des Gerichts nicht erworben.

6. Ein ungelöstes Problem ist allerdings die Frage des Zeitablaufs. Trotz der beschriebenen Beratungsmängel lässt sich nicht übersehen, dass die Rückabwicklungswelle dann, wenn die Mieten und die Verkehrswerte wenigstens gleich geblieben oder leicht gestiegen wären, nicht eingesetzt hätte. In diesem Zusammenhang fehlt es bisher an Maßstäben, um zu beurteilen, nach welchem Zeitablauf eine solche Rückabwicklung noch vertretbar erscheint. Das alte Schuldrecht bot dafür nur unzulängliche Maßstäbe, denn die Verjährungsfrist beträgt 30 Jahre (für das neue Recht gilt Artikel 229 Abs. 6 EGBGB) und die Risiken der Aufklärungsmängel müssen eigentlich dem Betroffenen zu einem früheren Zeitpunkt aufgefallen sein. In diesem Zusammenhang ist auch an die bereits angesprochene Frage zu erinnern, dass die von der Rechtsprechung aufgestellten Grundsätze nicht auch seriöse Firmen in den Ruin treiben und Missbrauch im umgekehrten Sinne nicht geradezu hervorrufen dürfen. Wenn die Gerichte in einer Rückabwicklung nach acht oder zehn Jahren kein Problem sehen, so könnte auch jemand, der aus beruflichen Gründen in eine andere Stadt gezogen ist und eine Immobilie erworben hat, jedoch nach acht, zehn oder zwölf Jahren seine beruflichen Perspektiven schlechter einschätzt, mit dem Vorwurf des Beratungsverschuldens eine inzwischen eingetretene Minderung des Verkehrswertes seinem Vertragspartner zuschieben. Auch in den neuen Ländern hat es dramatische Rückgänge im Verkehrswert infolge des Überangebots von Wohnungen und Gewerberäumen wegen der Steuerabschreibungsmöglichkeiten und wegen der Bevölkerungsverluste in den neuen Ländern gegeben. Wenn man kein Problem darin sieht, eine Rückabwicklung, die erstmals nach sieben Jahren oder noch später verlangt wird, für berechtigt zu halten, wird damit auch das grundsätzlich von dem Erwerber zu tragende Risiko einer negativen Entwicklung des Verkehrswertes einseitig auf den Verkäufer verlagert.

7. Der Senat vermag der Beklagten nicht darin zu folgen, dass bereits in diesem Prozess eine Verrechnung mit den von den Klägern erhaltenen Steuervorteilen erfolgen muss. Gegenstand dieses Verfahrens ist das Begehren der Kläger, von der Verpflichtung gegenüber der Badenia aus dem Bankvorausdarlehen befreit zu werden. Sie besteht, wenn man ein Recht zur Rückabwicklung bejaht, unabhängig davon, ob und in welcher Höhe darüber hinaus Schäden durch frustrierte Zinsaufwendungen bei den Klägern entstanden sind, ganz abgesehen davon, dass bereits jetzt mit Sicherheit vorherzusehen ist, dass die Zinsaufwendungen durch die Steuerersparnisse nur geschmälert sind, aber immer ein Schaden zu Lasten der Kläger bestehen bleiben wird.

8. Die Nebenentscheidungen beruhen auf den §§ 91, 708 Nr. 10, 711 und 894 ZPO.

9. Der Senat hat die Revision zugelassen, weil mehrere grundsätzliche Fragen zu entscheiden sind. Das gilt wegen der standardisierten Formulare hinsichtlich der Unklarheiten über die Ansparraten der Bausparverträge, der fehlenden Information über die Belastung nach Zuteilung des ersten Bausparvertrages, der Aufklärungspflicht über die Zuteilungsdauer, die mit dem Disagio verbundenen Gefahren sowie die Frage, ob eine erstmals nach acht oder zehn Jahren beantragte Rückabwicklung bereits beim Grunde des Anspruchs - verneinendenfalls bei der Höhe - Berücksichtigung finden muss.

... ..

Vorsitzender Richter am Oberlandesgericht Richter am Oberlandesgericht Richter am
Oberlandesgericht