



Landgericht Berlin

Im Namen des Volkes

Urteil

Geschäftsnummer: 27 O 627/11

verkündet am : 10.05.2012
■ Justizbeschäftigter

In dem Rechtsstreit

des Herrn ■,
■ Berlin,

Klägers,

- Prozessbevollmächtigte:
Rechtsanwälte Dr. ■ & Kollegen
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
■ Lahr -

g e g e n

die ■. ■ AG,
vertreten d.d. Vorstand ■ und ■,
■ Berlin,

Beklagte,

- Prozessbevollmächtigte:
Rechtsanwälte ■ ■ ■,
■ Berlin -

hat die Zivilkammer 27 des Landgerichts Berlin in Berlin-Charlottenburg, Tegeler Weg 17-21, 10589 Berlin, auf die mündliche Verhandlung vom 22.03.2012 mit Schriftsatzfrist für die Beklagte bis zum 19.04.2012 durch den Vorsitzenden Richter am Landgericht ■ als Einzelrichter

f ü r R e c h t e r k a n n t :

1. Die Beklagte wird verurteilt, an den Kläger 40.998,68 € nebst Zinsen in Höhe von 5 Prozentpunkten über dem jeweiligen Basiszinssatz seit dem 09.08.2011 zu zahlen Zug-um-Zug gegen Übertragung von 830 Stück Inhaber-Anteile am ■ mit folgender ISIN: ■. Die weitergehende Klage wird abgewiesen.
2. Die Beklagte wird weiter verurteilt, an den Kläger vorgerichtliche Rechtsanwaltskosten in Höhe von 1.961,53 € zuzüglich Zinsen in Höhe von 5 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 09.08.2011 zu zahlen.
3. Es wird festgestellt, dass sich die Beklagte mit der Annahme der Übertragung der in Antrag Ziffer 1. genannten Inhaber-Anteilen in Verzug befindet.
4. Die Beklagte wird verurteilt, den Kläger von allen Nachteilen freizustellen, die aus der Anlage in den ■ mit folgender ISIN: ■ entstanden sind oder entstehen werden, insbesondere von entstehenden Steuernachteilen, die im Zusammenhang mit der Schadensersatzleistung der Beklagten stehen.
5. Von den Kosten des Rechtsstreits haben der Kläger 18 % und die Beklagte 82 % zu tragen.
6. Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar, für den Kläger aber nur gegen Sicherheitsleistung in Höhe des jeweils beizutreibenden Betrages zuzüglich 10 %.
Der Kläger kann die Vollstreckung gegen Sicherheitsleistung in Höhe des festgesetzten Kostenbetrages zuzüglich 10 % abwenden, wenn nicht die Beklagte vor der Vollstreckung Sicherheit in Höhe des jeweils beizutreibenden Betrages zuzüglich 10 % leistet.

Tatbestand:

Der Kläger nimmt die Beklagte wegen fehlerhafter Anlageberatung auf Schadensersatz in Anspruch.

Der Kläger erwarb auf Empfehlung des Anlageberaters ■ der Beklagten folgende Anteile am offenen Immobilienfonds ■ (nachfolgend: Fonds genannt):

Am 14. Januar 2008: 450 Anteile, Stückpreis 57,40 €, nach Abzug einer Bonifikation für 25.157,25 €;

am 7. März 2008: 180 Anteile, Stückpreis 57,85 €, insgesamt 10.413,00 €;

am 6. November 2009: 200 Anteile, Stückpreis 42,20 €, zuzüglich Provision usw. insgesamt 8.516,80 €.

In einer "Transaktionsvollmacht für Anlage- und Abschlussvermittler" vom 23. August 2007 (Anlage B 1) hatte der Kläger angegeben, über mehr als 15 Jahre Wertpapiererfahrungen zu verfügen und eine ausgewogene (Ertrag/Risiko) Anlagestrategie zu verfolgen. Unter "bisherige Anlageformen"

hatte er festverzinsliche Wertpapiere Inland und Investmentfonds angekreuzt. Seine Risikobereitschaft hatte er mit maximal 5 % angegeben. Gemäß Ziffer 4 der Transaktionsvollmacht ist der Bevollmächtigte zum Empfang von Mitteilungen und Erklärungen der Bank berechtigt. In einem Anlegerprofil vom 16. Oktober 2008 gab der Kläger an, bereit zu sein, innerhalb eines hier angezeigten Vermögens mögliche Schwankungen (Verlust/Gewinn) in Höhe von 10 % (Risikobereitschaft – Risikoscheu) in Kauf zu nehmen. Ausweislich einer den Kläger betreffenden Depotinformation vom 18. August 2007 hatte er damals in zwei offene Immobilienfonds mit einem Gesamtvolumen von 80.938,88 € investiert.

In einem Informationsschreiben vom 9. Dezember 2008 (Anlage K 19), in welchem er offene Immobilienfonds als gewinnbringende Anlage empfahl, hatte der Zeuge ■ u. a. Folgendes Ausgeführt:

“... Die Marktführer der Branche haben die Rücknahme von Anteilsscheinen für mehrere Monate ausgeschlossen. Die Presse fördert nun das Bild, dass die Anleger nicht mehr an ihr Geld kommen – schlicht falsch und pauschal wie viele Schlagzeilen derzeit in den Medien... Zudem bleibt bei Wertschwankungen – denen auch Immobilien unterliegen – die Werthaltigkeit des Immobilienbestandes weiter erhalten. Hier gilt viel eher: Im Einkauf liegt der Gewinn! Genau das wird vielen Fonds zugute kommen, wenn sie die irgendwann bereinigten Marktpreise zum Einkauf nutzen, vorausgesetzt, man beraubt sie nicht ihrer vorsorglich angehäuften Liquidität. Dagegen haben sie nun Vorsorge getroffen mit dem Stop der Anteilsrücknahme im Interesse aller Anleger. Was auch nicht in der Presse steht: Die Anteile können über die Börse weiterhin zu vernünftigen Preisen (!) gehandelt werden...”

Unter dem 26. Januar 2009 hatten die Parteien einen Beratungsvertrag (Anlage K 3) geschlossen, auf den wegen der Einzelheiten verwiesen wird. Der Fonds ist seit dem 30. September 2008 geschlossen; darüber informierte die ■ Bank mit Schreiben vom 3. November 2008 auch den Kläger.

Der Kläger macht geltend:

Er sei zunächst Kunde der ■ Bank gewesen und in den Jahren 1998 bis 2007 von deren Berater ■ beraten worden. Anschließend sei er von dem Zeugen ■ beraten worden. Im Laufe der Jahre habe er sein Depot über mehrere Banken schließlich zur ■ Bank übertragen lassen. Alle in seinem Depot befindlichen Anlagen habe er ausschließlich aufgrund der Beratung durch die Herren ■ und ■ erworben.

Er habe vor der ersten Zeichnung des Fonds keine nennenswerten Erfahrungen und Vorkenntnisse mit offenen Immobilienfonds gehabt. Ihm sei insbesondere nicht bekannt gewesen, welche Risiken im Zusammenhang mit offenen Immobilienfonds einhergingen. Herr ■ habe ihn nie

über die Risiken und Funktionsweisen offener Immobilienfonds aufgeklärt, sondern ihm diese als sicher verkauft. Trotz seiner Angaben in Bezug auf seine konservative und sicherheitsbewusste Anlagestrategie befinde sich kein einziges als "sicher" und "risikolos" einzustufendes Anlageprodukt in seinem Portfolio, wie er erst jetzt habe feststellen müssen. Bevor er von Herrn ■ beraten wurde, habe er überwiegend Investitionen in Sparbriefe und Festgeld getätigt. Sein Anlageverhalten habe sich erst danach auf Empfehlungen der Berater geändert.

Der Anlageberater ■ habe ihm geraten, einen im Depot befindlichen Geldmarktfonds aufgrund zu geringer Rendite und Steuerpflichtigkeit zu veräußern und dafür den seiner Ansicht nach mit höherer Renditeerwartung versehenen Fonds zu erwerben (Schreiben ■ vom 24.08.2007, Anlage K 18). Dieser Empfehlung sei er nach Beratung im Januar 2008 gefolgt. Er habe dem Anlageberater ■ in allen Beratungsgesprächen immer wieder deutlich zu verstehen gegeben, dass der hier streitgegenständliche Teil seines Geldes ganz sicher und werterhaltend angelegt werden soll. Das in den Fonds investierte Geld habe als der sichere Teil in seinem Depot angelegt sein sollen. Er habe eine Anlage gewünscht, die ausschließlich der Absicherung seines Depots dienen sollte, nicht jedoch der Erzielung einer hohen Rendite. Ein Verlust des Stammkapitals habe unter keinen Umständen eintreten sollen. Der Berater ■ habe diese Anlageziele ignoriert, ohne auch nur ansatzweise auf die mit dem Erwerb der Fondsanteile verbundenen Risiken hinzuweisen. Er habe mehrfach betont, dass dies eine sehr sichere Anlage sei, dass es nicht zu einem Kapitalverlust kommen könne und Risiken nicht bestünden. Tatsächlich bestehe das Risiko des Totalverlustes; derzeit werde der Fonds mit einem Abschlag von ca. 50 % bzw. an der Börse von ca. 75 % bewertet.

Seit Anfang 2004 seien offene Immobilienfonds zunehmend in Schwierigkeiten geraten, weil viele Bürogebäude mit stagnierenden und fallenden Mieten zu kämpfen hatten oder kaum vermietbar gewesen seien. Kritiker hätten seit Jahren davor gewarnt, dass die Immobilien der Fonds zu hoch bewertet seien. Der Kläger verweist insoweit beispielhaft auf Artikel aus dem ■ aus den Jahren 2005 und 2006 hin (Anlage K 6), die die Beklagte hätte auswerten müssen. Die Ausschüttungen der betroffenen Fonds hätten sich verringert. Aus Angst vor einer Abwertung des Verkehrswertes seien oft mehr Anteile zurückgegeben worden, als liquide Mittel bei den Gesellschaften vorhanden gewesen seien.

Im Sommer 2004 seien die offenen Immobilienfonds wegen eines Korruptionsskandals in die Kritik geraten, was wegen der damit verbundenen Vertrauensverluste und Empfehlungen der ■-Berater zu starken Mittelabflüssen beim ■-Immobilienfonds geführt habe. In den Jahren 2005 und 2006 hätten drei Immobilienfonds geschlossen. Ihm sei der Fonds zu einem Zeitpunkt als absolut sicher angepriesen worden, zu dem bekannt gewesen sei, dass es zu einem erheblichen Verfall am Immobilienmarkt kommen werde. Bereits seit 2007 sei bekannt gewesen, dass es zu erheblichen Verwerfungen an den Finanzmärkten kommen werde, wovon insbesondere der schwer

angeschlagene Immobilienmarkt betroffen war. Durch fallende Immobilienwerte in den USA hätten Banken und Investoren zunehmend ungesicherte Kreditforderungen. Auf das Risiko der Schließung des Fonds von bis zu zwei Jahren, wodurch ein Verkauf der Anteile nicht mehr möglich sei, mit der weiteren Möglichkeit der anschließenden Liquidation habe der Berater ebenfalls nicht hingewiesen, obwohl ihm hätte bekannt sein müssen, dass in der Vergangenheit bekannte und große offene Immobilienfonds geschlossen worden waren. Weiter fehle ein Hinweis auf den fehlenden Schutz durch einen Einlagensicherungsfonds. Er habe davon ausgehen dürfen, dass eine Einlagensicherung eingreife, weil der Berater mitgeteilt habe, dass das Grundkapital abgesichert sei. Er sei weiter nicht darüber informiert worden, dass und in welcher Höhe der Beklagten aus der Vermittlung der Anteile Rückvergütungen zugeflossen seien. Neben der in der Wertpapierabrechnung vom 6. November 2009 ausgewiesenen Provision von 67,52 € seien der Beklagten jedoch weitere Vergütungen zugeflossen. Sie habe darüber hinaus Teile des Agios erhalten und/oder Teile der Verwaltungsvergütung als Bestandsprovision sowie aus dem Fondsvermögen direkt Innenprovisionen von mehr als 3 %. Schließlich habe der Berater nicht auf die generellen Risiken eines offenen Immobilienfonds hingewiesen; wegen der Einzelheiten wird auf die Ausführungen in der Klageschrift (S. 22-24) verwiesen. Bei dem im Jahre 2005 aufgelegten Fonds sei überdies bekannt gewesen, dass es sich um einen spekulativen offenen Immobilienfonds handelte. In den Jahren 2005 und 2006 hätten Immobilien nur zu Höchstpreisen erworben werden können; der Fonds habe in kürzester Zeit ein extrem hohes Immobilienvermögen aufgebaut, welches andere offene Fonds erst nach Jahrzehnten hätten vorweisen können. Er habe zudem Immobilien in Regionen wie z. B. Asien erworben, die besonderen wirtschaftlichen und sonstigen Risiken unterlägen; 14 % seines Vermögens seien in Japan investiert.

Nach dem zweiten Kauf sei er darüber informiert worden, dass der Fonds geschlossen wurde (zunächst hatte der Kläger vorgetragen, darüber überhaupt nicht informiert worden zu sein). Er habe den Zeugen ■ in dem dritten Beratungsgespräch im Jahre 2009 mehrfach gefragt, was die Schließung bedeuten würde. Dieser habe ihm erklärt, dass die Schließung nur vorübergehend und nur zur Sicherheit der Anleger erfolgt sei. Er brauche sich keine Sorgen zu machen und könne beruhigt noch weitere Anteile erwerben.

Der Verkaufsprospekt für den Fonds sei ihm weder übergeben, noch sei auf diesen in den Gesprächen hingewiesen worden. Mit den ihm überlassenen fünf CDs bzw. DVDs mit tausenden Berichten und Prospekten habe er nichts anfangen können, was er dem Zeugen ■ mitgeteilt habe. Der Verkaufsprospekt für den Fonds habe sich darauf auch nicht befunden. Ein Prospekt mit Stand Juli 2006 sei ohnehin nicht ausreichend gewesen, weil der Fonds bis zur Beratung in den Jahren 2008 und 2009 mindestens drei neue Fassungen des Prospekts sowie der Berichte veröffentlicht habe. Nach § 121 InvG hätten ihm aber der aktuelle Verkaufsprospekt sowie die aktuellen Halbjahresberichte vorgelegt werden müssen.

Der Prospekt enthalte überdies Fehler und Lücken, über die die Beklagte ihn nach der gebotenen Plausibilitätsprüfung hätte aufklären müssen, unabhängig davon, ob der Prospekt ihm übergeben worden sei, da dieser entsprechend dem Vertriebskonzept Arbeitsgrundlage für die Beratungsgespräche und damit ursächlich für die jeweilige Anlageentscheidung gewesen sei. So kläre der Prospekt nicht ordnungsgemäß über die Innenprovision und Rückvergütungen auf, die Angaben hinsichtlich der Sicherheit und der Risikostruktur seien unvollständig, irreführend und fehlerhaft:

Der Fonds werde als eine äußerst sichere Kapitalanlage dargestellt (richtet sich an alle Anleger, auch an solche, die mit der Kapitalanlage in Immobilienwerte nicht vertraut sind und die das Sondervermögen als komfortables Sparprodukt in Grundstückswerte nutzen wollen ...). Entsprechend vorangegangener Schulungen hätten die Anlageberater den Anlegern mitgeteilt, dass es sich bei dem Fonds um ein Produkt handle, bei dem die Risikoeinschätzung mit "sehr niedrig" und die Volatilität als "niedrig" zu bewerten sei. Demgegenüber sei seit 2006 bekannt gewesen, dass offene Immobilienfonds ohne weiteres geschlossen werden können und dies auch in der Praxis geschehe.

Zum Ausgabeaufschlag heiße es im Prospekt, dass dieser bis zu 5,5 % des Anteilswertes betrage. Dieser stelle im Wesentlichen eine Vergütung für den Vertrieb der Anteile des Sondervermögens dar. Er werde zur Deckung der Ausgabekosten der Gesellschaft sowie zur Abgeltung von Vertriebsleistungen der Gesellschaft und Dritter verwandt. Tatsächlich sei der Ausgabeaufschlag vollständig für die Vertriebsleistungen Dritter verwandt worden.

Die ■ GmbH habe in erheblichem Maße Dachfonds und andere Institutionelle als Großinvestoren für den Fonds geworben. Mit dem Prospekt habe sie jedoch beim Privatanleger den Eindruck erweckt, dass es sich beim Fonds ausschließlich oder zumindest ganz überwiegend um eine Anlage handle, bei der Privatanleger als Investoren geworben würden. Über die veränderte Risikostruktur aufgrund der hohen Anzahl institutioneller Anleger sei er nicht aufgeklärt worden.

Über die genaue Höhe der Rückvergütungen sei er nie informiert worden. Ein allgemeiner Hinweis auf Provisionen reiche nicht aus. Unabhängig von der Kick-Back-Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (Urteil vom 15.04.2010, III ZR 196/09) sei die Beklagte gemäß § 31d WpHG verpflichtet gewesen, über Zuwendungen Dritter aufzuklären. Über Kick-Backs habe die Beklagte auch aus folgenden Gründen aufklären müssen:

Als damaliges Tochterunternehmen der ■ Bank habe sie denselben Aufklärungspflichten unterlegen wie diese. Eine dahingehende Hinweispflicht obliege einer Banktochter, wenn die Bank das Beratungsgeschäft ausgelagert habe und nun deren Tochtergesellschaft als juristisch eigenständiges Beratungsunternehmen unter Nutzung der bei der Bank bekannten Kundendaten an den Bankkunden herantrete und die Beratung durchführe. So liege es hier.

Wäre er richtig beraten worden, hätte er festverzinsliche Sparanlagen gewählt und damit mindestens 4 % Rendite erzielt. Ihm sei dadurch ein Schaden von 5.876,13 € entstanden, wegen dessen Berechnung auf Seite 33 des Schriftsatzes vom 9. März 2012 verwiesen wird. Seinen Gesamtschaden berechnet der Kläger wie folgt:

Eigenkapital	44.087,05 €
./. Ausschüttungen	7.586,15 €
zzgl. entgangener Zinsen	<u>5.876,13 €</u>
Endbetrag	42.377,03 €

Für die außergerichtliche Tätigkeit seiner Anwälte seien Kosten in Höhe von 1.961,53 € (2,2 Geschäftsgebühr nach einem Wert von 62.622,59 €) angefallen, die die Beklagte zu erstatten habe.

Der Kläger beantragt unter Rücknahme der weitergehenden Klage:

1. Die Beklagte wird verurteilt, an den Kläger 42.377,03 € nebst Zinsen in Höhe von 5 Prozentpunkten über dem jeweiligen Basiszinssatz seit dem 09.08.2011 zu zahlen Zug-um-Zug gegen Übertragung von 830 Stück Inhaber-Anteile am ■ mit folgender ISIN: ■.
2. Die Beklagte wird weiter verurteilt, an den Kläger vorgerichtliche Rechtsanwaltskosten in Höhe von 1.961,53 € zuzüglich Zinsen in Höhe von 5 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 09.08.2011 zu zahlen.
3. Es wird festgestellt, dass sich die Beklagte mit der Annahme der Übertragung der in Antrag Ziffer 1. genannten Inhaber-Anteilen in Verzug befindet.
4. Die Beklagte wird verurteilt, den Kläger von allen Nachteilen freizustellen, die aus der Anlage in den ■ mit folgender ISIN: ■ entstanden sind oder entstehen werden, insbesondere von entstehenden Steuernachteilen, die im Zusammenhang mit der Schadensersatzleistung der Beklagten stehen.

Die Beklagte beantragt,

die Klage abzuweisen.

Sie macht geltend:

Der Kläger sei ausweislich seiner Portfolioübersicht aus dem Jahre 2011 (Anlage B 2) mit einem Kapital von fast 380.000,00 € ein erfahrener Anleger, der sich oftmals an sie gewandt habe, wenn er eine neue Beteiligungsmöglichkeit, die ihm interessant erschienen sei, ausfindig gemacht habe.

Anlässlich der Beratung, die zur Erteilung der Transaktionsvollmacht geführt habe, habe ihm der Berater ■ eine CD mit "Basisinformationen über die Vermögensanlage in Wertpapieren" gegeben. Vor dem Erwerb der Anteile habe er ihm den Fondsprospekt (Anlage B 3) ausgehändigt. Dabei habe er auf verschiedene Risiken hingewiesen und auf den Fondsprospekt verwiesen, namentlich das Verlustrisiko, das Risiko der Aussetzung der Anteilsrücknahme, die allgemeinen Immobilienrisiken einschließlich Währungs-, Liquiditätsrisiko und das Risiko der Wertminderung. Eine Einlagensicherung sei bei offenen Immobilienfonds aufgrund deren Struktur nicht vorgesehen, was der Kläger als erfahrener Anleger gewusst habe. Weshalb ein hohes Immobilienniveau besonders risikoträchtig sei, sei nicht nachvollziehbar, weil aufgrund einer breiten Immobilienbasis etwaige Verluste wegen Mietausfällen oder Unvermietbarkeit besser aufgefangen werden könnten als bei kleiner Basis. Der Fonds sei auch nicht spekulativ ausgerichtet, sondern richte sich insbesondere auch an Anleger, die noch nicht mit Immobilienwerten vertraut waren. Nach Expertenmeinung in Presse und Fachliteratur bezogen auf den Zeitpunkt der Vermittlung seien offene Immobilienfonds als relativ sichere Anlagemöglichkeit eingeschätzt worden. Ihr Berater habe die Anlage auch nicht als absolut sicher angepriesen. Er sei insbesondere vor dem Nachkauf im November 2009 mit dem Kläger die Entwicklung des Fonds durchgegangen. Der Kläger sei sich bewusst gewesen, mit dem Nachkauf und in Abweichung von seiner sonst eher ausgewogenen Risikobereitschaft eine Spekulation auf die mögliche künftige Entwicklung einzugehen. Der anzulegende Betrag sollte eher etwas kleiner ausfallen, um die Gesamtstruktur des Depots nicht zu gefährden. Der Kläger habe seit seiner Beratung durch den Zeugen ■ keinen Vermögensverlust erlitten. Mit Beginn der Finanzkrise seien nicht nur offene Immobilienfonds in die Krise geraten, sondern Finanzprodukte weltweit. Der Kläger habe von Juli 2008 bis Juli 2011 auch Ausschüttungen in Höhe von insgesamt 8.488,70 € erhalten. Am 21. Dezember 2011 seien weitere 581,00 € an ihn ausgeschüttet worden. Zur Information über Rückvergütungen sei sie anders als ein bankgebundener Anlageberater nicht verpflichtet, da ihre Kunden mit einer Vergütung von dritter Seite rechnen müssten. In der Transaktionsvollmacht und in dem Beratungsvertrag seien Hinweise auf entsprechende Vergütungen enthalten. Eine schuldhafte Beratungspflichtverletzung ihres Mitarbeiters ■ habe der Kläger nicht dargetan. Es fehle auch an einer Kausalität. Die Kursverluste seien "hausgemacht" und in den Auswirkungen der Finanzmarktkrise begründet. Seinen Schaden habe der Kläger im Hinblick auf die Ausschüttungen nicht schlüssig dargetan.

Wegen der weiteren Einzelheiten des Parteivorbringens wird auf den Inhalt ihrer Schriftsätze nebst Anlagen verwiesen.

Entscheidungsgründe:

Dem Kläger steht gegen die Beklagte ein Anspruch auf Zahlung von Schadensersatz gemäß § 280 Abs. 1 Satz 1 BGB i. V. m. § 249 BGB wegen schuldhafter Pflichtverletzung des unstreitig

zustande gekommenen Anlageberatungsvertrages nur in dem aus dem Urteilstenor ersichtlichen Umfang zu. Denn der Vermittler ■ der Beklagten, für dessen Handeln die Beklagte gemäß § 278 BGB einzustehen hat, hat bei der Beratung des Klägers in Bezug auf den streitgegenständlichen Fonds ihm obliegende Pflichten verletzt.

1.

Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH muss einem Anleger für seine Beitrittsentscheidung ein zutreffendes Bild über das Beteiligungsobjekt vermittelt werden, d. h. er muss über alle Umstände, die für seine Anlageentscheidung von wesentlicher Bedeutung sind oder sein können, insbesondere über die mit der angebotenen speziellen Beteiligungsform verbundenen Nachteile und Risiken, zutreffend, verständlich und vollständig aufgeklärt werden (BGH v. 19.7.2004, II ZR 354/02, juris Rn. 8 m. w. N.). Pflichtwidrig ist in diesem Zusammenhang nur eine aus der damaligen Sicht nicht mehr vertretbare Anlageempfehlung (vgl. BGH vom 14.07.2009 - XI ZR 152/08, WM 2009, 1647, 1651 m. w. N.).

So liegt es hier.

Nach seinem Anlegerprofil Stand 23. August 2007 verfolgte der Kläger in Bezug auf Ertrag/Risiko eine ausgewogene Anlagestrategie mit einer Risikobereitschaft von 5 %. Die Beratung hat sich daran auszurichten, ob das beabsichtigte Anlagegeschäft der sicheren Geldanlage dienen soll oder spekulativen Charakter hat. Die empfohlene Anlage muss unter Berücksichtigung dieses Ziels auf die persönlichen Verhältnisse des Kunden zugeschnitten, also "anlegergerecht" sein. In Bezug auf das Anlageobjekt hat sich die Beratung als "objektgerecht" auf diejenigen Eigenschaften und Risiken zu beziehen, die für die jeweilige Entscheidung wesentliche Bedeutung haben oder haben können. Ein offener Immobilienfonds war im Jahre 2008 aufgrund der sich bereits ab 2004 abzeichnenden Schwierigkeiten mit Immobilienfonds, die sich seit dem Jahre 2007 aufgrund der Entwicklung auf dem US-amerikanischen Immobilienmarkt in eine echte Immobilienkrise und anschließend in eine Weltwirtschaftskrise ausufernten, wohl keine sichere Anlageform, die man einem Anleger mit dem Profil des Klägers ohne Hinweis auf absehbare Risiken hätte empfehlen dürfen.

Der Kläger war aufklärungsbedürftig, auch wenn nicht davon ausgegangen werden kann, dass er so völlig unerfahren war, wie er geltend gemacht hat. Anhaltspunkte dafür, dass ihm die Chancen und Risiken einer Beteiligung an einem offenen Immobilienfonds bereits geläufig waren, sind jedenfalls weder hinreichend dargetan noch ersichtlich. Für diese Kenntnis reicht es insbesondere nicht aus, dass der Kläger bereits in zwei offene Immobilienfonds investiert hatte, da dies keinen Rückschluss darauf zulässt, dass er anlässlich seiner damaligen Anlageentscheidung entsprechend aufgeklärt worden war. Inhaltlich musste die von der Beklagten zu leistende Aufklärung dem Kläger eine vernünftige Grundlage für eine sachgerechte Entscheidung bieten, d.

h., die Beklagte hatte dem Kläger ein zutreffendes Bild von den Chancen und Risiken der Beteiligung zu vermitteln.

Dieser Pflicht hätte die Beklagte auch dann nicht genügt, wenn sie dem Kläger vor der von ihm getroffenen Anlageentscheidung einen Verkaufsprospekt übergeben haben sollte, was der Kläger bestreitet. Denn der unerfahrene Anleger, der – wie hier – im persönlichen Gespräch einen Rat sucht, ist individuell zu informieren. Er erwartet mehr als Material zur eigenen Durchsicht. Er will dieses Material in Einzelheiten und erschöpfend erläutert bekommen, um das Anlagerisiko weitgehend einschätzen zu können (vgl. BGH NJW 1983, 1730, 1731). Dabei verlässt er sich auf die Erfahrungen und Risikobewertungen seines Ratgebers, insbesondere darauf, von diesem einen für seine Anlageentscheidung aussagekräftigen Überblick zu erhalten. Sinn und Zweck eines derartigen Gesprächs ist es, dem Ratsuchenden eine individuelle, pointierte und gewichtete Information zu geben. Dies gilt umso mehr, wenn der bei Gelegenheit der Beratung überreichte Prospekt wegen seines Umfangs dem individuellen Informationsinteresse des Ratsuchenden nicht gerecht wird und eine "mundgerechte" Orientierungshilfe schon mangels übersichtlicher Gewichtung nicht bietet. Würde dem Anleger eine umfangreiche Informationsbroschüre genügen, wäre der Wunsch nach einem individuellen Beratungsgespräch überflüssig. Will der Ratsuchende im persönlichen Gespräch informiert werden, würde ein Abstellen auf einen ihm bei dieser Gelegenheit überreichten umfangreichen Prospekt auf die Verpflichtung des Ratsuchenden hinauslaufen, die Qualität des persönlichen Gesprächs anhand des Prospektes zu überprüfen. Sinn und Zweck des persönlichen Informationsgesprächs würden damit ad absurdum geführt (OLG Düsseldorf, Urteil vom 30.03.2006, I-6 U 84/05, zitiert nach juris Rdz. 23).

Der Beklagten ist in diesem Zusammenhang zunächst eine unzureichende Aufklärung über negative Presseberichte vorzuwerfen.

Der Anlageberater ist im Rahmen der sachgemäßen Aufklärung verpflichtet, über die kritischen Stimmen in der Wirtschaftspresse zu unterrichten (BGH NJW 1993, 2433, 2434 – Bond -). Sofern der Anlageberater sich hierüber nicht kundig gemacht hat, besteht eine diesbezügliche Offenbarungspflicht (BGH a. a. O.).

Der Kläger führt negative Berichte in Bezug auf offene Immobilienfonds im "■" aus den Jahren 2005 und 2006 an. Das "■" ist als zur Wirtschaftspresse gehörend im Sinne der v. g. Rechtsprechung anzusehen. Mit ihrem pauschalen Vortrag zur angeblichen Aufklärung über Risiken der Beteiligung genügt die Beklagte ihrer Darlegungslast nicht. Sie behauptet selbst nicht, den Kläger von den bis dahin existierenden kritischen Presseberichten über offene Immobilienfonds informiert und ihre Auffassung zu diesen Berichten kundgetan zu haben. Es ist also in keiner Weise ersichtlich, dass der Berater ■ der Beklagten die kritischen Berichte inhaltlich umfassend dargestellt hat. Sein Schreiben vom Dezember 2008 (Anlage K 19) belegt vielmehr,

dass er selbst zu einer Zeit, als die Probleme mit offenen Immobilienfonds immer drängender wurden und zunehmend in der Presse Beachtung fanden, die kritische Berichterstattung verharmlost hat. Danach ist davon auszugehen, dass der Berater ■ auf die konkrete Gefahr der Schließung offener Immobilienfonds im allgemeinen und des Wertverfalls von Immobilien im speziellen anlässlich der Beratungsgespräche in den Jahren 2008 und 2009 in keiner Weise hingewiesen hat. Von dieser Verpflichtung war er auch nicht deshalb entbunden, weil es auch positive Berichte in Presse und Fachliteratur gegeben hatte; dass es sich bei den bisherigen Schließungen bzw. Schwierigkeiten offener Immobilienfonds um einmalige "Ausrutscher" gehandelt haben könnte und dies sich nicht wiederholen könnte, war in den Jahren 2008 und 2009 keineswegs sicher.

Derartige Hinweise finden sich auch nicht in dem Verkaufsprospekt, der dem Kläger vorgelegen haben soll. Da der Berater ■ entsprechend dem Prospekt beraten haben will, kann weiter davon ausgegangen werden, dass er über den Prospekt hinausgehende Angaben gar nicht erst gemacht hat. In dem Prospekt wird der Fonds aber als eine äußerst sichere Kapitalanlage dargestellt (richtet sich an alle Anleger, auch an solche, die mit der Kapitalanlage in Immobilienwerte nicht vertraut sind und die das Sondervermögen als komfortables Sparprodukt in Grundstückswerte nutzen wollen ...). Die Beklagte trägt mit keinem Wort substantiiert vor, dass ihr Berater ■ dem Kläger entgegen diesen Angaben klar und unmissverständlich mitgeteilt hat, dass der Fonds mit einem "Sparprodukt" wie etwa einem herkömmlichen Sparkonto nichts gemein hat, sondern dass im Extremfall sogar die Möglichkeit eines Totalverlustes nicht auszuschließen ist.

Eine weitere Pflichtverletzung der Beklagten ist darin zu sehen, dass sie den Kläger nicht darüber aufgeklärt hat, dass die streitgegenständliche Anlage nicht von einem Einlagensicherungssystem gedeckt ist. Hierbei handelt es sich um einen für die Anlageentscheidung bedeutsamen Umstand, da es für den Anleger einen erheblichen Unterschied macht, ob ihm im Fall des finanziellen Zusammenbruchs des Emittenten eine Sicherungseinrichtung zur Verfügung steht oder ob er selbst das Risiko einer Insolvenz des Emittenten und des nahezu vollständigen Verlusts des eingesetzten Kapitals trägt (Bömcke/Weck, VuR 2009, 53, 56). Insofern ist auch unerheblich, ob das Risiko eines Zusammenbruchs des Immobilienmarktes bzw. einer Insolvenz von ■ zum Zeitpunkt der Anlageentscheidung objektiv als sehr gering einzustufen war. Die Wesentlichkeit und damit die Aufklärungsbedürftigkeit folgen schon daraus, dass dieser Umstand im Falle einer Verwirklichung des Risikos den Unterschied zwischen Kapitalerhalt und Totalverlust ausmachen kann. Die Anlageberatung muss dem Kunden gerade eine ausgewogene, umfassende und eigenverantwortliche Entscheidung ermöglichen. Es ist daher allein Sache des Kunden, die Bedeutung möglicher Risiken für seine Entscheidung zu beurteilen, so dass der Anlageberater nicht eine eigene Bewertung durchführen und ihm dann gegebenenfalls den für unbeachtlich gehaltenen Aspekt verschweigen darf. Dass ein offener Immobilienfonds von keinem Sicherungssystem erfasst ist, ist entgegen der Auffassung der Beklagten für den

durchschnittlichen Anleger, der aufgrund fachkundiger Beratung ein Anlageprodukt erwirbt, auch nicht offensichtlich. Dies gilt insbesondere dann, wenn – wie hier – der Prospekt von einem komfortablen Sparprodukt spricht und dem Anleger damit suggeriert, er investiere gleichsam in eine allgemein als sicher anerkannte Sparanlage.

Es kommt vorliegend nicht darauf an, ob der Prospekt dem Kläger übergeben worden ist. Ein Prospektfehler ist auch dann ursächlich für die Anlageentscheidung, wenn der Prospekt entsprechend dem Vertriebskonzept der Anlagegesellschaft von den Anlagevermittlern als alleinige Arbeitsgrundlage für ihre Beratungsgespräche benutzt wird (BGH, Urteil vom 3.12.2007, II ZR 21/=6). Davon ist bereits nach dem eigenen Vorbringen der Beklagten auszugehen.

Ein weiterer Beratungsfehler liegt außerdem darin, dass die Beklagte den Kläger vor seiner Anlageentscheidung nicht auf die Vertriebsprovision hingewiesen hat, die sie für den Vertrieb der Anlage erhielt. Es kann dahingestellt bleiben, ob sie dazu bereits gemäß § 31d WpHG verpflichtet war. Denn jedenfalls hatte sie nach der sog. Kick-Back-Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (vgl. NJW 2007, 1876; NJW 2009, 1416) darauf unabhängig von der Höhe der Rückvergütung hinzuweisen.

Grundsätzlich besteht eine Aufklärungspflicht des freien Anlageberaters hinsichtlich einer Rückvergütungen– anders als bei Banken – zwar nicht (vgl. BGH, Urteil vom 20.09.2011, II ZR 39/10). Lässt sich ein Anleger durch einen freien Anlageberater beraten und zahlt er diesem selbst keinerlei Entgelt oder Provision, so liegt es für den Anleger auf der Hand, dass der Anlageberater von der Kapitalsuchenden Anlagegesellschaft (gegebenenfalls vermittelt über einen Hauptvertriebsbeauftragten) Vertriebsprovisionen erhält, die jedenfalls wirtschaftlich betrachtet dem vom Anleger an die Anlagegesellschaft gezahlten Betrag entnommen werden. Da der Anlageberater mit der Beratung als solche sein Geld verdienen muss, kann berechtigter Weise nicht angenommen werden, er würde diese Leistungen insgesamt kostenlos erbringen. Die vertraglichen Beziehungen zwischen einem Kunden und einem Anlageberater sind regelmäßig nicht in eine dauerhafte Geschäftsbeziehung eingebettet, aufgrund deren der Anlageberater von seinem Kunden Entgelte oder Provisionen erhält. Dass der Anlageberater sein Geld mit Leistungen von Seiten des Kapitalsuchenden verdient, wird dem Anleger besonders deutlich vor Augen geführt, wenn er zusätzlich zum Anlagebetrag Verwaltungsgebühren oder Ausgabeaufschläge zahlen muss, die dem Kapitalstock seiner Anlage nicht zugute kommen. Sind ein Agio oder Kosten für die Eigenkapitalbeschaffung offen ausgewiesen, so liegt für den Anleger klar erkennbar zutage, dass aus diesen Mitteln auch Vertriebsprovisionen gezahlt werden, an denen sein Anlageberater partizipiert. Unter diesen Umständen besteht regelmäßig kein schützenswertes Vertrauen des Anlegers darauf, dass der Anlageberater keine Leistungen des Kapitalsuchenden erhält; vielmehr sind dem Anleger sowohl die Provisionsvergütung des Beraters durch den Kapitalsuchenden als auch der damit (möglicherweise) verbundene Interessenkonflikt

bewusst. Gleiches gilt für den Umstand, dass der Anlageberater einer doppelten vertraglichen Bindung unterliegt, nämlich aus der Vertriebsvereinbarung mit dem Kapitalsuchenden oder dessen Hauptvertriebsbeauftragten einerseits und aus dem Beratungsvertrag mit dem Anleger andererseits. Es geschieht in dieser Hinsicht mithin nichts "hinter dem Rücken" des Anlegers oder "heimlich". Ob die Regelungen der §§ 666, 667 BGB in dem Verhältnis zwischen dem Anleger und dem freien, vom Anleger nicht vergüteten Anlageberater in Bezug auf die diesem zufließenden Provisionen überhaupt Anwendung finden, kann offen bleiben. Hieraus ergibt sich nämlich jedenfalls deshalb keine Pflicht des Beraters zur Herausgabe von oder zur unaufgeforderten Aufklärung über Vertriebsprovisionen, weil er annehmen darf, dass der Anleger mit derartigen Provisionen allgemein rechnet und deren Zahlung an den Anlageberater billigt (vgl. BGH, Urteil vom 03.03.2011, III ZR 170/10, juris Rdz. 20 m. w. Nachw.).

Anders liegt es aber bei einem bankgebundenen Anlageberater, bei der es sich bei der Beklagten als ausgelagerte Beratungsgesellschaft der ■ Bank nach dem unwidersprochen gebliebenen Klägervorbringen handelt. Das Oberlandesgericht München hat in seinem Urteil vom 15. Februar 2011 – 5 U 4507/10 – in diesem Zusammenhang überzeugend ausgeführt:

“Diese Hinweispflicht dürfte in gleicher Weise auch der – selbst keinen Bankenstatus einnehmenden – 100 %igen Tochter der Bank obliegen, wenn die Bank das Beratungsgeschäft ausgelagert hat und nun deren Tochtergesellschaft als juristisch eigenständiges Beratungsunternehmen unter Nutzung der bei der Bank bekannten Kundendaten an den Bankkunden (vorliegend mit dessen Einverständnis) herantritt und die Beratung durchführt. In Anlehnung an § 31 Abs. 1 Nr. 2 WpHG a.F. hat der Bundesgerichtshof auf die Pflicht der Banken hingewiesen, durch Aufklärung über Rückvergütungen dem Kunden einen bestehenden Interessenkonflikt der Bank offen zu legen, weil erst durch die Aufklärung der Kunde in die Lage versetzt wird, das Umsatzinteresse der Bank selbst einzuschätzen und zu beurteilen, ob die Bank ihm einen bestimmten Titel nur deswegen empfiehlt, weil sie selbst daran verdient. Diese Ausführungen hat der Bundesgerichtshof nicht auf den Anwendungsbereich des WpHG beschränkt, sondern auf den zivilrechtlich allgemein anerkannten Grundsatz der Vermeidung vertragswidriger Interessenkonflikte bezogen. Durch Outsourcing der Beratungstätigkeit auf eine 100 %ige Tochter der Bank bei gleichzeitiger Nutzung der der Bank bekannten Kundendaten und Vermögensverhältnisse zum Zwecke der Einfädelung von Beratungsgesprächen wird der bestehende Interessenkonflikt nicht behoben. Dem Interessenkonflikt ist durch Offenlegung gegenüber dem Bankkunden zu begegnen; ein effektiver Schutz des Bankkunden vor den Gefahren einer nur vorgegebenen neutralen und am Kundeninteresse ausgerichteten, in Wahrheit aber von Eigeninteressen beeinflussten Beratung ist nicht durch Auslagerung der Beratungstätigkeit zu erreichen, wenn das rechtlich selbständige Drittunternehmen die Erkenntnisse der Bank und die dort vorhandenen Kundendaten sowie das Vertrauen des Bankkunden in die Integrität seiner Bank für die Herbeiführung und Durchführung einer

Anlageberatung planmäßig und mit Wissen und Wollen der Bank nutzt. Eine solche Beratungsgesellschaft wird sich deshalb nicht mit Erfolg auf die in Bezug auf freie, nicht bankmäßig gebundene Berater ergangene Entscheidung des Bundesgerichtshofes vom 15.04.2010 – III ZR 196/09, WM 2010, 885, berufen können. Vielmehr dürfte die notwendige Aufklärung über die Rückvergütung in solchen Fällen die Beratungsgesellschaft zu leisten haben, auf die die Bank diesen Geschäftsbereich ausgelagert hat.”

Die Beklagte behauptet selbst nicht, den Kläger über Rückvergütungen, schon gar nicht deren Höhe, informiert zu haben. Sie bestreitet weiter nicht, dass es solche Rückvergütungen gegeben hat.

Die Beklagte hat schließlich auch nicht substantiiert dargetan, dass der Kläger anlässlich der Anlageberatung im Jahre 2009 auf die mit dem Erwerb der Anteile verbundenen Risiken umfassend hingewiesen worden wäre. Ihr Vorbringen ist insoweit wieder gänzlich unsubstantiiert und steht im Widerspruch zu dem Schreiben des Anlageberaters ■ vom Dezember 2008, wonach es lediglich zu Irritationen aufgrund von Presseberichterstattungen gekommen sei, die man aber sozusagen “aussitzen” könne.

Es kann dahingestellt bleiben, ob der Beklagten auch weitere Beratungsfehler zur Last fallen. Denn die insoweit fehlerhafte Beratung war kausal für die Anlageentscheidung des Klägers. Nach der allgemeinen Lebenserfahrung ist davon auszugehen, dass ein Anleger die Anlage bei zutreffender Aufklärung nicht gezeichnet hätte (BGH, Urteil vom 197.2004, II ZR 354/02, zitiert nach juris Rdz. 8). Konkrete Anhaltspunkte dafür, dass der Kläger bei vollständiger Aufklärung sich dennoch für die Anlage entschieden hätte, sind von der Beklagten nicht vorgetragen worden und auch sonst nicht ersichtlich.

Die Beklagte hat auch schuldhaft im Sinne des § 280 Abs. 1 Satz 2 BGB gehandelt. Sie kann sich nicht auf einen unvermeidbaren Rechtsirrtum berufen, da sie das Bestehen einer Aufklärungspflicht hinsichtlich der Risiken der Anlage, der fehlenden Einlagensicherung und der Vertriebsprovision hätte erkennen können. Dies folgt bereits daraus, dass der Anlageberater den Umfang der Beratung an der möglichen Bedeutung verschiedener anlagebezogener Umstände für die Entscheidung des Kunden auszurichten hat und nicht etwa daran, was in der Rechtsprechung bereits als ein solcher wesentlicher Umstand benannt worden ist. Dem objektiven Anlageberater hätte sich aber erschließen müssen, dass die mit dem offenen Immobilienfonds verbundenen Risiken, die fehlende Absicherung durch ein Sicherungssystem und das Vorhandensein eines Eigeninteresses potentiell bedeutsame Umstände sind, deren Berücksichtigung bei der Anlageentscheidung dem Kunden ermöglicht werden muss.

Von einem Mitverschulden des Klägers, der sich auf die Angaben der Beklagten verlassen durfte, kann nicht ausgegangen werden (BGH NJW 2004, 1868, 1870 zu 2 f).

2.

Der Schadensersatzanspruch umfasst sämtliche von dem Kläger bereits geleisteten Einlagezahlungen (Palandt-Grüneberg, BGB, 71.Aufl., § 280 Rdz. 50). Im Wege des Vorteilsausgleichs sind bei der Schadenshöhe die Ausschüttungen in Höhe von insgesamt 7.586,15 € zu berücksichtigen. Der Kläger hat zuletzt unwidersprochen geblieben vorgetragen, dass ihm nur Ausschüttungen in dieser Höhe auf seinem Konto gutgeschrieben wurden. Dies Ausschüttungen sind nicht gemäß § 367 Abs. 1 BGB auf die Zinsen anzurechnen, da erkennbar die Erfüllung des Anspruches des Klägers auf Auszahlung der Ausschüttungen bezweckt wurde und nicht die Tilgung eines Schadensersatzanspruches. Zudem steht der dadurch erlangte Vorteil in erster Linie nicht in einem inneren Zusammenhang mit dem entgangenen Zinsgewinn des Klägers, sondern mit dem eingesetzten Kapital. Der insofern erlittene Nachteil wurde durch die Ausschüttungen zu einem Teil kompensiert.

Der Kläger kann weiter entgangene Anlagezinsen ersetzt verlangen, da Eigenkapital erfahrungsgemäß nicht ungenutzt bleibt, sondern zu einem allgemein üblichen Zinssatz angelegt worden wäre. Der Kläger hat geltend gemacht, dass er sich für ■ oder eine gleichwertige sichere Kapitalanlage entschieden hätte. Für ■ hätte er folgende Zinsen erhalten:

2008: 3%, 2009: 3 %, 2010: 3,25 %, 2011: 3,5 % (vgl. <http://www.bundeswertpapiere.de>).

Das ergibt folgende Berechnung:

Betrag	vom	bis	Tage	Zinssatz	Zinsen
25.157,25 €	14.01.2008	06.03.2008	52	3,00%	109,01 €
35.570,25 €	07.03.2008	31.12.2008	299	3,00%	886,29 €
35.570,25 €	01.01.2009	05.11.2009	308	3,00%	912,97 €
44.087,05 €	06.11.2009	31.12.2009	55	3,00%	202,07 €
44.087,05 €	01.01.2010	31.12.2010	364	3,25%	1.448,75 €
44.087,05 €	01.01.2011	08.08.2011	219	3,50%	938,69 €
zusammen					4.497,78 €

Soweit der Kläger gänzlich unsubstantiiert einen Zinsverlust von 4 % behauptet, war seinem Vorbringen nicht weiter nachzugehen.

Damit ergibt sich folgender Schaden des Klägers:

Eigenkapital	44.087,05 €
./. Ausschüttungen	-7.586,15 €
Zinsen	4.497,78 €
Schaden	40.998,68 €

Steuervorteile und darauf bezogene Zinsvorteile hat der Kläger sich hierauf nicht anrechnen zu lassen, weil auch die Schadensersatzleistung zu versteuern ist (vgl. BGH NJW 2008, 625). Besondere Umstände, auf deren Grundlage dem Kläger auch nach einer Anrechnung der aus der Ersatzleistung resultierenden Steuerlast außergewöhnlich hohe Steuervorteile verbleiben würden, hätte der Beklagte darzulegen und zu beweisen (BGH NJW 2008, 649, 650), woran es fehlt.

Für die Zinsvorteile auf die Steuervorteile gilt nichts anderes, da nur so die Zivilgerichte in die Lage versetzt werden, über Schadensersatzansprüche abschließend zu entscheiden, ohne sich mit steuerlich außerordentlich komplexen Gestaltungen im Detail auseinanderzusetzen und die nur schwer abzusehende künftige Besteuerung der Ersatzleistung vorwegnehmen zu müssen (OLG Hamm, Urteil vom 8.3.2011, I – 24 U 22/10 unter Hinweis auf BGH NZG 2010, 1029, 1030).

3.

Der Antrag auf Feststellung des Annahmeverzugs ist zulässig.

Der Kläger hat im Hinblick auf die Erleichterungen in der Zwangsvollstreckung nach §§ 765, 756 ZPO ein berechtigtes Interesse gem. § 256 Abs. 1 ZPO an der Feststellung des Annahmeverzugs.

Der Antrag ist auch begründet, weil sich die Beklagte mit der Annahme der Gegenleistung in Annahmeverzug befindet. Die Klageschrift enthält ein wörtliches Angebot auf Übertragung der Rechte aus der Fondsbeteiligung. Dieses genügt gem. § 295 BGB für die Begründung des Annahmeverzugs, weil die Beklagte durch ihren Klageabweisungsantrag die Rückabwicklung und damit auch die Annahme der Rechte aus der Fondsbeteiligung verweigert hat (vgl. dazu BGH NJW 1997, 581).

4.

Der Kläger hat weiter einen Anspruch gegen die Beklagte auf Freistellung von allen Nachteilen aus seiner Beteiligung. Gemäß § 249 ff. BGB kann der Kläger von der Beklagten verlangen, so gestellt zu werden, wie wenn er die Beteiligung nicht erworben hätte.

5.

Hinsichtlich des Klageantrags zu 2) ist die Klage ebenfalls begründet. Der Anspruch auf Schadensersatz aus positiver Vertragsverletzung umfasst gemäß § 249 BGB grundsätzlich auch die dem Kläger entstandenen Rechtsanwaltskosten (vgl. Palandt-Grüneberg, a. a. O., § 249 Rn. 57 m. w. N.). Angesichts der sachlichen und rechtlichen Schwierigkeit der vorliegenden Angelegenheit war die Inanspruchnahme eines Rechtsanwalts aus der Sicht des Klägers erforderlich und zweckmäßig. Der Ansatz der geltend gemachten 2,2-Geschäftsgebühr ist nach dem unwidersprochen gebliebenen Vorbringen des Klägers gerechtfertigt. Ausgehend von einem Wert von 52.000,00 € ergeben sich unter Anrechnung einer 0,75 Gebühr insgesamt erstattungsfähige 1.961,53 €.

Der Zinsanspruch ergibt sich aus §§ 286 Abs. 1, 288 Abs. 1 BGB.

6.

Die Kostenentscheidung folgt aus §§ 92 Abs. 1, 269 Abs. 3 ZPO. Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit beruht auf §§ 708 Nr. 11, 711, 709 S. 1, 2 ZPO.

■