

# Zur Haftung des Ankaufberaters

## I. Einführung

1. Gegenstand der (An-) Kaufberatung im Immobilienbereich ist regelmäßig die „sachverständige Begleitung“ von Kaufinteressenten bzgl. meist älterer bzw. baufälliger Häuser.

Der Berater prüft (meist im Rahmen einer Begehung, d.h. durch Inaugenscheinnahme ohne substanzzerstörende Maßnahmen), ob Baumängel vorhanden sind, ob ein Sanierungsstau besteht – und welche Maßnahmen ggfs. in welchem Zeitraum mit welchem finanziellen Aufwand erfolgen müssen / sollten. Zum Teil werden auch „grobe“ Angaben zum Verkehrswert gemacht – ohne dass ein „richtiges“ Wertgutachten erstellt wird. Entsprechende Einschätzungen erfolgen oft nur mündlich („Preisankunft“) oder in Form einer „Kurzbewertung“.

Auf Basis dieser Informationen hoffen Auftraggeber des Kaufberaters, Fehlinvestitionen wegen unerkannt schadhafter bzw. unerkannt bau- oder sanierungsfälliger Objekte vorzubeugen – und „mit gestärktem Rücken“ in die Kaufpreisverhandlungen gehen zu können.

2. Die grundsätzlich Gefahr des Beraters liegt dabei in einer „enttäuschten“ Erwartung seiner Auftraggeber nach einem Kauf des fraglichen Objekts: dieses wird regelmäßig (auch) auf Basis der Angaben des Beraters erwerben - später zeigen sich aber vom Berater nicht erkannte Mängel - oder vom Berater erkannte Mängel sind gravierender, als von diesem angenommen.

Dies ist für Erwerber misslich, weil Grundstückskaufverträge meist einen Gewährleistungsausschluss beinhalten, wonach Verkäufer für Mängel des Grundstücks (inkl. des sich darauf befindlichen Hauses) nicht haften. Die Hürden für eine ausnahmsweise Haftung des Verkäufers wegen „arglistig verschwiegener Mängel“ (§ 444 BGB) ist also hoch.

3. Infolge rückt bei entsprechenden Konstellationen fast automatisch der Kaufberater ins Visier des „enttäuschten“ Kunden – zumal dieser (aufgrund einer bestehenden Berufshaftpflichtversicherung) auch regelmäßig solvent ist. Käufer können daher dazu neigen, mit dem Erwerb einhergehende „Schäden“ beim Berater geltend zu machen.

## II. Die beiden Ebenen des Schadensrechts

Im Schadensrecht ist grundsätzlich in zwei Schritten vorzugehen: zunächst ist zu prüfen, ob jemand („überhaupt“) haftet (Haftung dem Grunde nach). Erst auf der 2. Ebene ist zu prüfen, in welcher Höhe gehaftet wird (Haftung der Höhe nach).

Diese beiden Ebenen werden regelmäßig durcheinander gebracht bzw. vermischt. So machen Betroffene oft bestimmte Beträge „der Höhe nach“ geltend – verkennen aber, dass es auf die Höhe des Schadens gar nicht bzw. nur teilweise ankommt, wenn schon auf der 1. Ebene keine oder nur eine anteilige Haftung dem Grunde nach gegeben ist.

Auch bzgl. der hier diskutierten Haftung des Kaufberaters ist daher zu differenzieren:

## III. Haftung dem Grunde nach (inkl. Sonderproblem: Verjährung)

1. Die Haftung folgt dem jeweiligen Vertrag. Ein „Käufer“ haftet anders als ein „Mieter“. Daher ist regelmäßig entscheidend, auf welcher vertraglichen Basis der Kaufberater tätig wird.

2. Beim Tätigwerden von sachverständigen Personen ist aber oft unklar, welcher Vertragstyp gegeben ist – und damit auch, welche (haftungsrechtlichen) Regelungen zur Anwendung kommen. In Frage kommen zwei Vertragstypen, die am Beispiel eines Architekten erklärt werden: dieser wird regelmäßig auf Basis eines sog. Werkvertrages tätig, denn er schuldet einen „Erfolg“ (z.B. eine Planung oder eine Bauüberwachung). Ausnahmsweise kann der Architekt aber auch auf Basis eines sog. Dienstvertrages tätig werden. Geschuldet wird dann kein „Erfolg“, sondern ein „Tätigwerden“ (z.B. bei der bloßen Beratung wegen Baumängeln – oder eben im Rahmen einer Besichtigung als Kaufberater).

Zum Verständnis noch folgende Beispiele: Ein Schuster wird auf Basis eines Werkvertrages tätig. Denn er schuldet einen konkret beauftragten Erfolg als „Werk“ - einen reparierten Schuh. Nur für diesen Erfolg wird ein Werklohn vereinbart. Ob bzw. wie lange der Schuster „tätig“ war, ist dem Kunden / Auftraggeber egal. Dagegen sind z.B. Musiklehrer oder niedergelassene Ärzte regelmäßig auf Basis von Dienstverträgen tätig. Denn diese werden nicht für einen „Erfolg“ bezahlt – sondern dafür, dass sie bestimmte Tätigkeiten verrichten. Daher haftet ein Schuster nach ganz anderen Regeln für Schlechtleistungen als ein Musiklehrer oder Arzt.

3 a. Typischerweise wird bei Kaufberatungen vereinbart, dass der Auftragnehmer eine

*„beratende Begleitung im Rahmen eines Ortstermins durch reinen Augenschein ohne Vornahme von substanzschädigenden Maßnahmen“*

vornimmt. Damit wird kein Erfolg geschuldet, sondern ein „reines“ Tätigwerden – eine Beratung nebst zugehörigen Tätigkeiten. Einigkeit besteht daher, dass bei Kaufberatungsverträgen jedenfalls dann von einem Dienstvertrag auszugehen ist, **wenn eine Beratungsleistung im Vordergrund steht**, vgl. aktuell

OLG München, Urt. v. 28.11.2013 – 14 U 618/10 = IBR 15,579 – und vorher schon OLG Hamm, Urt. v. 22.06.1999, Az. 21 U 155/98 = BauR 99,1323 bei mündlicher Beratung eines Kaufinteressenten durch Architekten; so auch Keldungs / Arbeiter, Leitfaden für Bausachverständige, 3. Aufl. 2011, Seite 25; Weglage, Andreas – Die Vergütung des Sachverständigen, 2. Aufl. 2010, Seite 3; Palandt, 74. Auflage 2015, vor § 631, Rdn. 19; MüKo, 6. Auflage, § 631, Rdn. 141 und 289.

b. Demnach hat der Berater seinem Auftraggeber im Zuge eines „Beratungs-Dienstvertrags“

*„Hinweise und Ratschläge zu geben und .... auf entscheidungsrelevante Faktoren, die (die Auftraggeber) selber nicht erkennen konnten, aufmerksam zu machen.“*, so wörtlich LG Itzehoe, Urteil v. 07.06.2013 – 2 O 237/12 (nicht veröffentlicht) m.H.a. OLG Hamm, Urt. v. 22.06.1999, Az. 21 U 155/98 = BauR 99,1323.

4. Problematisch kann dies werden, wenn der Berater auch Angaben zum Wert des Grundstücks macht. Denn es besteht Einigkeit darüber, dass „Begutachtungen“ (wie z.B. Wertgutachten) grundsätzlich als Werkverträge anzusehen sind.

Weglage, Andreas, Die Vergütung des Sachverständigen, 2. Aufl. 2010, Seite 3; Palandt, 74. Auflage 2015, vor § 631, Rdn. 24; MüKo, 6. Auflage, § 631, Rdn. 262.

5. a. Es ist daher jeweils im Einzelfall zu prüfen, was konkret zwischen dem Auftraggeber (Kaufinteressent) und dem Auftragnehmer (Kaufberater) als vertraglich geschuldete Leistung vereinbart war.

b. Irrelevant ist dabei, ob ein schriftlicher Vertrag geschlossen wurde. Denn sowohl Dienst- als auch Werkverträge können auch mündlich oder sogar „konkludent“ (durch „schlüssiges Tun“) zustande kommen.

c. Wichtig ist hingegen, dass die Grenzen zwischen den Vertragstypen fließend sein können. Konkret kann zunächst „nur“ eine Kauf- „Beratung“ vereinbart - der Berater aber später darum gebeten werden, seine Feststellungen im Rahmen eines „Gutachtens“ zusammen zu fassen. Ein solches wird z.B. benötigt, wenn der Auftraggeber (ggfs. Monate nach der Beratung) ein Finanzierungsgespräch mit einem Kreditinstitut führen möchte. Dann können zwei getrennte Aufträge vorliegen (Kaufberatung = Dienstvertrag und Gutachtenerstellung = Werkvertrag), die jeweils unterschiedlichen Regeln folgen. Möglich ist aber auch, dass man beide Leistungen als „einen Gesamtauftrag“ verstehen muss. Dann wäre vermutlich zu klären, welcher Leistungsteil „im Vordergrund steht“ (s.o. S. 3 Ziff. 3.a.) - die Beratung oder die schriftliche Begutachtung.

d. Die vorstehend dargestellte Differenzierung ist auch deswegen von Relevanz, weil eine Haftung des Beraters nur gegeben sein kann, wenn dessen Fehlverhalten für den Erwerb des fraglichen Grundstücks ursächlich war, vgl.

MüKo, 6. Auflage, § 280, Rdn. 30 a.

Zwar wird man regelmäßig unterstellen können, dass Kaufentscheidungen (zumindest auch) auf der Leistung des Kaufberaters beruhte – und bei „richtiger“ Beratung womöglich nicht gekauft worden wäre. Spannend wird dies aber in Fällen wie dem gerade erwähnten, bei dem die Kaufberatung und die Fertigung einer Bewertung zeitlich auseinander fallen:

Dann dürfte nämlich die Kaufentscheidung schon im Rahmen der Beratung gefallen sein – und das nachträglich beauftragte Gutachten nur noch dazu dienen, die Finanzierung zu sichern. Infolge wäre das Gutachten für den Kauf nicht ursächlich.

Probleme können aber insb. dann entstehen, wenn ein Wertgutachten vor dem Kaufentschluss bzw. dem Kauf beauftragt wird und sich dieses als fehlerhaft erweist.

6. a. Denn das Dienstvertragsrecht kennt keine bzw. nur eine eingeschränkte „Mängelhaftung“ – gerade weil der Dienstverpflichtete keinen „Erfolg“, sondern nur die Leistung von „Diensten“, also ein „reines Tätigwerden“ schuldet,

OLG Hamm, Urte. v. 22.06.1999, Az. 21 U 155/98 = BauR 99,1323 und Krell/ Renz, Die Haftung des Bausachverständigen, 2007, Rdn. 63.

b. Demnach haften Kaufberater, die auf Basis eines Dienstvertrages tätig werden, grundsätzlich nicht ! Eine Haftung kommt bei Dienstverträgen nur in Betracht, wenn dem Berater eine „Pflichtverletzung“ vorzuwerfen ist – er also *gegen ihm obliegende, vertragliche Pflichten in subjektiver Hinsicht verstoßen* hat. Der entsprechende Maßstab ist also nicht „abstrakt“ oder „objektiv“ zu ermitteln (wie bei einem geschuldeten „Erfolg“). Statt dessen hat sich dieser am vertraglich vereinbarten, verhaltensbezogenen Pflichtenprogramm zu orientieren, vgl.

Palandt, 74. Auflage 2015, § 280, Rdn. 12; MüKo, 6. Auflage, § 280, Rdn. 12 und 15.

Beweisbelastet für einen solchen Verstoß ist der Auftraggeber des Kaufberaters, vgl.

Palandt, 74. Auflage 2015, § 280, Rdn. 36; MüKo, 6. Auflage, § 280, Rdn. 17.

c. Eine solche (subjektive) Pflichtverletzung ist regelmäßig nur gegeben, wenn der Kaufberater seinen Auftraggeber auf (erhebliche) Mängel nicht hingewiesen hat, obwohl diese für ihn erkennbar waren – für den Auftraggeber aber nicht, vgl. z.B.

OLG München, Urt. v. 28.11.2013 – 14 U 618/10 = IBR 15,579 und OLG Hamm, Urt. v. 22.06.1999, Az. 21 U 155/98 = BauR 99,1323 (sowohl das Vorliegen eines Dienstvertrages als auch eine Haftung des Beraters dem Grunde nach wurden jeweils bejaht).

d. Umso gravierender kann sich auswirken, wenn der Berater zudem noch (im Rahmen eines Werkvertrages) eine schriftliche Ausarbeitung in Form eines Gutachtens gefertigt hat – oder wenn ein (Wert-) Gutachten sogar den Schwerpunkt der Tätigkeit des Kaufberaters darstellt. Denn dann könnte ein Werkvertrag vorliegen mit der Folge, dass der Berater einen „Erfolg“ schuldet (z.B. dass der Wert „richtig“ ermittelt wurde, s.o. S. 4 Ziff. II.3.c.). Der entsprechende Maßstab kann deutlich einfacher in „objektiver“ bzw. abstrakter Weise ermittelt werden. Infolge kann über (Sachverständigengutachten) auch relativ leicht geklärt werden, ob die Leistung des Beraters diesen objektiven Maßstäbe entspricht - oder nicht.

e. Aber auch hier sind die Grenzen fließend – z.B. wenn der Kaufberater seine örtlichen Feststellungen (im Rahmen einer Begehung) schriftlich „zusammen fassen“ soll. Dann dürfte es abermals darauf ankommen, wo der Schwerpunkt der sachverständigen Tätigkeit liegt, s.o. S. 3 Ziff. 3.a.: wird nur zusammen gefasst, was bei der Begehung gesagt wurde, dürfte weiter

„nur“ ein Dienstvertrag vorliegen. Aber in dem Maß, wie ergänzende und über die reine Diensttätigkeit hinausgehende Inhalte zu Papier gebracht werden, kann die schriftliche Zusammenfassung auch als Werk angesehen werden. Beispiel: die Begehung war „positiv“. Der Kaufberater soll diese noch einmal als Protokoll zusammen fassen – ergänzt um eine präzise Kostenschätzung für die Dachsanierung und eine entsprechende Sanierungsplanung. Dann läge wohl „im Ergebnis“ ein Werkvertrag vor – weil der Schwerpunkt des „Gesamtauftrags“ nicht mehr bei der bloßen Zusammenfassung der Ergebnisse des Ortstermins liegt, sondern bei der Fertigung von darüber hinausgehenden „Werken“ (Kostenschätzung und Planung).

f. Zusammenfassend gilt also:

- die Fertigung von Gutachten (als Werkleistung) ist gefahrenträchtiger als die reine Beratungstätigkeit (als Dienstleistung). Denn der Maßstab für eine „mangelhafte“ Werkleistung ist objektivierbar, so dass „Abweichungen vom Üblichen“ als Mängel angesehen werden können. Beim Dienstvertrag gilt ein subjektiver Maßstab – nämlich nur die vertraglich geschuldete Leistung. Diese wiederum erschöpft sich meist in einer Inaugenscheinnahme.
- die Grenze zwischen den beiden Vertragstypen ist fließend. Dies gilt insb. dann, wenn der Kaufberater parallel oder im Anschluss an eine Begehung noch mit „besonderen“ Leistungen (Wertgutachten; Sanierungsplanung; Kostenaufstellung; ...) beauftragt wird.
- fertigt der Berater neben der Beratung noch ein (fehlerhaftes Wert-) Gutachten, führt dies nicht automatisch zur Annahme, dass dieses für den Erwerb des Objektes und damit für einen Schaden ursächlich war - insb. nicht bei Erwerb des Objektes *nach* der Kaufberatung.

7. Weniger relevant ist die Differenzierung nach dem einschlägigen Vertrag für die Verjährung – also für die Frage, wie lange ein Berater für Fehler in Anspruch genommen werden kann.

#### a. Dienstvertrag

Wird der Berater auf Basis eines Dienstvertrages tätig, gilt die „normale“ gesetzliche Verjährungsfrist von 3 Jahren. Diese beginnt mit dem Schluss des Jahres, in dem der Schaden ent-

standen ist, vgl. §§ 195 und 199 Abs. 1 BGB und

OLG München, Ur. v. 28.11.2013 – 14 U 618/10 = IBR 15,579; so auch BGH NJW 99,3192 für einen „selbständigen Beratungsvertrag“ im Rahmen eines Kaufvertrages.

Beispiel: die Kaufberatung erfolgt 07/2010, der Auftraggeber kauft das Grundstück 03/2011. Dann wäre ein Schaden in 03/2011 entstanden. Infolge beginnt die Verjährungsfrist am Ende des Jahres 2011 zu laufen (31.12.2011) und endet nach drei Jahren, d.h. 31.12.2014.

#### b. Werkvertrag

Der Hauptfall des Werkvertrages ist der Bau- oder (Architekten-) Planungsvertrag. Insoweit beträgt die Verjährung 5 Jahre, § 634 a Abs. 1 Nr. 1 BGB.

Allerdings stellen werkvertragliche Leistungen eines Beraters (insb. Wertgutachten) weder eine „Bau-“ noch eine „Planungsleistung“ dar, sondern ein sog. „unkörperliches“ Werk. Auch für diese gilt die „regelmäßige Verjährungsfrist“ von 3 Jahren, vgl.

§ 634 a Abs. 1 Nr. 3 BGB ; Palandt, 74. Auflage 2015, § 634 a, Rdn. 12 und oben, Ziff. 7.a. „Dienstvertrag“).

c. Ergebnis: die Haftung des Kaufberaters dürfte regelmäßig nach Ablauf von 3 Jahren nach Schadenseintritt (= Abschluss des Kaufvertrags durch den Auftraggeber) verjähren. Zur Berechnung siehe S. 6 unten, Ziff. 7.a. Satz 2.

#### IV. Haftung der Höhe nach

1. Häufig machen Auftraggeber als Schadensersatz das sog. „positive Interesse“ geltend, d.h. die Kosten der Beseitigung der Mängel, bzgl. derer eine Fehlleistung des Kaufberaters gegeben ist („die er also nicht erkannt hatte, aber hätte erkennen müssen“).

2. Dabei wird verkannt, dass *Kaufberater von vornherein nicht für eine Mangelfreiheit des Grundstückes bzw. der sich darauf befindlichen Immobilie haften. Gehaftet wird für die Folgen*

einer falschen Beratung. Im Ergebnis ist der Auftraggeber „so zu stellen, als hätte er den Kauf nicht getätigt.“ Daher liegen die Folgen einer falschen Beratung nicht in „Mängeln“ der Kaufsache sondern darin, dass der Auftraggeber für die Kaufsache evtl. „zu viel“ bezahlt hat.

3. Dem steht nicht entgegen, dass der Auftraggeber die gekaufte Immobilie behalten will. Auch dann kann der Auftraggeber den ihm entstandenen „Schaden“ geltend machen – der in der Differenz des Grundstückswertes „mit den vom Berater nicht erkannten Mängeln“ und dem gezahlten Kaufpreis liegt, vgl.

LG Itzehoe, Urteil vom 07.06.2013 – 2 O 237/12 (nicht veröffentlicht), so wohl auch OLG München, Ur. v. 28.11.2013 – 14 U 618/10 = IBR 15,579 und BGH, Ur. v. 25.05.1977 – VIII ZR 186/75 („Erstattungsfähig ist der Betrag, um den der Käufer die Kaufsache –dort ging es um ein Unternehmen und eine fehlerhafte Bilanz- zu teuer gekauft hat“).

Letztlich wird dem Auftraggeber also ein „fiktiver Preisunterschied“ zugesprochen, der sich im Kern wie folgt berechnet:

Tatsächlicher Kaufpreis ohne Kenntnis der Mängel, z.B.	€ 340.000,00
Angenommener Kaufpreis bei Kenntnis der Mängel, z.B.	<u>€ 290.000,00</u>
Schaden des Auftraggebers = Käufers, hier rechnerisch	€ 50.000,00

4. a. Dieser „fiktive Preisunterschied“ kann –je nach den konkret gegebenen Umständen- relativ hoch, aber auch äußerst gering ausfallen. Denn oft ist die Behebung eines nur geringen Mangels mit sehr hohen Kosten verbunden. In der Praxis werden dann oft nicht die mit einer Mängelbeseitigung einhergehenden Kosten in Ansatz gebracht, sondern meist pauschale und (deutlich) geringere Minderungsbeträge,

Palandt, 74. Auflage 2015, § 441 Rdn. 15.

Daher fällt der vom Kaufberater als „fiktive Kaufpreisdifferenz“ zu ersetzende Schaden oft deutlich geringer aus, als die regelmäßig begehrten Beträge, die für die *Mängelbeseitigung* anfallen. Hierzu ein Beispiel:



Der Kaufberater übersieht fehlerhaft, dass die Heizung schon sehr alt ist und ersetzt werden muss. Zwar war allen Beteiligten im Rahmen der Begehung klar, dass die

Heizung „schon älter“ ist. Insb. die Käufer (= Auftraggeber des Kaufberaters) dachten aber, dass die Heizung noch „ein paar Jahre halten“ würde. In solchen Fällen wird als „Schaden“ meist der Preis für eine „neue Heizung“ begehrt, z.B. € 15.000,-. Tatsächlich liegt der Schaden aber nur in der Kaufpreisdifferenz – also in dem Betrag, denn die Käufer bei „richtiger“ Aufklärung wohl weniger gezahlt hätten. Auch bei richtiger Aufklärung hätten die Käufer aber gewusst, dass die Heizung „über kurz oder lang“ ersetzt werden muss. Daher hätten sie den Kaufpreis von z.B. € 300.000,- nur um z.B. € 7.500,- herunterhandeln können (weil ein „normaler“ Verkäufer bei einer noch funktionierenden Heizung kaum deren Neuanschaffungspreis nachlassen wird). Infolge läge der Schaden bei „nur“ € 7.500,- (statt bei € 15.000,-).

b. Dieser Punkt kann gravierende Auswirkungen haben. Beispielhaft wird noch einmal auf die schon mehrfach zitierte Entscheidung des

OLG München, Urf. v. 28.11.2013 – 14 U 618/10 = IBR 15,579.

verwiesen. Dort hatte der Käufer den Berater auf Zahlung eines Betrages von € 660.000,00 zur Beseitigung von Mängeln am Kaufgegenstand in Anspruch genommen. Das OLG München stellte (dem Grunde nach) eine „volle“ Haftung des Kaufberaters (d.h. zu 100 %) fest – verurteilte diesen (der Höhe nach) aber „nur“ zur Zahlung eines Betrages von € 66.000,00 – d.h. i.H.v. 10 % der eingeklagten Summe.

c. Allerdings kann die Kaufpreisdifferenz auch die Kosten der Mängelbeseitigung ausmachen, wenn wirklich „gravierende“ Mängel gegeben sind, die üblicherweise mit voller Kostenlast beseitigt werden und vom Markt auch in voller Höhe bei Kaufpreisverhandlungen berücksichtigt (d.h. vom Kaufpreis abgezogen) werden, vgl.

OLG Hamm, Urf. v. 22.06.1999 – 21 U 155/98 = BauR 99,1323.

Dort hatte der Kaufberater feuchtete Kellerwände übersehen bzw. einen Hinweis darauf unterlassen, dass den Feuchtigkeitserscheinungen nachgegangen werden sollte. Das OLG Hamm hat dem Grunde nach eine Haftung bejaht – und dem Auftraggeber den geltend gemachten

Schaden in voller Höhe (der Mängelbeseitigungskosten) zugesprochen. Denn die Kaufpreisdifferenz entspreche dem, was ein „redlicher Verkäufer vom Kaufpreis nachgelassen“ hätte. Der Unterschied zu dem obigen Beispiel (S. 9 oben, „alte Heizung“): dort gab es ein „Problembewusstsein“. Denn dass die Heizung alt war und „demnächst“ ersetzt werden muss, war klar. Da die Heizung aber noch funktionierte, wäre eine Minderung des Kaufpreises in voller Höhe der Neuanschaffungskosten der Heizung nicht in Frage gekommen. Im Fall des OLG Hamm hat das Gericht hingegen unterstellt, dass die Käufer bei den Kaufpreisverhandlungen *aufgrund der Relevanz der nicht erkannten Mängel* die vollen Mängelbeseitigungskosten nachgelassen bekommen hätten, wenn sie entsprechend aufgeklärt worden wären. Denn dort waren die Käufer –anders als bei der Heizung- davon ausgegangen, dass keine Maßnahmen bzw. Investitionen nötig seien. Zudem musste der Verkäufer (anders als bei der Heizung) davon ausgehen, dass die Käufer einen entsprechenden Nachlass gefordert hätten.

Hamburg, den 29.10.2015

Vorstehende Ausführungen ersetzen keine fachliche bzw. anwaltliche Beratung. Diese stellen die persönliche Auffassung des Verfassers dar. **Eine Gewähr oder Haftung wird nicht übernommen.**

**Frank Noll**

Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht  
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Dahlmann & Partner, Zippelhaus 5, 20457 Hamburg

[fn@dahlmann-partner.de](mailto:fn@dahlmann-partner.de)

[www.dahlmann-partner.de](http://www.dahlmann-partner.de)