

Newsletter | 30. Juni 2026

Vorsicht beim Immobilienverkauf: Flächenangaben in Verkaufsbroschüren können verbindlich sein



MLaw Seraina Keller
Rechtsanwältin und Notarin
keller@geissmannlegal.ch

Wer eine Eigentumswohnung kauft, verlässt sich häufig auf die Angaben in der Verkaufsbroschüre. Das Bundesgericht hat im Entscheid 4A_590/2024 vom 18. Dezember 2025 erneut bestätigt, dass solche Angaben rechtlich verbindlich sein können. Das gilt selbst dann, wenn der öffentlich beurkundete Kaufvertrag keine Flächenangaben enthält und Broschüren sowie Illustrationen ausdrücklich für nicht vertraglich bindend erklärt.

1. Ausgangslage

Mehrere Immobiliengesellschaften (A. GmbH, B. GmbH, C. AG, D. GmbH) unter der Kontrolle derselben Person verkauften eine Eigentumswohnung an eine private Käuferschaft. Am 16. Januar 2015 schloss diese mit der D. GmbH einen Reservationsvertrag für eine 3,5-Zimmer-Wohnung ab. Gleichentags gab die C. AG eine Verkaufsbroschüre heraus. Deren erste vier Seiten enthielten eine allgemeine Gebäudebeschreibung mit dem Vermerk «document non contractuel». Auf den folgenden Seiten, auf welchen Tabellen mit Angaben zu jeder Wohnung abgebildet waren, fehlte dieser Vermerk, dass das Dokument nicht verbindlich sei. Für die für die Käuferschaft reservierte 3,5-Zimmer-Wohnung wurde eine gewichtete Fläche von ca. 78,25 m², eine Bruttofläche von ca. 71 m², eine Wohnfläche von ca. 64 m² sowie eine Balkon- bzw. Gartenfläche von ca. 28,55 m² angegeben. Beigelegt waren zudem die Stockwerkeigentums-Pläne des Architekten mit den Flächenangaben der einzelnen Räume.

Erst am 14. November 2017 unterzeichnete die Käuferschaft die definitiven Verträge: einen Generalunternehmervertrag mit der A. GmbH und einen öffentlich beurkundeten Kaufvertrag mit der B. GmbH. Beiden lagen dieselben Pläne wie in der Broschüre bei, nun aber ohne jede Mass- oder Flächenangabe. Der Kaufvertrag schloss zudem in Abweichung von Art. 197 OR jegliche Gewährleistung aus und erklärte «Verkaufsbeschreibungen, 2D- oder 3D-Illustrationen sowie Internetpräsentationen» für nicht vertraglich bindend.

Am 12. Februar 2018 rügte die Käuferschaft nach einer Besichtigung, dass im Innern rund 7 m² und auf dem Balkon rund 7 m² gegenüber der Verkaufsbroschüre und damit gegenüber den zugesicherten Eigenschaften fehlten. Sie verlangte eine Preisminderung von rund CHF 90'000.00. Die Verkäuferschaft hielt dagegen, eine Zahl, die nur in einer Werbebroschüre auftauche, könne keine zugesicherte Ei-

genschaft im Sinne von Art. 197 OR sein; zudem sei die Gewährleistung im Kaufvertrag ohnehin ausgeschlossen worden.

den. Damit stand die Kernfrage fest: Kann eine Verkaufsbroschüre die Verkäuferschaft binden, obwohl sie weder Vertragsbestandteil noch öffentlich beurkundet ist?

2. Rechtliche Grundlagen: Gewährleistung für Sachmängel

Nach Art. 197 OR haftet die Verkäuferschaft für zugesicherte Eigenschaften sowie für Mängel, die den Wert oder die Tauglichkeit der Sache erheblich mindern. Ein Mangel liegt dabei nicht nur vor, wenn eine ausdrücklich zugesicherte

cherte Eigenschaft fehlt, sondern auch dann, wenn eine Eigenschaft fehlt, die der Käufer nach Treu und Glauben erwarten durfte. Ob eine Angabe der Verkäuferseite als Zusicherung zu verstehen ist, ergibt sich durch Auslegung des Vertrags nach Art. 18 OR.

3. Objektive Vertragsauslegung

Im konkreten Fall liess sich kein übereinstimmender Wille der Parteien zur Fläche feststellen. Das Bundesgericht bestätigte deshalb das Vorgehen der Vorinstanz, den Vertrag objektiv nach dem sogenannten Vertrauensprinzip auszulegen (Art. 18 OR). Dabei ist zu prüfen, wie eine vernünftige und redliche Person in der gleichen Lage die Erklärungen der Gegenseite nach Treu und Glauben verstehen durfte und musste. Massgebend ist demnach der objektive Sinn einer Aussage oder eines Verhaltens, nicht die dahinterstehende Absicht.

Zu berücksichtigen sind auch die Umstände, die dem Vertragsschluss vorausgingen. Die Broschüre war der Verkäuferschaft zusammen mit dem Reservationsvertrag übergeben worden und stammte von einer der vier beteiligten Gesellschaften. Sie bildete damit eine vorvertragliche Willensäusserung der Verkäuferseite, die in die Auslegung einzubeziehen war.

4. Die Flächenangaben als zugesicherte Eigenschaft

Das Bundesgericht führte im Wesentlichen drei Argumente aus, weshalb eine vernünftige und redliche Drittperson in dieser Lage die Flächenangaben als verbindlich verstehen durfte.

Erstens war die Broschüre das einzige Dokument überhaupt, das eine Fläche nannte. Wer in der Lage der Verkäuferschaft stand, durfte sie deshalb als verbindliche Konkretisierung der nirgends bezifferten Wohnungsfläche verstehen. Zweitens stand der Vermerk «unverbindliches Dokument» nur auf den einleitenden Seiten, nicht aber auf der Seite mit der konkreten Flächentabelle. Das verstärkte das berechtigte Vertrauen in die Zahlen. Drittens durfte die Verkäuferschaft auf die Flächenangabe vertrauen, obschon diese nicht öffentlich beurkundet war. Vorvertragliche Unterlagen dienen als Auslegungsmittel und sind formfrei gültig.

Auch die Klausel, wonach Beschreibungen und Illustrationen unverbindlich seien, half nicht. Das Bundesgericht qualifizierte sie als blosser Stilklausel ohne eigene Tragweite.

Da die Fläche eine zugesicherte Eigenschaft ist, gehört sie unabhängig von einer solchen Floskel zum Vertragsinhalt. Damit bestätigte das Bundesgericht seine bisherige Praxis, wonach die in Werbebroschüren oder bei Vertragsverhandlungen angegebenen Flächen zugesicherte Eigenschaften im Sinne von Art. 197 OR darstellen. Ein Käufer darf sich auf die angegebene Fläche verlassen, ohne sie vor Vertragsschluss selbst überprüfen zu müssen. Die zugesicherte Fläche wird nach allgemeiner Lebenserfahrung als kaufentscheidend vermutet, selbst wenn der Käufer die Wohnung vorher besichtigt hat.

Hinzu kommt: Den im Kaufvertrag vereinbarten Gewährleistungsausschluss hatten bereits die kantonalen Instanzen für unwirksam erklärt, weil die Verkäuferschaft die Flächendifferenz arglistig verschwiegen hatte (Art. 199 OR). Das Bundesgericht musste diese Frage nicht mehr prüfen.

5. Folgen für die Praxis

Verkaufsbroschüren und Exposés werden in der Regel lange vor Baubeginn erstellt und beruhen auf provisorischen Projektständen. Bis zur Fertigstellung verschieben sich Masse und Flächen erfahrungsgemäss immer wieder. Wer eine Immobilie vermarktet, sollte Flächenangaben deshalb zurückhaltend einsetzen, vor Vertragsabschluss überprüfen und

nur verlässliche Werte kommunizieren. Zusicherungen lassen sich, wo nötig, ausdrücklich und an der richtigen Stelle einschränken. Auf pauschale Haftungsausschlüsse ist dagegen kein Verlass, wie dieser Entscheid zeigt: Sie verhindern weder, dass eine Flächenangabe zur zugesicherten Eigenschaft wird, noch schützen sie bei arglistigem Verschweigen vor der Haftung.