CASTON
www.caston.info
Die Datenbank im Internet.
Compact

Immobilienrecht in den USA

- No. 130 -

Christian Altmann, Rechtsanwalt, Hamburg
Kenneth S. Kilimnik, Attorney at Law (USA), Hannover

Der Immobilienerwerb in den USA durch Ausländer ist aufgrund der guten Investitionsaussichten und der Attraktivität des Landes sehr beliebt. Mehrere Motive bilden den Hintergrund für jede Immobilieninvestition. Vor allem spielt die relative Sicherheit und Wirtschaftlichkeit der Investition in den USA eine entscheidende Rolle. Der vergleichsweise gute Schutz gegen Inflation und die Beliebtheit einiger amerikanischer Staaten wie Florida als Ferien- und Reiseland für die Familie oder als Land für den Altersruhesitz bewegen viele, Grundstücke in den USA zu erwerben.

Erwerbsbeschränkungen

Die Zahl und Art von Erwerbsbeschränkungen für ausländische Immobilieninvestoren in den USA zeigen eine relativ schmale Regulierungsdichte. Auf Bundesebene gibt es Meldepflichten aus verschiedenen Gesetzen, die gegenüber unterschiedlichen Bundesbehörden, wie z.B. dem Handelsministerium (*Commerce Department*) und dem Finanzministerium (*Treasury Department*), zu erfüllen sind. Von größerer Bedeutung sind die Beschränkungen einiger Einzelstaaten. Sieben Staaten verbieten grundsätzlich den Landerwerb durch Ausländer und weitere fünf Staaten stellen erhebliche Beschränkungen etwa durch die Größe des zu erwerbenden Landes oder die Eigentumsdauer auf. Die anderen 35 Staaten – darunter Florida, New York, Texas und Kalifornien - beschränken den Landerwerb durch Ausländer in nur geringem Maße oder gar nicht.

Steuerrechtliche Grundlagen

Alle steuerlichen Überlegungen hinsichtlich einer Immobilieninvestition in den USA, ganz gleich ob aus der Sicht der deutschen oder der US-Besteuerung, sind dem Risiko von Gesetzesänderungen ausgesetzt. Während in Europa bei allen Steuergesetzen auch die Harmonisierung der Steuergesetzgebung der Europäischen Union eine große Rolle spielt, sind die US-Steuergesetzgeber erfahrungsgemäß kreativ. Eine Investition sollte sich eben trotz, aber nicht wegen der fehlenden Steuerbelastungen oder wegen der steuerlichen Rückflüsse rechnen; das heißt, es ist sehr genau auf die Wirtschaftlichkeit vor Steuern zu achten.

Der deutsche Investor soll durch das Doppelbesteuerungsabkommen von 1989 zwischen den USA und Deutschland davor geschützt werden, für die Einkünfte und den Wertzuwachs im Falle einer Veräußerung doppelt mit Steuern, sowohl in Deutschland als auch in den USA, belastet zu werden. Demzufolge legt das Doppelbesteuerungsabkommen fest, daß die Immobilieninvestitionen in dem Vertragsstaat, in dem sich die Immobilie befindet, der Steuer unterliegen. Dies gilt für Einkünfte aus der unmittelbaren Nutzung, der Vermietung oder Verpachtung sowie jeder anderen Art der Nutzung, die der Person zuzurechnen ist, die in dem anderen Vertragsstaat ansässig ist. Die Einkünfte aus der Immobilieninvestition in den USA unterliegen also der dortigen Besteuerung.

Für die Erbschafts- und Schenkungssteuer gilt dank eines Abkommens von 1980 das gleiche Prinzip der Besteuerung desjenigen Landes, in dem sich die Immobilie befindet, sofern der Eigentümer in dem anderen Vertragsstaat ansässig ist. Sowohl für die im Ausland erzielten Einkünfte als auch für den dort befindlichen Schenkungsgegenstand oder die Erbschaft erreicht das jeweilige Abkommen zumeist, daß eine doppelte Besteuerung vermieden wird; sei es durch die Freistellungsmethode oder sei es im Wege der Anrechnung der gezahlten Steuer, gegebenenfalls mit einem Progressionsvorbehalt.

Zu beachten ist, daß ein Gewinn aus der Veräußerung einer Immobilie, der dem Steuerpflichtigen selbst zuzurechnen ist, immer der Einkommensteuer unterliegt. Ein etwaiger Verlust aus der Veräußerung eines zuvor selbst bewohnten Hauses oder

eines Apartments kann nicht mit anderen Einkünften in den USA verrechnet werden.

Eigentumsstrukturen

Steuerliche Zielsetzungen wie auch nicht-steuerliche Faktoren sind bei der Entscheidung, welche Rechtsstruktur für die jeweilige Immobilieninvestition einzusetzen ist, zu berücksichtigen.

Für Kapitalinvestitionen sind die üblichen Rechtsformen die

- - direkte Investition (in diesem Fall ist eine umfassende Steuererklärung in Bezug auf das weltweite Einkommen des Eigentümers in den USA abzugeben),
- - Investition durch eine amerikanische oder ausländische Personengesellschaft; üblicherweise wird hier die Kommanditgesellschaft (*limited partnership*) gewählt, bei der nur eine Person oder Kapitalgesellschaft unbeschränkt und die anderen Investoren nur bis zur Höhe ihrer Investitionen haften, und die
- - Investition durch eine amerikanische oder ausländische Kapitalgesellschaft (wobei die eventuellen Verluste oft steuerlich verloren gehen, weil sie in dieser Struktur verbleiben).

Denkbar sind auch Investitionen durch besondere Rechtsformen für Immobilieninvestitionen in den USA wie der *Trust* (der Treuhänder verwaltet das Eigentum für den Eigentümer, den sogenannten *beneficiary*) und die von der Steuergesetzgebung geschaffenen *Real Estate Investment Trusts,* die besonders für Kleinanleger interessant sind.

Die alternativen Eigentumsstrukturen sollten anhand ihrer steuerlichen und nicht-steuerlichen Vor- und Nachteile eingehend geprüft werden. Allgemeine Auswirkungen – jedoch nicht pauschale Beurteilungen – über die Wahl der Eigentumsstruktur können den Anlegern als erste Orientierung dienen.

In der Form des Eigentumsbesitzes durch eine nicht in den USA ansässige natürliche Person hat der Eigentümer den Vorteil, daß die US-Bundesbesteuerung seines aus den USA stammenden Einkommens mit dem meist niedrigeren Satz für natürliche Personen statt mit dem höheren Satz für Kapitalgesellschaften belastet wird. Auf der anderen Seite kommt der Eigentümer dadurch in die Pflicht, jährlich eine US-Einkommenssteuererklärung abzugeben, wenn das US-Grundvermögen ein Einkommen hervorbringt. Diese Pflicht kann durch andere Rechtsformen der Eingentumsstruktur vermieden werden. Eine nicht-steuerliche Auswirkung der "direkten" Investition ist die uneingeschränkte persönliche Haftung des Eigentümers für Ansprüche, die aufgrund des Grundbesitzes entstehen könnten. Das Grundvermögen unterliegt zudem der US-Erbschafts- und Schenkungssteuer, wenn der Eigentümer eine natürliche Person ist.

Der steuerliche Vorteil der Personengesellschaft ist, daß Verluste (einschließlich Abschreibungsverluste) aus der Immobilieninvestition direkt zu den Partnern fließen und damit das gesamte Einkommen des jeweiligen Gesellschafters mindern. Dies trifft allerdings nur noch bedingt für US-Steuerzahler zu, da seit 1986 Gewinne und Verluste von Personengesellschaften nur aus der gleichen Einkommensquelle (z.B. Immobilien) verrechnet werden dürfen. Herkömmlich nutzt man die Rechtsform einer *limited partnership*, die der deutschen Kommanditgesellschaft (auch der GmbH & Co KG) entspricht. Die Personengesellschaft kann aber auch eine ausländische Gesellschaft sein, wobei die Abgabepflicht von US-Steuererklärungen für die ausländischen Gesellschafter entsteht.

Die Einsetzung einer US- oder ausländischen Kapitalgesellschaft als Eigentümer des Grundbesitzes bringt die Zwischenschaltung einer eigenen Rechtspersönlichkeit und damit eine zweifache Besteuerung mit sich. Erstens zahlt die Kapitalgesellschaft Steuern und bei Ausschüttung der Gewinne aus der Kapitalgesellschaft unterliegen diese zweitens der Einkommensbesteuerung des Anlegers. Anders als im deutschen Steuerrecht wird den Anlegern generell keine Anrechnung gewährt. Zudem bleiben steuerliche Verluste in der Kapitalgesellschaft hängen.

Grundzüge des Grundstückskaufvertrags

Der Immobilienerwerb in den USA erfolgt in zwei Schritten. Im ersten Schritt wird ein Kaufvertrag verhandelt und abgeschlossen, der die schuldrechtlichen Verpflichtungen zwischen Käufer und Verkäufer festlegt. Hier haben die Parteien große Gestaltungsmöglichkeiten für die Transaktion.

Erst im zweiten Schritt, beim sogenannten *Closing,* überträgt der Verkäufer das Eigentum an den Käufer. Bei der dinglichen Übertragung hat das Recht jedes Einzelstaats seine Eigentümlichkeiten, die über die gemeinsamen Wurzeln im herkömmlichen englischen Recht (*common law*) hinaus durch die einzel-

staatliche Gesetzgebung und die Rechtsprechung erwachsen sind.

Verhandlung und Abschluß

Vorstufen zum Kaufvertrag für ein Grundstück oder Gebäude sind üblich. Der Verkäufer gibt zum Beispiel ein bindendes, befristetes Angebot ab, das erst mit der Annahme in einen Kaufvertrag umgewandelt wird. Oder beide Parteien unterzeichnen eine gemeinsame Absichtserklärung, die generell nicht bindend ist. Einem prospektiven Käufer kann ein bedingtes Ankaufsrecht erteilt werden, das bei Inanspruchnahme rechtsverbindlich wird. In einigen Staaten wird der Verkäufer ein Angebot (*binder*) übergeben, das bei Annahme verbindlich wird. Es muß daher in jedem Einzelfall geprüft werden, ob bei der Unterzeichnung von Unterlagen oder sonstigen Schreiben rechtsverbindliche Geschäfte eingegangen werden, die nicht mehr oder nur unter Zahlung von Schadenersatz gelöst werden können.

Der Grundstückskaufvertrag enthält folgende Mindestelemente:

- die Personalien der Vertragsparteien,
- die genaue rechtliche Beschreibung des Grundstücks,
- den Kaufpreis und gegebenenfalls die Zahlungsbedingungen und
- die Unterschriften der Vertragsparteien.

Eine Anzahlung auf den Kaufpreis von üblicherweise 10 % wird meistens gefordert, die von einem Makler, einer Bank oder einem Anwalt als Treuhänder gehalten wird. Nur selten wird der volle Preis in bar bezahlt; daher stellt für den Käufer der erfolgreiche Abschluß eines Hypothekendarlehens zur Finanzierung durch Dritte bis zum Übertragungstag (*closing day*) einen unabdingbaren Teil des Kaufvertrags dar. Oft werden bestehende Hypotheken vom Käufer übernommen oder, jedoch weniger häufig, der Verkäufer billigt eine Ratenzahlung des Kaufpreises durch sogenannte Restkaufgeldhypotheken (*purchase money financing*).

Die Übertragungsurkunde

Zentrale Bedeutung hat die Klausel über die Formulierung der Übertragungsurkunde, die sogenannte *deed of title*, die oft auch im Kaufvertrag beschrieben wird. Dies liegt darin begründet, daß es kein zum deutschen Recht vergleichbares Grundbuch gibt, die dem Käufer den Eigentumsanspruch nahezu garantiert. Jeder Käufer hat Anspruch darauf, bis zur Übergabe der Übertragungsurkunde, den sogenannten *marketable title,* zu erhalten, d.h. einen Titel mit dem Inhalt, daß der Eigentumsanspruch frei von bestimmten Belastungen ist. Wenn er nicht im Kaufvertrag definiert ist, hängt die Auslegung des Titels (z.B. welcher Grad von Bebauungsbeschränkungen und Grunddienstbarkeiten gemeint ist) von der einzelstaatlichen Gesetzgebung bzw. Rechtsprechung ab.

Garantie und Gewährleistung

Das Garantie- und Gewährleistungsversprechen des Verkäufers sind neben der Preisklausel eines der meist verhandelten Bestandteile des Kaufvertrags. Die Liste der möglichen Themen eines Garantie- oder Gewährleistungsversprechens ist lang und schließt unter anderem den Zustand des Gebäudes und des Bodens, die Formulierung der Übertragungsurkunde und eventuell die zu erwartenden Mieteinnahmen ein. Als Strafe für Nichterfüllung eines solchen Versprechens ist eine Abschlußbedingung (*buyers contingency*) des Käufers denkbar. Sind die Abschlußbedingungen des Käufers nicht erfüllt, kann er die Durchführung des *closing* verweigern. Manchmal muß der Verkäufer schriftliche Zusicherungen von Dritten vorlegen, daß bestimmte Abschlußbedingungen (z.B. Zahlungen an Hypothekengläubiger bzw. an den Vermieter) vorliegen.

Bei Vertragsbruch durch den Verkäufer kann der Käufer Erfüllung verlangen, dagegen werden bei Vertragsbruch des Käufers meistens Schadenersatzforderungen geltend gemacht, oft in der Höhe der Anzahlung.

Grundzüge des Immobiliarsachenrechts *(Real Estate Law)*

Der Vollzug der Übertragung des Grundbesitzes erfolgt bei einem Termin (*closing day*), bei dem die Eigentumsurkunde, andere vereinbarte Unterlagen und die Schlüssel Zug um Zug gegen Zahlung übergeben werden.

Der Käufer kann verschiedene Formen des Eigentumsrechts wählen. Vielfach wird das Alleineigentum oder das Miteigentum (*tenancy in common*) gewählt. Das Gesamthandseigentum (*joint tenancy*) kommt in der Regel nur für Ehepaare in Betracht. Dingliche Besitzrechte, wie sie durch das US-amerikanische Mietrecht vermittelt werden, sind meistens im Gesetz ausführlich geregelt; sie müssen jedoch nicht wie Volleigentumsrechte und die

meisten Dienstbarkeiten in ein öffentliches Register eingetragen werden.

Wie bereits oben angeführt, hat die Eintragung der Übertragungsurkunde in ein öffentliches Register keine schlüssige Bedeutung für den Eigentumsanspruch. Deshalb sind nicht nur die Formulierungen im Kaufvertrag und der Übertragungsurkunde von Bedeutung, sondern auch die Versicherung der Eigentumsrechte (*title insurance*). Durch diese Versicherung erhält der Käufer den Kaufpreis zurück, sollten die Garantieversprechen nicht eingehalten werden. Vor dem Übertragungstermin führt der Versicherer eine Untersuchung des Eigentumsanspruchs durch, um festzustellen, ob die jeweiligen Eigentumsangaben des Verkäufers richtig sind.

Von zunehmender Bedeutung sind in letzter Zeit die Feststellung von Nutzungs- und Bebauungsbeschränkungen (*zoning restrictions*) und die Prüfung der Grundstücksnutzung durch die zunehmende Fülle von Vorschriften des Umweltschutzes. Auflagen der Umweltbehörden für den Verkäufer oder sogar für die Hypothekendarlehensgeber, früher verursachte Umweltlasten des Bodens zu entsorgen bzw. Emissionen zu unterlassen oder zu reduzieren, kommen häufig vor. Der Erwerber von Grundstücken ist gut beraten, vor Abschluß des Kaufvertrages eigene Untersuchungen zu unternehmen als auch im Kaufvertrag Garantieversprechen vom Verkäufer einzuholen, die auch nach der Übertragung der Eigentumsurkunde ihre Gültigkeit nicht verlieren.

Immobilienfinanzierung in den USA

Zunehmend betrachten deutsche Investoren Immobilien in den USA als Zielobjekte für Darlehen. Dabei muß man nicht nur die Befähigung bzw. Bonität der Bauherren (für Neubau) bzw. des Eigentümers kennen, sondern auch in der Lage sein, eigene Schlüsse über das Investitionsobjekt ziehen zu können. Dies erfolgt meist mit der Hilfe örtlicher Immobilienmakler. Die Sicherung des Darlehens erfolgt in der Regel durch eine gesicherte Hypothek (*secured mortgage*). Da das Grundstück mehreren solcher Hypotheken unterliegen kann, muß eine sorgfältige Prüfung vorgenommen werden.

Für den Anleger kommen auch US-Darlehensgeber in Betracht. Die Handelsbanken (*commercial banks*) finanzieren meist Bauprojekte, nicht aber Grundbesitzbeschaffung. Dagegen beteiligen sich die örtlichen *savings and loan associations*, die etwa der genossenschaftlichen Rechtsform entsprechen, an Bauprojekten als auch an langfristigen Hypothekendarlehen für den Erwerb von Grundbesitz und Gebäuden. Große Darlehensgeber für gewerbliche Immobilien sind private Rentenfonds (*pension funds*) und Versicherungen. Um das Risiko eines Immobiliendarlehens zu streuen werden die Beteiligungen an dem Darlehen oft durch Kommanditgesellschaften an verschiedene Anleger verteilt. Diese Kommanditgesellschaften geben Prospekte aus sowie andere Erklärungen ab, die die wirtschaftlichen Risiken abschätzen und betriebswirtschaftliche Auskunft über das jeweilige Objekt enthalten. Solche Finanzierungsangebote können dem Anlegerschutz des Bundes als auch des Einzelstaates sowie dem des Ziellandes des Angebots unterliegen.

15. Oktober 1999

www.caston.info

Mehrere tausend Beiträge zu Recht & Wirtschaft International finden Sie kostenfrei im Internet bei caston.info. Dort können Sie nach Schlagwort und Sachgebieten recherchieren.

Unsere Titelliste erhalten Sie auch per Fax.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
HERFURTH & PARTNER, Rechtsanwälte GbR
Hannover · Göttingen · Brüssel; www.herfurth.de

REDAKTION (Hannover)
verantw.: Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt (D), Klaus J. Soyka, Dipl. rer. pol.; Heike Thürnagel, Rechtsanwältin; Kenneth S. Kilimnik, Attorney at Law (USA); Claudia Beckert, Rechtsanwältin; Jens-Uwe Heuer, Rechtsanwalt; Véronique Demarne, Juriste (F); Cécile Teissier, Juristin (D), D.E.U.G. Droit (F); Dr. jur. Konstadinos Massuras, Rechtsanwalt u. Dikigoros (GR); Susana Crizol Díaz, Abogada (S); Tomas Gabriel, Rechtsanwalt; Michail B. Chidekel, LL.M., Advokat (RUS); JUDr. Yvona Rampákova, Kommerzanwältin (ČR); Girana Anuman-Rajadhon, Rechtsanwältin; Lijun Cao, Bac. lur (CHIN), Mag. Jur. (D)

KORRESPONDENTEN (Ausland)
in Amsterdam, Athen, Barcelona, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Istanbul, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, Moskau, Oslo, Paris, Prag, Sofia, Stockholm, Warschau, Wien, Zagreb, Zug, New York, Washington, Toronto; Sao Paulo, Santiago, Dubai, Bombay, Bangkok, Peking, Hongkong, Singapur, Sydney, Tokio, Kairo, Johannesburg.

VERLAG
CASTON Wirtschaftsdienst GmbH,
Luisenstr. 5, D - 30159 Hannover,
Telefon 0511 - 30756-50, Telefax 0511 - 30756-60
eMail info@caston.info; Internet www.caston.info

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen; die Haftung ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Herausgeber.