

US - Amerikanisches Recht (Abriss)

Auch wenn es aufstrebende Wirtschaftsnationen wie China, Indien oder Brasilien gibt, die USA bleiben nach wie vor der wichtigste Handelspartner Deutschlands und Europas.

Grund genug, sich einmal mit dem US-amerikanischen Gesellschafts-, Arbeits-, Steuer-, Investitions- und Immobilienrecht zu befassen, zumal zahlreiche deutsche Firmen in den USA bereits einen Firmensitz oder eine Niederlassung haben.

Auf Grund der Vielzahl der zu beachtenden Vorschriften kann es sich hier jedoch nur um einen „Abriss“ handeln, den ich Ihnen gern vermitteln wollte.

Bei weitergehenden Fragen hierzu oder einer geplanten Niederlassung in den USA stehe ich Ihnen gern mit „Rat und Tat“ zur Seite.

Ihre
Nadja Vietz
Attorney-at-Law/Rechtsanwältin
c/o Harris & Moure, pllc
Seattle/USA
Email: Nadja@HarrisMoure.com
<http://www.HarrisMoure.com/>

- [Teil 1](#)
 - [1. Gesellschaftsrecht](#)
 - [1.1 Die Corporation](#)
 - [1.1.1 Eintragung](#)
 - [1.1.2 Kapitalbedarf](#)
 - [1.1.3 Geschäftsführung der Corporation](#)
 - [1.1.4 Formen der Corporation](#)
 - [1.2.1 Gründung](#)
 - [1.2.2 Vor- und Nachteile](#)
 - [1.3.1 Gründung](#)
 - [1.3.2 Limited Partnership](#)
 - [1.4.1 Zweigniederlassungen / Repräsentanzbüros](#)
 - [1.4.2 Joint Venture](#)
 - [1.6 Standortwahl](#)
 - [1.7 Weitere Voraussetzungen der Niederlassungsgründung](#)
 - [1.2 Die Limited Liability Company](#)
 - [1.3 Die Partnership](#)
 - [1.4 Andere Formen der Niederlassung](#)
 - [1.5 Steuerrechtliche Aspekte](#)
- [Teil 2](#)
 - [2. Arbeitsrecht](#)
 - [2.1 Gewerkschaften](#)
 - [2.2 Gehalt, Zuschüsse und Arbeitsbedingungen](#)
 - [2.3 Diskriminierung am Arbeitsplatz](#)
 - [3.1 Individuelle Einkommensbesteuerung](#)

- [3.2 Steuern auf Unternehmenseinkünfte](#)
- [3.3 Weitere Arten von Steuern](#)
- [3.4 Die Steuerplanung](#)
- [4.1 CFIUS - Aspekte der nationalen Sicherheit](#)
- [4.2 Überführung von Dividenden, Anteilen und Royalties ins Ausland](#)
- [4.3 Einführung von Devisen und Beschränkungen](#)
- [4.4 Einreisebestimmungen für ausländische Mitarbeiter](#)
 - [4.4.1 B-1 / B-2 Visitor Visa \(Besuchervisum\)](#)
 - [4.4.2 Visa Waiver Pilot Program](#)
 - [4.4.3 E-1 Treaty Trader Visa](#)
 - [4.4.4 E-2 Treaty Investor Visa \(Investorenvisum\)](#)
 - [4.4.5 L-1 Intracompany Transferee Visa \(Visum für konzerninterne Transfers\)](#)
- [3. Steuerrecht](#)
- [4. Auslandsinvestitionen](#)
- [Teil 3](#)
 - [5. Immobilienrecht](#)
 - [5.1 Formen und Arten von Eigentum](#)
 - [5.1.1 Freehold Estate](#)
 - [5.1.2 Nonfreehold Estate](#)
 - [5.1.3 Concurrent Estate](#)
 - [5.1.4 Condominium und Cooperatives](#)
 - [5.1.5 Weitere Grundstücksrechte](#)
 - [5.1.6 Enteignung und Flächennutzungsplan](#)
 - [5.2.1 Grundstücksmakler](#)
 - [5.2.2. Der Grundstückskaufvertrag](#)
 - [5.2.3 Verkäuflicher Titel](#)
 - [5.2.4 Übertragungsurkunde](#)
 - [5.2.5 Eintragung](#)
 - [5.2.6 Finanzierung](#)
 - [5.2 Erwerb von Grundeigentum](#)
 - [5.3 Immobilienerwerb durch ausländische Investoren](#)

Teil 1

1. Gesellschaftsrecht

Das Besondere am amerikanischen Gesellschaftsrecht ist, dass es weitestgehend dem Recht der einzelnen Bundesstaaten unterliegt, mit Ausnahme weniger Bereiche, welche dem Bundesrecht zugeordnet sind. Obwohl für die meisten Gesellschaftsformen auf Bundesrechtsebene Modellgesetze erlassen und diese auch in einer Mehrzahl der Bundesstaaten adoptiert wurden, variieren die Gesetze zwischen den einzelnen Bundesstaaten enorm. Dementsprechend können die folgenden Ausführungen nur allgemeiner Natur sein.

Die Mehrzahl US-amerikanischer Unternehmen wählen eine der folgenden Rechtsformen: *General* oder *Limited Partnership*, *Limited Liability Company (LLC)* oder *Corporation*.

Deutsche Unternehmen auf dem US-Markt werden in der Regel die Form der *Corporation* oder *Limited Liability Company* wählen, weshalb hierauf der Schwerpunkt der folgenden Abhandlung liegen soll. Andere Formen der Niederlassung auf dem US-amerikanischen Markt sollen kurz angesprochen werden.

1.1 Die *Corporation*

Die *Corporation* stellt eine von ihren Inhabern oder vom ausländischen Mutterkonzern rechtlich unabhängige juristische Person dar. Die ausländische Muttergesellschaft wird nicht als in den USA aktiv angesehen und haftet dementsprechend nicht für Verpflichtungen ihrer US-amerikanischen Tochtergesellschaft. Die Tätigkeit der Tochtergesellschaft kann daher – ohne das Hinzukommen weiterer Umstände – nicht einen US-Gerichtsstand für die deutsche Muttergesellschaft begründen. *Corporations* sind vor Gericht parteifähig und können klagen und verklagt werden. Sie können vertragliche Beziehungen eingehen und selbstständig Eigentum erwerben.

Die besonderen Vorteile der *Corporation* als Unternehmensform sind die beschränkte Haftung der Gesellschafter für Handlungen der Gesellschaft, der Fortbestand der Gesellschaft unabhängig vom Ausscheiden von Gesellschaftern und die relativ einfache Übertragung von Aktien. Abgesehen von wenigen Ausnahmen können die Aktionäre für finanzielle oder sonstige Verpflichtungen der *Corporation* nicht persönlich haftbar gemacht werden. Die meisten US-Staaten erlauben Einmanggesellschaften in Form der *Corporation*.

Nachteile sind die weiter unten ausgeführte Doppelbesteuerung sowie die geringe Flexibilität und Formstrenge. Die Ausführungen über die *Corporation* nehmen aufgrund der Vielzahl der Vorschriften vorliegend den meisten Raum ein, obwohl deren Bedeutung in der Praxis gerade für kleine und mittelständische Unternehmen gering ist. Die *Corporation* ist dann vorteilhaft, wenn wenig versteuerbares Einkommen auf Gesellschaftsebene absehbar ist und wenn fremdes Kapital benötigt wird, da in der *Corporation* Vorzugsaktien an Investoren ausgegeben werden können.

Das Gesellschaftsrecht ist in den einzelnen Bundesstaaten weitgehend gesetzlich geregelt. Für bestimmte Fragen spielt jedoch nach wie vor das Gewohnheitsrecht eine große Rolle, insbesondere für den Fall der Feststellung der treuhänderischen Pflichten des Managements. Ein in 1984 erlassenes Revidiertes Modellgesetz für *Corporations* (*1984 Revised Model Business Corporations Act*) hat wenig Anerkennung gefunden und wurde von den im Gesellschaftsrecht einflussreicheren Staaten (z.B. Delaware) nicht in ihr jeweiliges bundesstaatliches Recht übernommen.

1.1.1 Eintragung

Die Grundvoraussetzungen für die Gesellschaftsgründung sind im Wesentlichen in allen Bundesstaaten gleich. Dabei ist die Gründung und Eintragung einer *Corporation* komplizierter und teurer als die Gründung einer *Limited Liability Company (LLC)*, gleichzeitig jedoch wesentlich schneller und kostengünstiger möglich als in den meisten europäischen und asiatischen Ländern.

Erster Schritt in der Gründung ist der Entwurf der Gründungsurkunde (*Articles of Incorporation*), welche bei der zuständigen staatlichen Behörde, i.d.R. dem *Secretary of State*, eingereicht wird. Mit der Einreichung der Urkunde werden in der Regel eine Gebühr bzw. – je nach Bundesstaat – weitere Abgaben fällig.

Der genaue Inhalt der Gründungsurkunde variiert von Staat zu Staat. Sie muss jedoch zumindest die Firma der Gesellschaft, die Anzahl der ausgegebenen Aktien, die Bestellung eines eingetragenen Bevollmächtigten für die Entgegennahme von offiziellen Zustellungen mit Sitz im jeweiligen Gründungsstaat (*Registered Agent*), die Anzahl und Namen der *Directors* und *Officers* und die Namen und Unterschriften der Gründer enthalten. Im Unterschied zu vielen europäischen und asiatischen Ländern muss der Gesellschaftszweck nicht in der Gründungsurkunde genannt werden, welches zu einer größeren Flexibilität hinsichtlich späterer Änderungen desselben führt. Nicht zuletzt muss der Unternehmenssitz in der Urkunde benannt sein. Dabei kann eine Gesellschaft grundsätzlich ohne weiteres nach dem Recht eines beliebigen Bundesstaates gegründet werden und dort ihren Sitz haben, während sie gleichzeitig ihrer Geschäftstätigkeit in einem anderen Staat nachgeht. Es darf jedoch nicht vergessen werden, die Gesellschaft in jedem Fall auch in dem Staat zu registrieren, in dem sich der tatsächliche Sitz der Gesellschaft befindet und in dem die Gesellschaft letztlich der Steuerpflicht unterliegt.

Des Weiteren muss ein Name für die Gesellschaft gewählt werden, der das Wort "*Corporation*", "*Company*", "*Incorporated*", "*Limited*" oder die Abkürzungen "*Corp.*", "*Inc.*", "*Co.*" oder "*Ltd.*" enthält und sich von den Firmen anderer Gesellschaften, die früher gegründet wurden und im selben US-Bundesstaat eingetragen sind, unterscheidet.

Sind die Gründungsdokumente ordnungsgemäß eingereicht worden, wird das *Secretary of State* eine Gründungsbescheinigung (*Certificate of Incorporation*) ausstellen. Dies ist nicht als eine Art Handelsregistereintragung zu verstehen. Hiermit wird lediglich bestätigt, dass die *Corporation* angemeldet worden ist, die Meldung dient der Erfassung der Gesellschaft als Steuersubjekt. Ein dem Handelsregister vergleichbares Verzeichnis, das öffentlichen Glauben genießt, gibt es in den USA nicht.

Je nach Bundesstaat entsteht die *Corporation* rechtswirksam entweder am Tag der Einreichung der Gründungsurkunde oder mit Ausstellung des Zertifikats. Im Staat Washington entsteht die Gesellschaft zu Geschäftsschluss des Tages der ordnungsgemäßen Anmeldung. Dies bedeutet, dass die Gesellschaft erst entsteht, wenn alle erforderlichen Dokumente in der richtigen Form eingereicht wurden. Sollte die Behörde einen Fehler in den Anmeldedokumenten feststellen und diese zurücksenden, kommt die Gesellschaft noch nicht zur Entstehung. Dies kann aus haftungsrechtlichen Gründen gefährlich sein, zumal wenn die Anmeldung auf dem Postwege erfolgte und die Behörde die Unterlagen einfach zurücksendet, da in der Zwischenzeit die Gründer persönlich für Gesellschaftsverbindlichkeiten haften.

Vervollständigt wird die Gründung mit der Abhaltung der Gründungsversammlung oder der Unterzeichnung einer entsprechenden Vereinbarung, in der die Gründer (*Promoter*) die ersten Direktoren bzw. Vorstandsmitglieder (*Directors* oder *Board of Directors*) wählen, die ihrerseits dann die Geschäftsführer (*Executive Officers*) bestellen. Das amerikanische Gesellschaftsrecht sieht im Hinblick auf die Unternehmensführung ein vom deutschen System stark abweichendes Konzept vor. Der *Board of Directors* hat im Gegensatz zum deutschen Aufsichtsrat weitergehende Funktionen und Aufgaben. Die *Officers* nehmen nur die Aufgaben der laufenden Geschäftsführung wahr. Dabei gibt es keine strikte Trennung zwischen beiden Organen, so dass die *Officers* durchaus oft auch die Stellung eines *Directors* der Gesellschaft innehaben können.

Des Weiteren wird in der Gründungsversammlung die Satzung der Gesellschaft (*Bylaws*) verabschiedet, welche die internen Fragen der Gesellschaft regelt, jedoch nicht beim *Secretary of State* eingetragen werden muss. Eine wichtige Funktion der Satzung ist es, die Mitglieder des *Board of Directors* zur Leitung aller Gesellschaftsangelegenheiten und zur Wahl der *Officer* zu ermächtigen. Die Satzung enthält ebenfalls Vorschriften über die Abhaltung der Hauptversammlungen und Vorstandssitzungen, die Anzahl der Mitglieder des *Board of Directors*, deren Wahl, die Befugnisse der *Officers*, Quoren, die Ausgabe von Aktien und ggf. die Entschädigung der *Officer* und *Directors* im Fall einer persönlichen Haftung aufgrund deren Tätigkeit für die Gesellschaft.

In der Gründungsversammlung kann die Ausgabe von Aktien an die Anteilsinhaber genehmigt werden. Des Weiteren werden die Gesellschaftsgeschäfte genehmigt, die einer unmittelbaren Durchführung zwecks Geschäftsaufnahme bedürften.

1.1.2 Kapitalbedarf

Anders als in den meisten europäischen und asiatischen Ländern, wo eine Gesellschaft, zumindest im Fall der Bargründung, erst nach Einzahlung des Mindestkapitals auf das hierfür eröffnete Bankkonto wirksam gegründet werden kann, kann in den USA zunächst die Gesellschaftsgründung erfolgen und die gegründete Gesellschaft sodann Aktien gegen Einzahlung von Kapital ausgeben. Die Überweisung von Kapital in die USA –abgesehen von den Gründungskosten – ist daher für die formale Gründung der amerikanischen Tochtergesellschaft nicht erforderlich. Eine Leistung des Gesellschaftskapitals vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit ist jedoch ratsam. So ist zwar im Gegensatz zu vielen europäischen und asiatischen Ländern in den meisten Bundesstaaten kein Mindestkapital erforderlich. Wenn das eingezahlte Kapital und die Kapitalreserven jedoch im Vergleich zum Umfang der ausgeführten Geschäftstätigkeit als zu gering angesehen werden müssen, kann ein Gericht der Gesellschaft eine von den Aktionären unabhängige Rechtspersönlichkeit versagen und die Aktionäre als für die Gesellschaftsschulden persönlich haftbar erklären (*Piercing the Corporate Veil*). Eine ausreichende Kapitalerstattung ist daher erforderlich.

1.1.3 Geschäftsführung der Corporation

Eine derartige Durchgriffshaftung im Innenverhältnis der Mutter-Tochtergesellschaft bzw. zu den Aktionären kann ebenfalls angenommen werden, wenn das Gericht die Tochtergesellschaft als unselbständigen Zweig oder Niederlassung des ausländischen Unternehmens ansieht. Grundsätzlich verfügt die *Corporation* über eine von der ausländischen Muttergesellschaft vollständig unabhängige Rechtspersönlichkeit. Der Vorteil der Tätigkeit mittels einer *Corporation* ist somit i.d.R. die Haftungsbeschränkung für die Aktionäre oder die Muttergesellschaft auf das eingelegte Kapital, welches in den USA relativ gering sein kann.

Werden jedoch durch die US-Tochter bestimmte Gründungs- oder Formvorschriften nicht eingehalten oder liegt eine Unterkapitalisierung der Gesellschaft vor, kann es zu einer Durchgriffshaftung kommen, welche auf jeden Fall vermieden werden sollte. Es ist daher wichtig, bestimmte Formerfordernisse zu erfüllen, wie die Anfertigung von Sitzungsprotokollen (*Minutes*), die ordnungsgemäße Einladung zur jährlichen Hauptversammlung (*Shareholder Meeting*), das jährlich zu haltende *Board of Director Meeting*, usw. Des Weiteren sollte eine sichtbare Trennung zwischen der Muttergesellschaft und der US-Tochtergesellschaft aufrecht erhalten werden, so z.B. mittels einer angemessenen Kapitalausstattung der amerikanischen Gesellschaft, der Unterhaltung getrennter Bankkonten,

der Ernennung verschiedener Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer für das US-Unternehmen.

Es müssen eine Reihe von Unternehmensbüchern geführt werden, welche sämtliche Gründungsunterlagen, Sitzungsprotokolle, die Bestimmung der Geschäftsführer, Verträge, Vollmachten, etc. enthalten. Nicht zuletzt muss eine Jahresbilanz (*Annual Balance Sheet*) und eine Einkommenssteuererklärung angefertigt und ein Jahresbericht (*Annual Report*) eingereicht und ggf. anfallende Gewerbegebühren (*License Fees*) gezahlt werden. Die Gesellschaft muss eine Reihe von Gewerbe- und Ordnungsvorschriften des jeweiligen Bundesstaates und Landkreises (*County*) erfüllen.

1.1.4 Formen der Corporation

Generell kann zwischen der *Publicly-held Corporation* und der *Closely-held Corporation* unterschieden werden. Beide Unternehmensformen richten sich nach dem Recht des jeweiligen Bundesstaates, sind vergleichbaren Vorschriften unterworfen und können die gleiche Art von Geschäften führen. Sie unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der Anzahl der Anteilseigentümer und in der Gesellschaftsführung, des Weiteren existieren für *Publicly-held Corporations* zusätzliche bundesrechtliche Vorschriften.

Aktien der *Publicly-held Corporation* werden öffentlich gehandelt. Die *Close Corporation* hingegen wird i.d.R. durch einige wenige Aktionäre gehalten und ihre Gesellschaftsführung ist einfach gestaltet. Es besteht gewöhnlich kein Markt für Aktien der *Close Corporation* und Möglichkeiten deren Übertragung werden durch Absprache der Aktionäre stark eingeschränkt.

1.2 Die Limited Liability Company

Die *Limited Liability Company (LLC)* ist eine relativ junge Gesellschaftsform in den USA, welche jedoch schnell an Beliebtheit gewonnen hat. Die *LLC* vereint Vorteile der Personengesellschaft (*Partnership*), wie Flexibilität und ein ermäßigter Steuersatz, mit denen der Kapitalgesellschaft (*Corporation*), zu denen beispielsweise der begrenzte Haftungsmaßstab gehört.

1.2.1 Gründung

Zwar werden an die Gründung der *LLC* zum Teil die gleichen formellen Anforderungen gestellt wie an die *Corporation*, jedoch wird den Gesellschaftern einer *LLC* viel Spielraum bezüglich der Ausgestaltung der Gesellschafterstellung, insbesondere deren Rechte und Pflichten, der Gesellschaftsführung und der finanziellen Entscheidungen eingeräumt.

Eine *LLC* wird gegründet, indem die Gründer die Gründungsurkunde (*Articles of Organization*) bei der dafür zuständigen Behörde, meist ebenfalls dem *Secretary of State*, einreichen. Dieses Dokument muss i.d.R. den Namen der *LLC*, den Gesellschaftszweck, den Zustellungsbevollmächtigten (*Registered Agent*) und den Sitz der Gesellschaft (*Registered Office*) enthalten. Die Firma der *LLC* muss den Zusatz „*Limited Liability Company*“ oder „*Limited Company*“ oder „*LLC*“ oder „*LC*“ führen. Das *Secretary of State* bzw. die zuständige Behörde wird eine Gründungsbescheinigung ausstellen bzw. eintragen, das sog. *Certificate of Formation*.

Unabhängig hiervon ist der Abschluss eines Gesellschaftsvertrages bzw. der Satzung, dem sog. *Operating Agreement*, empfehlenswert. Darin können verfahrensrechtliche Regelungen wie die Organisation der Mitgliederversammlung, Quoren und Form der Abstimmung festgelegt sowie alle zwischen den Geschäftsführern und den Gesellschaftern sowie zwischen der Gesellschaft und Dritten entstehenden Rechte und Pflichten aufgenommen werden. Die Führung der Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist grundsätzlich den Gesellschaftern vorbehalten, es sei denn, die Gründungsbescheinigung oder der Gesellschaftsvertrag enthalten entgegenstehende Vorschriften.

Nahezu alle Staaten lassen heutzutage *LLCs* als Einmanngesellschaften zu, welche jedoch u.U. Spezialregelungen unterliegen. Ein Mindestkapital ist nicht erforderlich. Nicht zuletzt muss die Gesellschaft sämtlichen staatlichen und lokalen Gewerbe genehmigungs- und Ordnungsvorschriften genügen.

1.2.2 Vor- und Nachteile

Die *LLC* ist flexibel in der Gesellschaftsführung und in der Besteuerung. Während sie einen der *Corporation* vergleichbaren Haftungsschutz für deren Gesellschafter bietet, genießt sie den Vorzug, steuerlich wie eine Personengesellschaft behandelt zu werden, d.h. Gewinne werden auf Gesellschaftsebene nicht versteuert. Sie müssen vielmehr als Einkommen der Gesellschafter bzw. der *Members* versteuert werden. Die so genannte Doppelbesteuerung, wie sie bei der *Corporation* auftritt, wird vermieden.

Die Teilnahme der Gesellschafter an der Geschäftsführung hat anders als bei Personengesellschaften keinen Einfluss auf die Haftung der Gesellschafter für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

Gleichzeitig können Anteile von *LLC*-Gesellschaftern nicht wie Aktien von *Corporations* öffentlich gehandelt werden. Dadurch sind die Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung durch außenstehende Investoren für die *LLC* begrenzt und *Corporations* sind die bessere Wahl, wenn spätere Vorzugsaktien (*Preferred Shares*) ausgegeben werden sollen. Die treuhänderischen Pflichten des Managements sind denen innerhalb der *Corporation* vergleichbar.

Ein weiterer Nachteil der *LLC* ist, dass sie aufgrund ihrer relativ kurzen rechtlichen Existenz bislang keine ausführliche Behandlung durch die Rechtsprechung erfahren hat und daher ein gewisses Maß an rechtlicher Unsicherheit bietet. Die *LLC* erfreut sich jedoch immer größerer Beliebtheit und hat sich insbesondere als bevorzugte Form der Gesellschaftsgründung für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt, welche in den US-Markt investieren und die Doppelbesteuerung und Formstrenge der *Corporation* vermeiden wollen.

1.3 Die Partnership

Die *Partnership* ist ein Geschäfts- oder Investmentunternehmen, welches gemeinsam von zwei oder mehreren Personen mit dem Ziel geführt wird, Gewinne zu erzielen und diese Gewinne zu teilen. Partner einer *Partnership* können nicht nur Individuen, sondern insbesondere auch Gesellschaften sein. Eine *Partnership* ist mit der deutschen Offenen Handelsgesellschaft am ehesten vergleichbar.

Das Recht der *Partnerships* ist durch mehrere Modelgesetze geprägt. Der *Revised Uniform Partnership Act*, das von fast allen Einzelstaaten übernommene Modellgesetz, wurde 1992

überarbeitet. Das Gesetz führt aus, dass die Gesellschaft über eine von ihren Gesellschaftern unabhängige Rechtspersönlichkeit verfügt und Eigentum erwerben kann. Soweit vertraglich keine abweichenden Vereinbarungen getroffen wurden, ist jeder Gesellschafter im selben Umfang am Gewinn der Gesellschaft beteiligt und muss zu deren Verlusten im Verhältnis zu seiner Gewinnbeteiligung beisteuern. Jeder Partner hat dieselben Rechte in der Führung des Unternehmens.

1.3.1 Gründung

Die *Partnership* wird durch Vertrag gegründet, dem so genannten *Partnership Agreement*. Dieser bedarf keiner besonderen Form, sondern kann auch mündlich geschlossen werden und sogar konkludent – unabhängig vom Willen der beteiligten Personen – zustande kommen. Dementsprechend ist es Unternehmenspartnern mitunter gar nicht bewusst, dass sie Partner einer *Partnership* sind und dadurch an alle Rechte und Pflichten gebunden sind, die sich aus dieser Gesellschaftsform ergeben. Eines der bedeutenden Grundprinzipien der *Partnership* ist, dass ein Partner allein die *Partnership* mit Schulden belasten kann.

Aus Gründen der Beweissicherheit sollte daher immer ein Gesellschaftsvertrag abgeschlossen werden, in welchem die Rechtsverhältnisse zwischen den Gesellschaftern nach deren Wünschen abweichend von den Standardregeln des Gesetzes und unter gleichzeitiger Beachtung der Gesetzeslage gestaltet werden können. Soweit ein Sachverhalt von den Partnern nicht geregelt ist, kommt das allgemeine *Partnership*-Recht des Gründungsstaates zur Anwendung. Die persönliche Haftung jedes Partners für Firmenschulden sowie die treuhänderischen Pflichten der Partner gegenüber der *Partnership* und den anderen Partnern können nicht abbedungen werden.

Inhalt des Vertrages kann die Festlegung des Namens der *Partnership* sein, der Zweck des Geschäftsbetriebes, die Gewinn- und Verlustverteilung, Name und Anschrift des Zustellungsbevollmächtigten sowie Rechte und Pflichten der Partner, insbesondere ihre Beteiligung an der Unternehmensführung und Höhe und Art ihrer Einlagen. Firma kann jede beliebige Bezeichnung sein und der Zweck kann in den meisten Staaten heute sehr allgemein gehalten werden („jedes rechtlich zulässige Geschäft“ – „*any lawful business*“).

In machen Bundesstaaten muss die Gesellschaft registriert werden. Zwecks Erteilung aller notwendigen Genehmigungen und Zulassungen müssen daher der Gesellschaftsname und die Namen und Anschriften der Partner oder mindestens eines Partners bei der zuständigen Behörde, meist dem *Secretary of State*, eingetragen werden.

1.3.2 Limited Partnership

Der Nachteil einer *General Partnership* ist, dass die Gesellschafter gesamtschuldnerisch neben der Gesellschaft unbeschränkt mit ihrem gesamten Vermögen für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft haften. Jeder Partner berechtigt und verpflichtet durch sein Handeln auch gleichzeitig die anderen Partner. Die Teilhaber haften jedoch nicht nur für die vertraglichen Verpflichtungen, sondern auch für Fehler der anderen Partner und die daraus resultierenden Ansprüche wegen Vertragsverletzung oder deliktischer Schäden. Ebenso haften sie für die Schäden, die aus Fehlern der Angestellten der *Partnership* entstehen. Ein Partner haftet den Gläubigern gegenüber für die gesamten Verbindlichkeiten der *Partnership*, kann aber im Innenverhältnis in der Regel von den anderen Partnern anteilig Ausgleich verlangen.

Die Rechtsform der *Limited Partnership*, die mit der deutschen Kommanditgesellschaft vergleichbar ist, erlaubt es einzelnen Partnern, sich an einer Gesellschaft zu beteiligen, dabei aber ihre Haftung zu begrenzen. Im Gegensatz zur *General Partnership* haftet der Partner einer *LLP* in den meisten Staaten nicht für Verfehlungen der anderen Partner oder der Angestellten, die nicht unter seiner Aufsicht stehen. In einigen Staaten haften die Partner nur mit ihrer Einlage, in anderen haftet der Partner, wenn er eine Schädigung durch einen anderen Partner wissentlich nicht verhindert oder duldet. Der Umfang der Haftungsbeschränkung variiert insbesondere bei der *LLP* von Staat zu Staat erheblich.

Voraussetzung ist, dass der *Limited Partner* sich nicht aktiv an der Führung und dem Management der Gesellschaft beteiligt. Des Weiteren muss mindestens ein Partner die unbegrenzte Haftung übernehmen. Wie bei der deutschen GmbH & Co.KG kann auch im amerikanischen Recht der unbeschränkt haftende Gesellschafter eine *LLC* oder eine *Corporation* sein, so dass auf diese Weise die persönliche Haftung einer natürlichen Person umgangen werden kann. *Limited Partners* werden wie Investoren behandelt, so dass eine *Limited Partnership* häufig von Geschäftsleuten genutzt wird, die Kapital für ihr Unternehmen beschaffen wollen, aber gleichzeitig nicht die Kontrolle über die Geschäftsführung aufgeben möchten, wie es bei einer *General Partnership* der Fall wäre. So können gewerbliche Immobilienprojekte als *Limited Partnership* formiert werden, wobei der Bauunternehmer die Rolle des führenden *General Partner* innehat und die Investoren als *Limited Partners* auftreten.

Es ist häufig schwer zu sagen, wie weit genau die Befugnisse der *Limited Partners* in der Geschäftsführung reichen dürfen, ohne dass sie den Schutz der Haftungseinschränkung verlieren. Generell gilt, dass ein *Limited Partner*, der sich fortwährend in Entscheidungen des Managements einbringt, seine Stellung als *Limited Partner* einbüßt und damit unbegrenzt haftet.

Um eine derartige Beschränkung der Haftung einzelner Partner zu erreichen und eine *Limited Partnership* oder eine *LLP* oder zu gründen oder eine *General Partnership* hierin umzuwandeln, muss von den Gesellschaftern eine Gründungsurkunde bei der zuständigen Behörde, i.d.R. dem *Secretary of State* eingereicht werden, welches sodann eine Gründungsbescheinigung ausstellt (*Certificate of Limited Partnership* oder *Statement of Qualification*).

1.4 Andere Formen der Niederlassung

1.4.1 Zweigniederlassungen / Repräsentanzbüros

Eine weitere Möglichkeit des Eintritts in den US-amerikanischen Markt ist die Eröffnung einer Zweigniederlassung (*Branch Office*) als Betriebsstätte des ausländischen Unternehmens oder eines Repräsentanzbüros (*Representative Office*). Die Eröffnung einer Zweigniederlassung oder einer Repräsentanz ist grundsätzlich unproblematisch. Notwendige Voraussetzung ist meist lediglich die Registrierung des ausländischen Unternehmens bei der zuständigen Behörde des jeweiligen Bundesstaates. Für einzelne Industriezweige gelten spezielle Vorschriften.

Da weder Zweigniederlassung noch Repräsentanzbüro eine eigene Rechtspersönlichkeit haben, haftet die deutsche Muttergesellschaft unmittelbar für alle Verbindlichkeiten der US-Präsenz. Dies kann, je nach Art und Umfang des Geschäftsbetriebes ein bedeutendes Risiko für das Vermögen der Muttergesellschaft darstellen. Tatsächlich existiert der in manchen

europäischen Ländern bestehende Anreiz zur Eröffnung einer Niederlassung oder eines Repräsentanzbüros – nämlich die Vermeidung des hohen Mindestkapitals - hier in den USA nicht, weshalb einem ausländischen Unternehmen oftmals zur unmittelbaren Gründung einer Tochtergesellschaft anzuraten ist, um eine unbegrenzte Haftung für die Geschäftstätigkeit hier in den USA zu vermeiden.

1.4.2 Joint Venture

Der *Joint Venture* ist keine Gesellschaft im eigentlichen Sinne, sondern vielmehr ein Vertrag zwischen mindestens zwei Personen, insbesondere juristischen Personen, der die Zusammenarbeit und Kooperation der Vertragsparteien regelt. Er kann in der Form der *Partnership*, *Corporation* oder einer anderen juristischen Person organisiert sein, zwingend ist dies allerdings nicht.

Die Vertragsparteien einigen sich insbesondere über die Form und Höhe der Beteiligung und über die Verteilung der Gewinne und Verluste. In der Regel ist ein solches *Joint Venture* nicht auf Dauer angelegt, sondern dient der Erfüllung eines bestimmten Zweckes. Nach der Erreichung dieses Zweckes wird das *Joint Venture* aufgelöst.

Das *Joint Venture* hat i.d.R. keine eigene Rechtspersönlichkeit, ist somit auch kein Steuersubjekt. Grundsätzlich macht ein *Joint Venture* Sinn, wenn sich die Vertragsparteien in irgendeiner Weise ergänzen, z.B. wenn ein Partner ein bestimmtes Wissen oder eine bestimmte Technik und ein anderer Partner die nötigen Finanzressourcen für die Produktion oder Produktionsstätten einbringt.

Eine weitere, in den letzten Jahren zunehmend genutzte Form der Investition in ausländische Märkte ist die Übernahme eines bereits bestehenden Unternehmens oder von Unternehmensteilen. Es wird unterschieden zwischen Fusionen (*Mergers*) und Unternehmenskäufen im eigentlichen Sinne (*Acquisitions*, insbesondere *Share Deals* oder *Asset Deals*). Wegen der weit reichenden rechtlichen Folgen muss die Art des Unternehmenskaufs sorgfältig ausgewählt werden. Je nachdem sind unterschiedliche Zustimmungsquoten der Aktionäre notwendig, steuerliche Konsequenzen müssen bedacht werden, ggf. muss die Zustimmung von Gläubigern eingeholt werden und teilweise lässt sich ein ungewollter Schuldenübergang nicht vermeiden.

1.5 Steuerrechtliche Aspekte

Hinsichtlich der *Corporation* ist darauf hinzuweisen, dass deren Erträge der auf Bundesebene erhobenen Einkommenssteuer unterliegen. Dies bedeutet, dass die Einnahmen der *Corporation* doppelt besteuert werden: einmal auf Gesellschaftsebene und dann als Ausschüttungen an die Anteilseigner. Die *Corporation* erhält keinerlei Steuerermäßigungen für an die Gesellschafter ausgeschüttete Gewinne.

Diese doppelte Besteuerung der herkömmlichen Form der Aktiengesellschaft stellt einen wesentlichen Anreize für Geschäftsleute dar, eine *Corporation* der S-Form, eine Personengesellschaft oder eine *LLC* zu nutzen. Dabei ist die steuerrechtliche Behandlung von *Corporations* Frage der Bundessteuergesetze und unterliegt nicht den Gesetzen der einzelnen Bundesstaaten. Dies bedeutet in der Praxis, dass genau dieselbe Gesellschaftsstruktur entweder als *S-Corporation* oder als die herkömmliche *C-Corporation* behandelt werden kann, je nach einschlägigem Bundessteuerrecht.

Gewinne und Verluste der *S-Corporation* werden - ähnlich wie in Personengesellschaften und der *LLC* - nicht auf Gesellschaftsebene besteuert, sondern müssen lediglich durch die jeweiligen Gesellschafter deklariert werden. Die *S-Corporation* ist daher steuerlich günstiger als die *C-Corporation*. Um als *S-Corporation* eingestuft zu werden, muss ein entsprechender Antrag gestellt werden. Darüber hinaus muss es sich um eine nach dem Recht eines Bundesstaates gegründete Gesellschaft mit nicht mehr als 75 Gesellschaftern handeln. Es dürfen keine Vorzugsaktien ausgegeben werden und Gesellschafter können nur natürliche Personen mit amerikanischer Staatsbürgerschaft oder einer Daueraufenthaltsgenehmigung sein.

Aus diesem letzteren Grund wird diese Form für die meisten deutschen Investoren nicht in Betracht kommen, da ein Tochterunternehmen einer europäischen Muttergesellschaft nicht als *S-Corporation* eingestuft werden kann. Eine *Corporation* mit ausländischem Kapital wird vielmehr immer automatisch der Doppelbesteuerung unterliegen. Auf der anderen Seite wird eine *LLC* oder eine Personengesellschaft selbst dann für steuerliche Zwecke als Durchgangseinheit angesehen, wenn ausländische Gesellschafter vorhanden sind, so dass Steuern nur einmal auf Gesellschafterebene zu zahlen sind.

Der ausländische Investor muss sich daher entscheiden, ob er eine doppelte Besteuerung bevorzugt oder ob er die Besteuerung auf Gesellschaftsebene in den USA vermeiden will. Die Gründe für diese Entscheidung hängen von den Zielen eines jeden Investors ab, wobei es sich hauptsächlich um steuerrechtliche oder wirtschaftliche Motive und weniger um rechtliche Gründe handelt.

Das ausländische Unternehmen als Gesellschafter einer offenen Handelsgesellschaft, einer Kommanditgesellschaft oder einer *LLC* wird so behandelt, als würde es direkt am amerikanischen Geschäft beteiligt sein und die Einnahmen der Tochtergesellschaft müssen gegebenenfalls in den USA versteuert werden.

1.6 Standortwahl

Eine Gründung und Eintragung ist nicht notwendigerweise im Staat der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft vorzunehmen. Vor dem Hintergrund einer schnellen Gründungspraxis und hervorragenden Gerichten boten sich bisher Delaware und Nevada für Gesellschaftsgründungen an, andere Staaten haben hier jedoch aufgeholt.

Des Weiteren sind Investoren häufig der Ansicht, eine Niederlassung in Delaware oder Nevada sei vorteilhaft, da dort keine Steuern gezahlt werden müssten. In dieser Absolutheit stimmt diese Aussage nicht. Der Bundesstaat Delaware erhebt für Unternehmen keine Einkommenssteuer, genau wie Washington. Das ändert aber nichts daran, dass ein in Delaware eingetragenes Unternehmen zur Zahlung der *Federal Taxes* auf Bundesebene verpflichtet ist. Außerdem ist ein in Delaware eingetragenes Unternehmen, welches z.B. von New York aus seine Geschäft führt, letztlich ohnehin zur Zahlung der Einkommenssteuer in New York verpflichtet.

Neben steuerrechtlichen Gründen spielen noch andere Faktoren eine Rolle, so die auf staatlicher Ebene u.U. angebotenen Subventionen in bestimmten Industriezweigen.

1.7 Weitere Voraussetzungen der Niederlassungsgründung

Zusätzlich zur Wahl der richtigen Gesellschaftsform und den oben genannten Voraussetzungen dürfen weitere Anforderungen an Gesellschaftsgründungen nicht übersehen werden. So müssen eine Bundes- und staatliche Steuernummer beantragt werden, alle notwendigen Gewerbe genehmigungen (*Business Licence*, Genehmigungen von Gesundheitsbehörden und Feuerschutzbehörden) sowie die *Resale Permit* zur Freistellung von *Sales Tax* (Verkaufssteuer) beantragt werden, die Aufenthalts- und Arbeitserlaubnisse für ausländische Angestellte eingeholt werden, die Arbeitsverträge sollten entworfen werden, den gesetzlichen Anforderungen an die Gehaltsabrechnungen muss Genüge getan werden, die notwendigen Gesellschaftsbücher müssen geführt werden und ein Marken- oder Patentschutz erwogen werden. Firmen, die in einem anderen Bundesstaat als dem, in dem sie gegründet wurden, ihre Geschäfte führen, müssen sich in diesem Staat registrieren lassen.

Im Allgemeinen ist es in den USA einfacher und weniger kostenintensiv ein Unternehmen zu gründen als in den meisten europäischen und asiatischen Ländern, die Schwierigkeiten bei der Befolgung zahlreicher gesetzlicher Vorschriften erfordern jedoch vom US-Unternehmen erhöhte Aufmerksamkeit in deren täglichen Geschäftsführung.

Teil 2

2. Arbeitsrecht

Ausländische Unternehmen sollten sich vor allem bewusst sein, dass das US-amerikanische Arbeitsrecht sich sowohl aus Bundesrecht als auch einzelstaatlichem Recht und sogar einigen kommunalen Gesetzen zusammensetzt. Bundesrecht hat gewöhnlich Vorrang vor den meisten staatlichen und kommunalen Gesetzen, die sich mit den Mitgestaltungsrechten der Arbeitnehmer beschäftigen. Bundesgesetze schreiben einen bestimmten Mindestlohn und Überstundenregelungen für die meisten Arbeitnehmer vor, viele staatlichen und kommunalen Gesetze bieten jedoch darüber hinaus noch umfangreichere Arbeitnehmerrechte. Das Bundesrecht garantiert des Weiteren ein Mindestmaß an Sicherheit am Arbeitsplatz, aber es erlaubt den einzelnen Staaten, höhere Standards vorzuschreiben. Sowohl Bundes- als auch einzelstaatliches Recht schützen gegen Arbeitnehmerdiskriminierung.

Es ist des Weiteren wichtig zu wissen, dass Arbeitsverhältnisse nach US-amerikanischem Recht herkömmlich als „*At Will*“ abgeschlossen gelten. Dies bedeutet, dass das Arbeitsverhältnis jederzeit aus wichtigem Grund oder sogar völlig grundlos gekündigt werden kann. Die Kündigung eines Arbeitnehmers aus Gründen, die diskriminierender Art sind oder die den *Ordre Public* verletzen, ist in der Regel rechtswidrig. Die Gerichte einiger Bundesstaaten haben in neuester Rechtsprechung den Grundsatz der Auslegung des Arbeitsverhältnisses als „*At Will*“ durchbrochen und in Einzelfällen festgestellt, dass dem Arbeitnehmer ein sich aus dem Arbeitsvertrag konkludent ergebendes Recht auf faire Behandlung durch den Arbeitgeber zusteht, weshalb Kündigungsfristen einzuhalten waren.

2.1 Gewerkschaften

Der *National Labor Relations Act* garantiert den meisten Arbeitnehmern im privaten Wirtschaftssektor das Recht zu wählen, ob sie Mitglied einer Gewerkschaft werden möchten, und er verbietet Arbeitgebern, ihre Angestellten wegen der Mitgliedschaft zu diskriminieren oder den Arbeitnehmer wegen dessen Teilnahme an organisierten Aktionen zu benachteiligen.

2.2 Gehalt, Zuschüsse und Arbeitsbedingungen

Der *Fair Labor Standards Act* schreibt einen bestimmten Mindestlohn und Überstundenregelungen für die meisten Arbeitnehmer im privaten Wirtschaftssektor vor und räumt gleichzeitig den einzelstaatlichen und kommunalen Regierungen die Möglichkeit ein, diesen Schutz entsprechend gesetzlich zu erweitern. Eine Reihe von Bundesstaaten hat höhere Mindestlöhne festgelegt und zieht die vom *FLSA* nicht gedeckten Arbeitnehmer in deren Schutzgesetze mit ein. Der *Employee Retirement Income Security Act (ERISA)* schreibt Standards für vom Arbeitgeber angebotenen Renten und Gesundheitsvorsorgepläne vor.

Der *Family and Medical Leave Act* verpflichtet größere Unternehmen, deren Angestellten zwölf Wochen unbezahlte krankheitsbedingte Abwesenheit und fortwirkende Deckung medizinischer Leistungen zu gewährleisten, soweit dies für bestimmte Krankheitsfälle des Arbeitnehmers oder naher Angehöriger notwendig ist. Einige Bundesstaaten erfordern darüber hinausgehenden Arbeitnehmerschutz.

Der *Occupational Safety and Health Act (OSHA)* schreibt Standards für Sicherheit am Arbeitsplatz vor und schützt *Whistleblowers*, welche Verstöße hiergegen den zuständigen Behörden anzeigen. Die Bundesstaaten können von *OSHA* abweichende Vorschriften erlassen, soweit diese einen gleichwertigen Arbeitnehmerschutz bieten.

Der *Worker Adjustment and Retraining Notification Act (WARN)* fordert von Arbeitgebern im privaten Wirtschaftssektor (mit einigen Ausnahmen), Entlassungen in größerem Umfang mit einer Frist von 60 Tagen anzukündigen. Einige Bundesstaaten stellen härtere Anforderungen an die Kündigungsfrist.

2.3 Diskriminierung am Arbeitsplatz

Kapitel VII des *Civil Rights Act* untersagt jegliche Diskriminierung am Arbeitsplatz auf der Basis von Rasse, Geschlecht, Nationalität, Religion oder Schwangerschaft. Der *Age Discrimination in Employment Act* verbietet die Diskriminierung von Arbeitnehmern über 40 Jahre und der *Americans With Disabilities Act* verbietet Diskriminierungen aufgrund Behinderung. Der *Immigration Reform and Control Act* soll in engem Rahmen gegen Diskriminierungen am Arbeitsplatz auf der Grundlage des Einwanderungsstatus des Arbeitnehmers schützen.

Kapitel VII. bestärkt Bundesstaaten in deren Bemühungen, eigene Anti-Diskriminierungsgesetze zu erlassen, und die meisten Staaten haben dem Folge geleistet. Eine Reihe von Bundesstaaten und Kommunalverwaltungen haben eigene Gesetze, welche die bundesrechtlichen Anti-Diskriminierungsgesetze erweitern. So untersagen einige dieser bundesstaatlichen und kommunalen Gesetze die Diskriminierung aufgrund sexueller Orientierung oder Familienstand.

3. Steuerrecht

Das US-amerikanische Steuerrecht zeichnet sich durch ein komplexes System aus, das Privatpersonen, Unternehmen, Trusts, Nachlässe, sowie die Bundesregierung, Staatsregierungen und Stadt- und Kommunalverwaltungen mit einbezieht. Die US-Bundesregierung besteuert in erster Linie das Einkommen von Privatpersonen, Unternehmen, Trusts und Nachlässen. Die einzelnen Bundesstaaten und Kommunalverwaltungen können

darüber hinaus Einkünfte von Privatpersonen und Unternehmen besteuern, des Weiteren können Bruttoeinnahmen von Unternehmen, Vermögenseigentum und Lizenzvergaben oder Dienstleistungen besteuert werden. Bundesgesetze mit Befugnissen der Einkommensbesteuerung sind in verschiedenen Kapiteln des Abschnitts A der geänderten Fassung des *Internal Revenue Code* von 1986 zu finden, einschließlich 26 U.S.C. §1 (Einkommenssteuer für Privatpersonen, Nachlässe und Trusts) und 26 U.S.C. §11 (Einkommensteuer auf steuerbares Einkommen von Unternehmen).

3.1 Individuelle Einkommensbesteuerung

Stark vereinfacht bezahlt ein US-Bürger Steuern auf sein weltweites Einkommen, abzüglich etwaiger Ausnahmen. Solche Ausnahmen sind bestimmte Arten von Einkünften, die der Steuerzahler nicht in seinem Bruttoeinkommen für Steuerzwecke angeben muss. Dazu zählen beispielsweise eine vom Arbeitgeber gezahlte Krankenversicherung oder bestimmte Unternehmensabzüge. Das steuerpflichtige Einkommen von Privatpersonen ist das Bruttoeinkommen, abzüglich einzeln aufgeführter absetzbarer Beträge und Freibeträge, zu denen ein Pauschal Freibetrag für den Steuerzahler und Familienangehörige gehört. Das besteuerbare Einkommen wird mit der einschlägigen Steuerrate multipliziert, um die jeweilige Steuerschuld zu ermitteln. Danach können bestimmte Steuerabschreibungen (*Tax Credits*) angerechnet werden, um die Endsumme der zu zahlenden Steuer zu verringern.

Das Einkommen kann auf verschiedene Arten für steuerliche Zwecke geteilt werden. Zunächst ist zwischen dem normalen Einkommen (aus Gehalt oder Dividenden) und Kapitalerträgen (aus dem Verkauf von Kapitalanlagen) zu unterscheiden. Die Kapitalertragssteuerrate ist geringer als die Steuerrate für normales Einkommen. Allerdings erhalten nur langfristige Kapitalerträge bevorzugte Behandlung, kurzzeitige Kapitalerträge (aus Anlagevermögen, das ein Jahr oder weniger im Eigentum war) werden dagegen mit der gleichen Rate besteuert, wie das gewöhnliche Einkommen. Weitere Unterscheidungen innerhalb jeder Kategorie führen zu zusätzlichen Komplikationen. Zum Beispiel besitzen innerhalb der langfristigen Kapitalerträge die Gewinne aus bestimmten Immobilien, ausstehenden Forderungen und Aktien kleiner Unternehmen jeweils ihre eigene Steuerrate. Im Übrigen bringen die Vorschriften zur Anrechnung von Kapitalverlusten aus Einnahmen (egal ob aus Kapital- oder normalen Einkünften) weitere Erschwernisse mit sich. Eine andere bedeutende Trennung von verschiedenen Einkommensarten besteht zwischen Einkünften aus passiven Aktivitäten (z.B. Anteile an einer *Partnership*) im Vergleich zu solchen Einkünften, die sich aus dem Erbringen von Dienstleistungen oder Arbeitskraft ergeben (z.B. Gehalt).

Die USA behalten einen bestimmten Anteil des Einkommens von Privatpersonen für verschiedene soziale Programme ein. Hierzu zählen Sozialversicherung, staatliche Krankenversicherung (*Medicare*) und Arbeitslosenversicherung. Der größte Teil dieser Abgaben geht an die Sozialversicherung, auch bekannt als *FICA (Federal Insurance and Contributions Act)*. Der einbehaltene Betrag beläuft sich auf 12,4%, welcher jeweils zur Hälfte von Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu tragen ist. Diese Abgabe wird nur dem erworbenen Einkommen auferlegt und wird nur bis zu einer bestimmten Höhe erhoben. Kapitaleinkommen wie Zinsen aus Bonds, Kreditmarkt und Bankkonten, unterliegen nicht der Sozialversicherungsabgabe. Selbstständige müssen beide Hälften der Sozialabgabe selbst bezahlen.

Die zweitgrößte Abgabe ist für *Medicare*, dem Krankenversicherungsprogramm der US-Bundesregierung für Alte und Behinderte. Der eingezogene Betrag liegt bei 2,90%, ebenfalls zu gleichen Teilen von Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu zahlen. Im Gegensatz zur

Sozialversicherung gibt es bei der *Medicare*-Abgabe keine Obergrenze. Ebenso wie Kapitaleinkünfte nicht der Sozialversicherungsabgabe unterliegen, unterliegen sie auch nicht der *Medicare*-Abgabe. Die Bundesregierung legt individuellem Einkommen zudem eine Abgabe zur Unterstützung der Arbeitslosenversicherung auf. Diese beträgt 1,2% der ersten US\$7.000 des Gehalts und ist mit den staatlichen Arbeitslosenbehörden so abgestimmt, dass die meisten Arbeitnehmer in denjenigen US-Staaten, die eine vorgeschriebene Arbeitslosenversicherung haben, nicht doppelt belangt werden. Des Weiteren behält die Bundesregierung Abgaben für Fortbildungsmaßnahmen von arbeitslosen Arbeitnehmern ein, diese beträgt jedoch nur 0,1% der ersten US\$7.000 des Gehalts einer Privatperson, welche allein vom Arbeitgeber getragen werden.

Die US-Regierung gibt an US-Bürger eine Sozialversicherungsnummer aus, um diese für Steuerzwecke erfassen zu können. Privatpersonen, die keine US-Staatsbürger sind, aber in den USA ein Einkommen erzielen, erhalten eine individuelle Steueridentifikationsnummer und werden aufgefordert, eine jährliche Steuererklärung einzureichen.

3.2 Steuern auf Unternehmenseinkünfte

Die Bundeskörperschaftssteuerrate variiert je nach besteuerbarem Einkommen zwischen 15% und 39%. Die Bundeskörperschaftsteuer unterscheidet sich von der Besteuerung von privatem Einkommen in zweierlei Weise. Zunächst handelt es sich um eine Steuer auf die Nettoeinkünfte und nicht auf das Bruttoeinkommen. Besteuert wird also der Nettobetrag nach Abzug eines Großteils der Unternehmenskosten wie Miete, Gehälter und anderer Ausgaben. Zweitens wird die Körperschaftsteuer nur bestimmten Unternehmen auferlegt, welche als *Corporations* gegründet sind. *Partnerships*, *Limited Liability Companies* und *Sole Proprietorships* werden nicht besteuert. Die Bundeskörperschaftsteuer wird je nach Einkommensgruppe in drei verschiedenen Raten erhoben: 15% des besteuerbaren Einkommens unter US\$50.000, 25% des Einkommens zwischen US\$50.000 und US\$75.000 und 34% für höheres Einkommen. Von den 3,2 Millionen Körperschaftsteuererklärungen, welche in einem der vergangenen Jahre eingereicht wurden, waren mehr als 90% von *Corporations* mit Vermögen unter \$1 Million. Gleichzeitig kamen fast 94% aller Körperschaftsteuereinnahmen von den 8,8% an *Corporations*, die ein Kapital von mehr als \$1 Million besitzen.

Viele US-Unternehmen werden heute als "*Flow-Through*"-Unternehmen gegründet, hauptsächlich als *S-Corporation* oder als *Limited Liability Company (LLC)*. Hiermit wird die bei *Corporations* auftretende Doppelbesteuerung vermieden, bei der zunächst das Unternehmenseinkommen auf Körperschaftsebene versteuert wird und, nach Ausschüttung in Form von Dividenden, dann nochmals als persönliches Einkommen der Aktionäre der *Corporation*.

3.3 Weitere Arten von Steuern

Die Regierungen der einzelnen Bundesstaaten finanzieren sich aus einer Mischung aus Mehrwertsteuern, Einkommensteuern und/oder Vermögensteuern sowie, zu einem geringeren Anteil, aus Gebühren bei Unternehmensgründungen und -eintragungen, Verbrauchssteuern und Kfz-Zulassungsgebühren. Diese Steuern und Abgaben erhöhen die Steuerlast eines durchschnittlichen privaten Steuerzahlers um ungefähr 10,6%. Stadtverwaltungen finanzieren sich typischerweise durch wertabhängige Grundsteuern auf Immobilieneigentum. Weitere Einnahmen erhalten die Städte durch Baugenehmigungsgebühren, Gewerbebeanmeldungen und Umsatzsteuern. Städte können ebenfalls eine Einkommensteuer auf Privatpersonen erheben

(ein Beispiel hierfür ist New York City), welche sogar dann eingreift, wenn Ortsfremde nur zeitweise in der Stadt arbeiten. Neben der bundeseinheitlichen Benzinststeuer verlangen die meisten US-Staaten zusätzliche Abgaben für Benzin. Des Weiteren steht es Bundesstaaten und Städten frei, persönliches Eigentum jährlich zu besteuern, wie beispielsweise das Eigentum an Autos und Yachten.

Bundesstaaten können ebenfalls spezielle Festsetzungsbezirke bilden, typischerweise für die Bereitstellung von Wasser, die Abwasserentsorgung, Parkanlagen, öffentliche Verkehrsmittel, Notfalleinrichtungen oder Schulen, deren Bezirksgrenzen unabhängig von anderen geographischen Grenzen verlaufen. Die Einkünfte aus diesen Bezirken können sich aus mehr als einer Dienstleistungsbesteuerung, Vermögensteuer, Grundstücksabgaben, aus mehreren Anteilen von Straßen- oder Brückengebühren und der Erhebung von Umsatzsteuern zusätzlich zu steuerfreien Gebühren für angebotene Dienstleistungen (wie z.B. das Messen von Wasserwerten) ergeben. Städte und Landkreise dürfen darüber hinaus zusätzliche Abgaben erheben, die der Verbesserung von öffentlichen Parkanlagen oder Schulen oder der Finanzierung von Polizei, Feuerwehr, Ortswegen und anderer Dienstleistungen dienen.

3.4 Die Steuerplanung

Gründer oder Inhaber eines US-Unternehmens sollten ihr Geschäftsvorhaben in gewissem Umfang unter Beachtung aller einschlägigen Steuern und Abgaben planen, um die gesamte Steuerbelastung zu verringern. So kann die Gründung eines „*Flow-Through*“-Unternehmens wie die *LLC* die Steuerbelastung eines Unternehmens auf Bundesebene verringern. Ein Unternehmen sollte des Weiteren die Unterschiede in der Besteuerung in den einzelnen Bundesstaaten berücksichtigen. Beispielsweise werden viele Unternehmen in Delaware oder Nevada gegründet, weil dort auf staatlicher Ebene weder eine individuelle noch eine Körperschaftseinkommenssteuer erhoben wird.

Dies kann eine Einkommensbesteuerung auf Bundesstaats- oder Gemeindeebene nicht vollständig ausschließen, da diese Steuern in dem Bundesstaat oder der Gemeinde anfallen, in welcher das Unternehmen letztlich seine Geschäftstätigkeit ausführt, und nicht im Staat der Gründung bzw. des Sitzes. Eine gewisse Verteilung des Einkommens zwischen dem Staat des Gesellschaftssitzes und dem der Geschäftstätigkeit ist jedoch unter Umständen möglich und kann die gesamte Steuerbelastung verringern. So gründen viele IT-Unternehmen eine *Holding Company* in einem US-Staat ohne Körperschaftsbesteuerung, welche die gewerblichen Urheberrechte hält und über diese IP-Rechte dann eine Lizenz an das operative Unternehmen in einem Drittstaat vergibt, so dass Einkommen zum steuerfreien Staat verlagert und die Steuerbelastung des operativen Unternehmens verringert wird.

4. Auslandsinvestitionen

Die USA fördern ausländische Investitionen und es gibt, mit einer bedeutenden Ausnahme, relativ wenige Vorschriften, die ausländische von US-Unternehmen unterscheiden. Die große Ausnahme bilden diejenigen Investitionen, die Auswirkungen auf die „nationale Sicherheit“ haben könnten. Des Weiteren erhebt der *Foreign Investment in Real Property Tax Act (FIRPTA)* Abzugssteuern auf Immobilieneigentum durch ausländische Investoren und es gibt Vorschriften, die den Erwerb bestimmter Arten von Grundeigentum, wie z.B. Ackerland, durch ausländische Investoren einschränken. Es bestehen umfangreiche Informationspflichten für Immobilieneigentum durch ausländische Investoren und für andere Investitionen. Des Weiteren existieren Beschränkungen hinsichtlich der Eigentumsbeteiligung durch Investoren

in bestimmten Industriezweigen, wie beispielsweise der Schifffahrt, im Fischfang, Fernsehen und Radio.

4.1 CFIUS - Aspekte der nationalen Sicherheit

Das *Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS)* ist ein überbehördliches Gremium unter dem Vorsitz des *Department of Treasury* (Finanzministerium). Es gehört zu den Aufgaben des *CFIUS*, die Übernahme von US-Unternehmen durch ausländische Investoren zu überprüfen und sie zu unterbinden, falls die nationale Sicherheit der USA bedroht sein sollte. Hauptanliegen des Gremiums bildet dabei die nationale Sicherheit und nicht wirtschaftliche Interessen.

Die Anmeldung einer Unternehmensübernahme durch ausländische Investoren beim *CFIUS* erfolgt auf freiwilliger Basis, da jedoch das *CFIUS* und der Präsident der Vereinigten Staaten den Erwerb eines Unternehmens zu jedem Zeitpunkt (sogar noch nach erfolgter Übernahme) aus Gründen der nationalen Sicherheit als nichtig erklären können, haben ausländische Investoren ein Interesse an einer solchen Anmeldung zum *CFIUS*. Nach Ankündigung eines Übernahmegegeschäfts nimmt das Gremium eine erste Prüfung dahingehend vor, ob durch die ausländische Beteiligung an der Kontrolle über ein US-amerikanisches Unternehmen Handlungen gegen die nationale Sicherheit der USA drohen. Ist eine derartige Bedrohung nicht ernsthaft zu befürchten, ist die Prüfung des *CFIUS* abgeschlossen. Dies muss innerhalb von 30 Tagen nach Anmeldung des Erwerbs erfolgen.

Wenn eine glaubwürdige Bedrohung vorliegt, hat das *CFIUS* 45 Tage Zeit, um weitere Untersuchungen anzustellen. Im Anschluss daran muss es dem Präsidenten ein Gutachten vorlegen, aufgrund dessen dieser innerhalb von 15 Tagen das Übernahmegegeschäft stoppen kann. In der Praxis nutzt das *CFIUS* die 30 Tage Prüfungszeit und die zusätzlichen 45 Tage Untersuchungszeit zu Verhandlungen mit den Parteien über die Bedingungen der Firmenübernahme, um eine Beeinträchtigung der nationalen Sicherheit zu vermeiden.

4.2 Überführung von Dividenden, Anteilen und *Royalties* ins Ausland

Es existieren keine Beschränkungen für die Überführung von Dividenden, Anteilen oder *Royalties* ins Ausland, allerdings werden mitunter Steuern zurückbehalten.

4.3 Einführung von Devisen und Beschränkungen

Für die Einführung von Devisen gibt es weder Beschränkungen noch bestimmte Verfahren, jedoch ist für die Einführung von US\$10.000 oder mehr in Bargeld eine Anzeige bei der Zollbehörde erforderlich.

4.4 Einreisebestimmungen für ausländische Mitarbeiter

Im Folgenden soll ein kurzer Überblick über die häufigsten Visumsarten gegeben werden, welche für Ausländer zur Verfügung stehen, die im Auftrag ihres ausländischen Unternehmens im Rahmen einer Dienstreise oder für die Aufnahme einer vorübergehenden Tätigkeit in die USA einreisen (*Nonimmigrant/Temporary Visa*).

4.4.1 B-1 / B-2 Visitor Visa (Besuchervisum)

Ein US-Reisender, der aus dienstlichen, privaten oder aus medizinischen Gründen in die USA einreist, benötigt normalerweise ein *Visitor Visa* (Besuchervisum). Ein *Visitor Visa* ist ein zeitlich begrenztes (nicht Einwanderungs-) Visum für Geschäftsreisen (B-1) oder private und medizinische Aufenthalte (B-2). Besucher mit B-1 und B-2-Visum dürfen bis zu einem Jahr in den USA bleiben. Darüber hinaus kann das Visum verlängert werden, wobei Verlängerungen von jeweils nicht mehr als sechs Monaten gewährt werden.

4.4.2 *Visa Waiver Pilot Program*

Einreisende, welche aus privaten oder geschäftlichen Gründen für bis zu 90 Tage in die USA reisen, benötigen hierfür kein Visum, sofern sie aus einem der am Programm teilnehmenden Länder kommen. Derzeit nehmen 28 Länder an dem *Visa Waiver Pilot Program* teil: Andorra, Australien, Belgien, Brunei, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Island, Italien, Japan, Liechtenstein, Luxemburg, Monaco, Neuseeland, die Niederlande, Norwegen, Portugal, Österreich, San Marino, Schweden, die Schweiz, Singapur, Slowenien, Spanien und Uruguay.

Der Reisende, welcher mit dem *Visa Waiver Pilot Program* in die USA einreist, darf während seines Aufenthalts weder eine Erwerbstätigkeit noch ein Studium aufnehmen noch ist er berechtigt, länger als 90 Tage zu bleiben oder seinen Status in eine andere Visumsart umzuwandeln.

4.4.3 *E-1 Treaty Trader Visa*

Das E-1-Visum steht Staatsangehörigen einer Reihe von Ländern zur Verfügung, welche Handelsabkommen mit den USA abgeschlossen haben, soweit der US-Aufenthalt das Ziel hat, Handelsgeschäfte (einschließlich des Handels von Dienstleistungen und Technologie) zwischen den USA und dem jeweiligen Heimatstaat zu tätigen. Im Gegensatz zu anderen Visumsarten (z.B. H-1-B-Visum) besteht keine Kontingentierung des E-1-Visums. Aktuell unterhalten die folgenden Länder Handelsabkommen mit den USA: Argentinien, Australien, Belgien, Bolivien, Brunei, Costa Rica, Dänemark, Estland, Äthiopien, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Honduras, Irland, Island, Italien, Japan, Jugoslawien, Kanada, Kolumbien, Korea, Lettland, Liberia, Luxemburg, Mexiko, die Niederlande, Norwegen, Oman, Österreich, Pakistan, Paraguay, die Philippinen, Schweden, die Schweiz, Spanien, Surinam, Taiwan, Thailand, Togo und Großbritannien. Es besteht des Weiteren ein Handelsabkommen zwischen der USA und dem Iran, dieses ist jedoch derzeit aufgrund der Verfügung des amerikanischen Präsidenten zur Unterbindung von Handelsgeschäften mit dem Iran außer Kraft gesetzt. Eine Auflistung aller Länder mit Handelsabkommen kann hier gefunden werden:

http://travel.state.gov/reciprocity/list_of%20treaty_countries.htm .

Um die Voraussetzungen eines E-1-Visums zu erfüllen, muss die US-Reise des Antragstellers der Aufnahme von Handelsgeschäften im Auftrag bzw. der Leitung eines US-Unternehmens dienen, welches sich zu mindestens 50% im Eigentum von Staatsangehörigen des Heimatlandes des Einreisenden befindet. Eigentümer des Unternehmens können der Antragsteller oder dritte Personen sein. Die mindestens 50%ige internationale Geschäftstätigkeit des US-Unternehmens muss zwischen der USA und dem Heimatland des Antragstellers (eines der zuvor genannten Länder) stattfinden. Der Antragsteller muss 50%iger Eigentümer des Unternehmens oder ein Angestellter in einer Schlüsselposition, so

Geschäftsführer, leitender Angestellter oder Führungskraft, oder aufgrund seiner Befähigungen für das Unternehmen unentbehrlich sein.

E-1-Visumsinhaber müssen während ihres Aufenthalts in den USA keinen permanenten Wohnsitz im Ausland aufrechterhalten, müssen jedoch beabsichtigen, die USA wieder zu verlassen und nicht dauerhaft hier zu bleiben. Das E-1-Visum wird zunächst für maximal fünf Jahre erteilt und kann dann auf unbestimmte Zeit verlängert werden, so lange das Unternehmen als auch der Antragsteller die Voraussetzungen des E-1-Visums erfüllen. Einreisenden mit einem E-1-Visum wird i.d.R. bei jeder Einreise in die USA auf dem I-94 Formular eine zweijährige Verlängerung des E-1-Status erteilt, solange das E-1-Visum im Moment der Einreise gültig ist.

4.4.4 E-2 Treaty Investor Visa (Investorenvisum)

Um für ein E-2-Visum in Betracht zu kommen, muss der Antragsteller Staatsbürger eines Landes sein, welches mit den USA ein entsprechendes Abkommen („*Investor Treaty*“) abgeschlossen hat, und die Aufnahme einer Tätigkeit für ein US-Unternehmen anstreben, welches durch nicht unerhebliche Bargeldinvestitionen von Staatsangehörigen seines Herkunftslandes unterstützt wird. Auch für dieses Visum besteht keine Kontingentierung.

Die folgenden Länder haben derzeit *Investor Treaties* mit den USA abgeschlossen: Argentinien, Armenien, Australien, Ägypten, Äthiopien, Bangladesch, Belgien, Bulgarien, Costa Rica, Deutschland, Ecuador, Estland, Finnland, Frankreich, Georgien, Grenada, Honduras, Iran, Irland, Italien, Jamaika, Japan, Kamerun, Kanada, Kasachstan, Kirgisistan, Kolumbien, Kongo, Korea, Lettland, Liberia, Luxemburg, Marokko, Mexiko, Moldawien, die Mongolei, die Niederlande, Norwegen, Oman, Österreich, Pakistan, Panama, Paraguay, die Philippinen, Polen, Rumänien, Schweden, die Schweiz, Senegal, Slowakien, Spanien, Sri Lanka, Surinam, Thailand, Taiwan, Togo, Trinidad und Tobago, Tschechien, Tunesien, Türkei, Ukraine, Großbritannien und Jugoslawien. Eine Liste aller Länder finden Sie hier http://travel.state.gov/reciprocity/list_of_treatycountries.htm .

Voraussetzung für ein E-2-Visum ist, dass der Antragsteller die Tätigkeit für ein US-Unternehmen aufnimmt, dessen Eigentümer er ist bzw. welches sich zu mindestens 50% im Eigentum von Staatsangehörigen seines Heimatstaates befindet. Der Antragsteller muss Eigentümer des Unternehmens oder ein Angestellter in einer Schlüsselposition, so Geschäftsführer, leitender Angestellter oder Führungskraft, oder aufgrund seiner Befähigungen für das Unternehmen unentbehrlich sein. Der Antragsteller oder das Unternehmen müssen substantielle Investitionen in das US-Geschäft getätigt haben. Das US-Geschäft muss im Handel oder der Erbringung von Dienstleistungen aktiv sein.

E-2-Visumsinhaber müssen während des Aufenthalts in den USA keinen permanenten Wohnsitz im Ausland aufrechterhalten, müssen jedoch beabsichtigen, die USA wieder zu verlassen und nicht dauerhaft hier zu bleiben. Das E-2-Visum wird zunächst für maximal fünf Jahre erteilt und kann dann auf unbestimmte Zeit verlängert werden, so lange das Unternehmen als auch der Antragsteller die Voraussetzungen des E-2-Visums erfüllen. Einreisenden mit einem E-2-Visum wird i.d.R. bei jeder Einreise in die USA auf dem I-94 Formular eine zweijährige Verlängerung des E-2-Status erteilt, solange das E-2-Visum im Moment der Einreise gültig ist.

4.4.5 L-1 Intracompany Transferee Visa (Visum für konzerninterne Transfers)

Das L-1-Visum ist vorgesehen für die firmeninterne Versetzung einer Arbeitskraft, die innerhalb der drei vorangegangenen Jahre ein Jahr ständig bei diesem Arbeitgeber im Ausland beschäftigt gewesen sein muss, und die bei einer Filiale, der Muttergesellschaft, einem angeschlossenen Unternehmen oder einer Tochtergesellschaft desselben Arbeitgebers in den USA in einer Managerfunktion, als leitender Angestellter oder spezialisierte Fachkraft tätig wird. Das L-1-Visum ist gegenüber dem H-1B-Visum vorteilhaft, da keine Kontingentierung besteht, der Antrag und die Bearbeitung unkomplizierter und schneller möglich sind und mitreisende Ehepartner einen Anspruch auf Erteilung der Arbeitserlaubnis haben. Ebenso wie das H-1B-Visum kann das L-1-Visum des Weiteren als Grundlage für einen Antrag auf die Erteilung der *Green Card* genutzt werden, wobei für L-1A-Visainhaber (im Gegensatz zu H-1B und L-1B-Visainhaber) nicht die Notwendigkeit einer Stellenausschreibung und des Durchlaufens des *Labor Certification Process* besteht. Der Nachteil eines L-1-Visums ist, dass dieses nur eine Tätigkeit mit dem amerikanischen Arbeitgeber erlaubt, für den der Transfer beantragt wurde, und dass die Gültigkeit des Visums von der fortgesetzten Geschäftstätigkeit des den Transfer ursprünglich veranlassenden ausländischen Unternehmens abhängt.

Im Allgemeinen wird das L-1-Visum für bis zu drei Jahren erteilt und kann im Anschluss für Geschäftsführer bis maximal sieben Jahre und für Angestellte mit besonderem Fachwissen für bis zu fünf Jahre verlängert werden. Nach Ablauf der letztmöglichen Verlängerung des L-1-Visums ist es erforderlich, dass der Antragsteller während eines Jahres die USA verlässt, bevor erneut ein H- oder L-Visum beantragt wird.

Der US-Arbeitgeber muss den Antragsprozess einleiten und hierzu das I-129 Formblatt und weitere Dokumente zum Nachweis der Voraussetzungen für ein L-1-Visum beim *U.S. Citizenship and Immigration Services* einreichen. Nach Genehmigung des Antrages kann der deutsche Arbeitgeber beim dort zuständigen Konsulat das Visum beantragen.

Teil 3

5. Immobilienrecht

Im Folgenden soll ein Überblick über das US-amerikanische Immobilienrecht, und hier insbesondere das Recht des Wohnraumeigentums, gegeben werden. Obwohl die dem Immobilienrecht zugrundeliegenden Grundprinzipien in allen US-Bundesstaaten gleich sind, existiert weder eine bundeseinheitliche Regelung von Transaktionen im Immobilienbereich noch existiert ein nationales Grundbuch oder eine andere Form eines öffentlichen Grundregisters. Stattdessen steht jedem Bundesstaat, neben den einzelnen Landkreisen und Städten, die Kompetenz zur Regelung der Form und Wirksamkeit von Immobilienübertragungen innerhalb seiner territorialen Zuständigkeit zu.

5.1 Formen und Arten von Eigentum

Alle US-Bundesstaaten haben Gesetze erlassen, die den Umfang, die Art und die Reichweite des persönlichen Grundeigentums kontrollieren. Immobilieneigentum kann danach verschiedene Formen annehmen, welche sich grob in *Freehold Estates*, *Nonfreehold Estates*, *Concurrent Estates* und *Non-possessory Interests* einteilen lassen.

5.1.1 *Freehold Estate*

Das *Freehold Estate* ist das Eigentumsrecht an einer Immobilie, welches dem Eigentümer das Recht zum unmittelbaren Besitz des Grundstücks verleiht. Die zwei Hauptarten des *Freehold Estate* sind die *Fee Simple Absolute* (unbeschränktes Eigentumsrecht) und das *Life Estate* (Wohn- und Nutzungsrecht auf Lebenszeit). Die *Fee Simple Absolute* ist vererbbar, das *Life Estate* nicht.

Grundeigentum durch *Fee Simple Absolute* ist die weitreichendste Form des Eigentums, welches einer Privatperson an einer Immobilie zustehen kann, da das Eigentum auf unbegrenzte Zeit ausschließlich der jeweiligen Person und ihren Erben vorbehalten ist und keinerlei Beschränkungen oder Bedingungen unterliegt. Im Rahmen der bestehenden Gesetze und Verordnungen übt der Inhaber eines *Fee Simple Absolute*-Eigentums die umfassende Kontrolle über sein Grundeigentum aus und kann auf dem Grundstück ein Haus bauen, religiöse Zusammenkünfte abhalten, einen Luftschutzbunker errichten, Getreide anbauen, Bäume fällen, dieses verkaufen oder vererben. Das Gesetz erkennt dieses unbeschränkte Eigentum als dauerhaft an. Im Todesfall des Eigentümers geht sein Land automatisch an seine Erben über, es sei denn, er hat für diesen Fall vorab andere Vorkehrungen getroffen.

Das *Life Estate* (Wohn- und Nutzungsrecht auf Lebenszeit) ist ein Konzept, das im *Common Law* gebraucht wird und Immobilienbesitz beschreibt, der begrenzt ist auf die Lebenszeit einer bestimmten Person ist. Mit dem Tod dieser Person enden automatisch die Rechte am Grundstück. Neben der Lebensdauer des Nießbrauchers oder einer anderen Person kann die Dauer des Besitzrechts auch beschränkt sein auf das Eintreten oder Nichteintreten eines bestimmten Ereignisses. Das Wohn- und Nutzungsrecht von Immobilien wird im Allgemeinen durch notarielle Urkunde vergeben. Der Erwerber des Rechts wird *Life Tenant* (Besitzer auf Lebenszeit) genannt. Der *Life Tenant* kann das Grundstück im selben Umfang wie ein Eigentümer nutzen und kann sein Recht wirksam an dritte Personen übertragen. Hierbei kann er jedoch nicht ein weitreichenderes Recht als sein *Life Estate* übertragen. Des Weiteren ist der *Life Tenant* nicht zu einer Nutzung des Grundstücks berechtigt, welche das Grundstück schädigen oder wertmindernde Abfälle verursachen würde.

5.1.2 Nonfreehold Estate

Eine weitere zeitlich begrenzte Art des Nutzungsrechts an einer Immobilie ist das *Nonfreehold Estate*, welches hauptsächlich in der Vertragsbeziehung zwischen Vermieter und Mieter besteht. Hierunter fallen die *Tenancy For Years* (zeitlich begrenztes Mietverhältnis), die *Tenancy From Year To Year* (auch *Tenancy From Period To Period*), die *Tenancy At Will* (unbefristetes Mietverhältnis) und die *Tenancy At Sufferance* (geduldetes Mietverhältnis). Das *Nonfreehold Estate* entsteht durch die Vermietung des Grundeigentums durch den Eigentümer an den Mieter für einen bestimmten Zeitraum und zu bestimmten Konditionen, in der Regel im Gegenzug für Mietzahlungen durch den Mieter. *Nonfreehold Estates* sind nicht vererbbar, häufig jedoch übertragbar.

Die *Tenancy For Years* muss für einen bestimmten Zeitraum vereinbart werden, wobei das Ende der Mietzeit genau festgelegt sein muss. Die üblichste Form einer *Tenancy For Years* besteht im Verhältnis zwischen Mieter und Vermieter, wo das Eigentum für einen bestimmten Zeitraum vermietet oder verpachtet wird. Eine *Tenancy From Year To Year* (auch *Tenancy From Period To Period*) ist auf unbestimmte Dauer abgeschlossen. Die Mietzeit ist zwar befristet, wird jedoch automatisch verlängert, wenn weder die Vermieter- noch die Mieterpartei die Absicht ankündigt, das Mietverhältnis zu beenden. Dies ist die übliche Vereinbarung für das Anmieten von Büroräumen oder Wohnungen und Häuser.

Eine *Tenancy At Will* ist ein Mietverhältnis zwischen zwei Parteien, welches auf unbestimmte Zeit abgeschlossen wird und welches durch beide Parteien jederzeit beendet werden kann. Eine *Tenancy At Will* kann entweder durch ausdrückliche vertragliche Vereinbarung begründet werden oder durch Ablauf eines bestehenden Mietvertrages. Eine *Tenancy At Will* ist nicht übertragbar und beschreibt die niedrigste Form von Rechten an Immobilien.

Die *Tenancy At Sufferance* ist das Recht am Grundbesitz, das sich gewöhnlich dann ergibt, wenn ein Mieter den Grundbesitz ohne die Zustimmung des Vermieters einbehält. Es handelt sich dabei um unrechtmäßigen Besitz. Bei dieser Art von Grundbesitz ist der Mieter dem Grunde nach im Rechtsbruch, nur dass sein ursprünglicher Zutritt zum Land oder Gebäude rechtmäßig war. Mit Zustimmung des Vermieters kann sich die *Tenancy At Sufferance* in eine *Tenancy From Period To Period* umwandeln, sobald der Vermieter den Mietzins entgegennimmt.

5.1.3 Concurrent Estate

Ein *Concurrent Estate* entsteht dann, wenn das Eigentum zur gleichen Zeit im Namen von zwei oder mehreren Personen steht. Die Grundformen sind *Joint Tenancy* und *Tenancy In Common*. Eine *Joint Tenancy* liegt dann vor, wenn zwei oder mehrere Personen das ungeteilte Eigentum an einer Immobilie genießen und dieses Eigentum zur gleichen Zeit und durch denselben Titel erworben haben. Ein übliches Beispiel ist der Eigentumserwerb an einem Haus durch zwei Personen. Die notarielle Urkunde überträgt den Rechtsanspruch auf beide Erwerber als Miteigentümer an unbeschränktem Eigentum. Eine Besonderheit der *Joint Tenancy* ist das automatische Recht auf Übernahme nach dem Tod des Miteigentümers. Wenn einer der *Joint Tenants* stirbt, überträgt sich sein Eigentumsanteil auf die überlebenden Miteigentümer. Am Ende erhält der letzte Überlebende das gesamte Grundeigentum.

Eine *Tenancy In Common* ist eine Art des Miteigentums, bei der zwei oder mehrere Personen gleichzeitig Immobilieneigentümer sind. Den Miteigentümern steht bei dieser Form nicht ein ungeteiltes Recht an der ganzen Immobilie zu, sondern jeder Miteigentümer besitzt jeweils eine eindeutig definierte Beteiligung am Gesamteigentum. So können den Eigentümern auch unterschiedlich große Eigentumsanteile zustehen. Es existiert kein Recht des Überlebenden und jeder Miteigentümer kann seinen Eigentumsanteil durch Vertrag oder Testament an dritte Personen übertragen.

5.1.4 Condominium und Cooperatives

Condominium ist eine Miteigentumsform, in welcher der Inhaber Eigentümer einer Wohnung oder Wohneinheit in einem Mehrfamilienhaus und eines bestimmten Bruchteils der allgemeinen Nutzfläche des Wohnhauses ist. Der Käufer wird Eigentümer einer bestimmten Wohneinheit und von Anteilen an den gemeinsamen Gebäudeteilen und Anlagen.

In *Cooperatives* steht das Eigentum an einem Mehrfamilienhaus gewöhnlich einer *Corporation* zu. Der Wohnungskäufer erwirbt Aktien von der *Corporation* und erhält dafür ein Aktienzertifikat sowie einen Mietvertrag für die Wohnung. Als Aktionär gehört jedem genossenschaftlichen Mitglied ein Anteil an der *Corporation*, welche wiederum Eigentümer aller Wohneinheiten und der gemeinsamen Bereiche ist. Jeder Mieter zahlt einen festgesetzten Mietzins an die *Corporation*, welcher zum einen für Zahlung der Hypothek und der Grundsteuer für das gesamte Gebäude verwendet wird, zum anderen für alle anfallenden Ausgaben wie Versicherungsbeiträge und Instandhaltungskosten.

5.1.5 Weitere Grundstücksrechte

Andere Grundstücksrechte können dem Inhaber oder einer Behörde bestimmte beschränkte oder unbeschränkte Nutzungsrechte an Grundstücken gewähren. Hierbei handelt es sich um *Easements* (dingliche Nutzungsrechte), *Covenants* (Dienstbarkeiten), *Equitable Servitudes* und *Licenses* (persönliche Nutzungsrechte). *Easements* sind dingliche Nutzungsrechte, welche dem Berechtigten das Recht geben, das Land, welches Eigentum einer anderen Person ist, in beschränktem Maß zu nutzen. Ein übliches Beispiel hierfür ist das an die Telefongesellschaft erteilte Nutzungsrecht, deren Leitungen über das Eigentum einer Privatperson zu verlegen, oder die gemeinsame Benutzung einer Auffahrt. Dingliche Nutzungsrechte werden auch für öffentliche Zwecke genutzt, zum Beispiel zur Erhaltung von Naturräumen und Land. Ein Nutzungsrecht kann beispielsweise jemanden daran hindern, auf einem Stück Land zu bauen, um dadurch ein Naturschutzgebiet für die Öffentlichkeit frei zu halten.

Diese Rechte können ohne die Zustimmung des Grundstückseigentümers entstehen und können einen Rechtserwerb durch den Rechtsinhaber unter der Ersitzungsdoktrin (*Doctrine Of Adverse Possession*) zur Folge haben. Diese Doktrin basiert auf britischem Gewohnheitsrecht und schreibt eine Frist für den in Wahrheit rechtmäßigen Eigentümer zur Wiederherstellung des Eigentums vor, das unrechtmäßig benutzt wird. Wenn beispielsweise ein Grundstückseigentümer einen Weg über das Nachbargrundstück verlegt und der Eigentümer des Nachbargrundstücks über diese Übertretung Bescheid weiß, diese jedoch nicht verhindert bzw. hiergegen nicht vorgeht, kann der Nachbar durch Ersitzung einen Anspruch auf die entsprechende Nutzung des Nachbargrundstücks erwerben, so dass ihm permanenter Zugang über das Nachbargrundstück zusteht.

5.1.6 Enteignung und Flächennutzungsplan

Die Bundesregierung, sowie staatliche und Kommunalverwaltungen haben das Recht, privates Grundeigentum zu enteignen (*Power Of Eminent Domain*). Die *Power Of Eminent Domain* gibt einer Behörde das Recht, Grundstücke im Gegenzug für eine angemessene Entschädigungssumme zu enteignen. Der Hintergrund dieses Enteignungsrechts ist, dass die örtliche Verwaltung in der Lage sein soll, das jeweilige Grundstück zur Verbesserung des Allgemeinwohls ihrer Einwohner zu nutzen.

Staatliche und Kommunalverwaltungen kontrollieren durch Flächennutzungspläne die Nutzung von Grundstücken. Dabei handelt es sich um Vorschriften und Beschränkungen für bestimmte Gebiete, welche zumeist nach Flächen basierend auf der Grundstücksart und der zugrundeliegenden Struktur aufgeteilt sind. Die jeweilige Nutzung eines Grundstücks kann sodann je nach allgemeiner Nutzung der umgebenden Grundstücke eingeschränkt werden. Die meisten Gemeinden kennzeichnen Gebiete für industrielle Nutzung, als allgemeine Gewerbegebiete und als Wohngebiete.

5.2 Erwerb von Grundeigentum

5.2.1 Grundstücksmakler

Der An- und Verkauf von Wohngrundstücken geschieht häufig mit Hilfe von Grundstücksmaklern. Makler werden zumeist von Grundstücksverkäufern in Anspruch genommen, wobei ihre Aufgabe darin besteht, den höchst möglichen Verkaufspreis zu erzielen. Beauftragt ein Immobilienkäufer einen Grundstücksmakler, erwartet er die Vermittlung eines Grundstücks zu besonders günstigen Bedingungen. Da Makler in der Regel

auf Kommissionsbasis arbeiten, sollten Käufer oder Verkäufer mit ihrem Makler jeweils auf Abschluss eines schriftlichen Vertrages bestehen, um Unstimmigkeiten hinsichtlich etwaiger Kommissionszahlungen von vornherein auszuschließen.

5.2.2. Der Grundstückskaufvertrag

Im Kaufvertrag werden die Rechte und Leistungspflichten von Käufer und Verkäufer festgelegt. Das Recht der meisten Bundesstaaten sieht Schriftform des Vertrages vor, des Weiteren müssen beide Parteien diesen unterschreiben und sich im Vertrag über alle grundsätzlichen Bedingungen geeinigt haben. Der genaue Ablauf für die Verhandlung sowie den Abschluss des Kaufvertrages variiert von Bundesstaat zu Bundesstaat, ebenso wie die notwendigen Formalitäten für das sogenannte *Closing* (Auflassung), wo die eigentliche Übertragung der Eigentümerstellung und Übergabe des Titeldokuments bzw. der alten Übertragungsurkunde (*Deed*) stattfindet.

In den meisten US-Bundesstaaten bereitet der Makler des Verkäufers den Vertrag vor, wobei standardisierte Formverträge genutzt werden, und legt diesen dem Makler des Grundstückskäufers zur Verhandlung vor. Der Käufer unterzieht den Vertrag einer eingehenden Prüfung, ebenso die Übertragungsurkunde (*Deed*), die Grundstücksbeschreibung (*Survey*), die Titelversicherungspolice (*Title Insurance*), existierende Belastungen gegen die Immobilie (*Liens*), usw.. Er überprüft ebenfalls die Einhaltung von einschlägigen Normen und Vorschriften sowie alte Steuerbescheide hinsichtlich der vollständigen Zahlung von Grundstücksabgaben und -steuern, sowie Heizkosten-, Gas-, Wasser- und Stromrechnungen.

Für den Käufer empfiehlt es sich, eine Untersuchung des Grundstücks und des Gebäudes durch ein qualifiziertes Unternehmen durchführen zu lassen. In einigen Gegenden handelt es sich bei diesen *Inspectors* um lizenzierte Fachleute, aber das ist nicht überall der Fall. Der Vertrag enthält in der Regel eine Klausel, wonach bis zum Tag der Übertragung anfallende Kosten und Ausgaben anteilmäßig aufgeteilt werden. Die Kostenteilung wird normalerweise erst dann genau berechnet, wenn der Übertragungstermin festgesetzt ist und die genauen Ausgaben, Kosten und Einkünfte bekannt sind. In der Kostenteilung sind z.B. Grundsteuern, Haftpflichtversicherungsprämien, Mieteinnahmen, Beiträge an *Condominium Associations* und vorausbezahlte Wartungskosten zu berücksichtigen. Die Aufwendungen werden im Allgemeinen so aufgeteilt, dass der Verkäufer jeweils alle vor Übertragung und der Käufer alle nach Übertragung anfallenden Kosten trägt. Der Kaufvertrag unterliegt häufig der auflösenden Bedingung, dass der Käufer innerhalb einer bestimmten Zeit eine Finanzierung erhält. Handelt es sich um den Kauf eines *Condominiums* oder ist eine *Cooperative* beteiligt, sieht der Kaufvertrag aufgrund der hierbei zu berücksichtigenden besonderen Leistungsversprechen und Anteilsinteressen anders aus.

Im Verkauf von gewerblichem Eigentum müssen darüber hinaus noch weitere Aspekte berücksichtigt werden, wie bestehende Mietverhältnisse, Dienstleistungsverträge, Grundstückspachtverträge und Bewirtschaftungsverträge, sowie kommunale Flächennutzungspläne und Gebietseinteilungen sowie Arbeitnehmergewerkschaften. Zusätzlich muss mit größter Sorgfalt geprüft werden, dass keine Bodenbelastungen oder andere Umweltschäden durch die gewerbliche Nutzung vorliegen. Der Eigentümer einer Immobilie haftet für das Vorhandensein von umweltgefährdenden Stoffen auf seiner Immobilie, wobei die Kenntnis oder Unkenntnis des Eigentümers für diese Haftung keine Rolle spielt. Käufer bzw. Kreditgeber einer Grundstücksübertragung sollten professionelle Beratung suchen, im Rahmen derer alle vorliegenden Dokumente und öffentlichen Urkunden dahingehend überprüft werden, ob umweltgefährdende Stoffe auf dem Grundstück vorhanden

sind, eine entsprechende Schutzklausel in den Übertragungsvertrag eingebaut wird und das Grundstück durch einen Fachmann untersucht wird.

5.2.3 Verkäuflicher Titel

Der Käufer eines Grundstücks hat Anspruch auf Übertragung eines verkäuflichen und makellosen Titels für die Immobilie. In den meisten Fällen führt der Käufer vor der Übertragung eine Überprüfung des Titels durch, welche bestätigen soll, dass der Titel verkäuflich ist und keine zusätzlichen Lasten auf dem Grundstück ruhen (Grunddienstbarkeiten, Hypotheken, usw.). Normalerweise wird frühzeitig eine Titelversicherungsgesellschaft (*Title Insurance*) eingeschaltet, welche den Titel überprüft und nach Erfüllung aller Auflagen durch den Verkäufer (Vorlage der alten Übertragungsurkunde, Begleichung noch offener Steuerbelastungen, Begleichung von möglichen Pfandrechten, usw.) eine Titelversicherungspolice ausstellt. Wenn ein Grundstück mit Fremdfinanzierung gekauft wird, bestehen die Geldgeber (Banken, Sparkassen, usw.) gewöhnlich darauf, dass eine Titelversicherungspolice zu ihren Gunsten ausgestellt wird. Die Kosten einer *Title Insurance* sind abhängig von verschiedenen Faktoren, wie der Versicherungssumme und der Nachforschungen, welche notwendig sind.

5.2.4 Übertragungsurkunde

Die eigentliche Eigentumsübertragung erfolgt in der Regel durch Erstellung, Anerkenntnis und Übergabe der Übertragungsurkunde (*Deed*) im Moment des *Closing* des Grundstücksverkaufes. Die wichtigsten Formen, in welcher die Übertragungsurkunde ausgestellt sein kann, sind der *Quitclaim Deed*, der *Warranty Deed With Full Covenants* und der *Bargain And Sale Deed*. Ein *Quitclaim Deed* enthält keinerlei Gewährleistungszusicherungen durch den Verkäufer, insbesondere auch nicht die Zusicherung eines verkäuflichen Titels. Ein *Warranty Deed With Full Covenants* enthält Gewährleistungszusicherungen durch den Verkäufer, so die Zusicherung, dass dem Verkäufer ein Recht zur Übertragung des Eigentums zusteht, dass auf dem Grundstück keine unbekanntenen Belastungen liegen und dass keine Rechtsmängel vorliegen und der Titel am Grundstück verkäuflich und makellos ist und dies schon vor dem Eigentumserwerb des Verkäufers war. Der *Bargain And Sale Deed* enthält die gleichen Gewährleistungszusicherungen, welche sich jedoch nur auf Handlungen des Verkäufers, nicht seiner Vorgänger, erstrecken. Nach dem Recht der meisten US-Bundesstaaten muss die Übertragungsurkunde schriftlich abgefasst sein, die Parteien sowie das Grundstück beschreiben und von beiden Parteien anerkannt (i.d.R. durch Unterschriftsleistung) und übergeben worden sein.

5.2.5 Eintragung

Nach Abschluss des Übertragungsgeschäfts muss der Käufer die entsprechende Übertragungsurkunde und, falls vorhanden, den Hypothekenbrief bei der jeweils zuständigen öffentlichen Beurkundungsbehörde eintragen lassen. Dies geschieht zum Schutz des Käufers oder Kreditgebers gegenüber nachträglich auftretenden Rechten Dritter am Grundstück; wird eine Eintragung versäumt, besteht kein Schutz gegen gutgläubigen Dritterwerb. Im Allgemeinen erfolgt die Eintragung von Grundstücksverträgen, Übertragungsurkunden und Hypothekenbriefen auf Kreisebene. Die einzelnen Vorschriften zu Form und Vorgang der Erfassung variieren dabei von Landkreis zu Landkreis.

5.2.6 Finanzierung

In der Regel werden Hypotheken zur Immobilienfinanzierung genutzt, da der Kreditgeber hiermit ein dingliches Sicherungsrecht an der Immobilie erhält, in welches bei Zahlungsver säumnis des Käufers vollstreckt werden kann. Das Eigentumsrecht am Grundstück steht auch bei einer solchen Belastung nach wie vor dem Käufer zu, es sei denn, aus der fälligen Hypothek wird die Zwangsvollstreckung betrieben. Ein Hypothekenkredit kann auf verschiedene Weise strukturiert sein, wobei feste oder variable Zinsraten möglich sind. Kredite, welche an Käufer einer Wohnung im Rahmen einer *Cooperative* vergeben werden, sind im Allgemeinen durch ein Sicherungsrecht am Anteil des Käufers an der *Cooperative* und durch Abtretung des dem Käufer zustehenden Mietvertrages abgesichert.

5.3 Immobilienerwerb durch ausländische Investoren

Wie in den meisten vorab besprochenen Fragen ist auch die gesetzliche Regelung des Immobilienerwerbs durch Ausländer den einzelnen US-Bundesstaaten vorbehalten, weshalb auf staatliches Recht zu verweisen ist. Grundsätzlich darf jedoch jeder ausländische Staatsbürger Immobilien in den USA erwerben, im Eigentum halten, übertragen und vererben. Hierauf werden jedoch Abzugssteuern und der Erwerb bestimmter Arten von Grundeigentum, wie z.B. Ackerland, durch ausländische Investoren ist nur eingeschränkt möglich.

Die Autorin ist Mitglied der Deutschen Anwalts- und Steuerberatervereinigung für die mittelständische Wirtschaft e.V.

Für Rückfragen steht Ihnen die Autorin gern zur Verfügung.

Nadja Vietz
Attorney-at-Law und Rechtsanwältin
Harris & Moure, pllc
600 Stewart Street, Suite 1200
Seattle, WA 98101
Tel: +1 206 224 5657
Fax: +1 206 224 5659
E-Mail: Nadja@HarrisMoure.com
Webseite: <http://www.HarrisMoure.com/>