THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

Newsletter: 3. Quartal 2013

Volkswirtschaftliche Betrachtung

USA setzten langsame wirtschaftliche Erholung trotz unterdurchschnittlichen Beschäftigungsniveaus fort (Seite 2)

Wirtschaft & Unternehmen

Ausländische Direktinvestitionen: Die USA überholen China nach zwölf Jahren (Seite 3)

Investments

Waldland (Seite 5)

Steuern

Update in Sachen FATCA (Seite 7)
The New York Tax Group (Seite 8)

Zahlen & Daten

Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung U.S.-Dollar (Seite 9)
Zinsen, Immobilien & Steuern (Seite 10)

USA setzten langsame wirtschaftliche Erholung trotz unterdurchschnittlichen Beschäftigungsniveaus fort

Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) der USA wuchs 1,1% im ersten und 2,5% im zweiten Quartal 2013. Allerdings deuten die wirtschaftlichen Daten für Juli und August darauf hin, dass die konjunkturelle Dynamik des zweiten Quartals im dritten Quartal etwas an Schwung verliert. Folglich schätzen Ökonomen das BIP-Wachstum für das dritte Quartal auf ungefähr 2%. Bislang lag das Wachstum in 2013 unter dem historischem Durchschnitt von 3,3% für die Jahre 1929 bis 2012. Gründe hierfür sind gestiegene Lohnsteuern, höhere Steuern für Besserverdiener, signifikante staatliche Ausgabenkürzungen und ein leichter Rückgang der Ausgaben der einzelnen U.S.-Bundesstaaten und Kommunen im Vergleich zum zweiten Quartal.

Trotzdem hat sich die U.S.-Wirtschaft angesichts des fiskalpolitischen Gegenwindes und des Sequesters (automatische Ausgabenkürzungen) relativ gut entwickelt. Lichtblicke sind weiterhin die anhaltende Wiederbelebung des Häusermarktes und des Automobilsektors. Statistiken der National Association of Realtors vom 19. September 2013 zeigen, dass die Verkäufe bestehender Eigenheime („Previously Owned U.S. Homes“) im August unerwartet auf den höchsten Wert seit mehr als sechs Jahren angestiegen sind, weil Käufer sich beeilten, die niedrigen Zinssätze zu sichern, bevor die Zinsen weiter steigen. Allerdings wird sich dieser Sondereffekt wahrscheinlich bald abkühlen.

Insgesamt bleiben U.S.-Verbraucher vorsichtig und halten sich – außer beim Ersatz von Autos – mit Ausgaben zurück. Es gibt keine Anzeichen für dynamisch ansteigende Konsumausgaben, insbesondere wenn die Aufnahme von Darlehen erforderlich ist. Mit Ausnahme von Autofinanzierungen und Studentendarlehen („Student Loans“) bleibt die Nachfrage nach Konsumkrediten schwach. Die Einzelhandelsumsätze diesen Sommer waren enttäuschend und reflektieren anhaltende Bedenken der privaten Haushalte, ob die Wirtschaft anfängt, mehr Arbeitsplätze zu schaffen und Lohnsteigerungen zu liefern.

Nach einem Beschäftigungswachstum im Frühjahr von monatlich knapp unter 200.000, enttäuschten die Zuwächse im Juli und August mit durchschnittlich ungefähr 137.000 pro Monat. Die Arbeitslosenquote fiel im August zwar weiter auf 7,3%, aber zum Teil bedingt dadurch, dass Arbeitssuchende sich entmutigt aus dem Arbeitsmarkt zurückzogen. In der Folge fiel die Erwerbsbeteiligungsquote („Labor Participation Rate”) auf 63,2%, den niedrigsten Stand seit August 1978. Der anhaltend schwache Arbeitsmarkt hielt die Fed am 18. September davon ab, die monatlichen Anleihekäufe in Höhe von 85 Mrd. USD („Quantitative Easing (QE3)“) zu reduzieren. Allerdings sagte James Bullard, Präsident der Federal Reserve Bank of St. Louis, in einem Interview mit Bloomberg, dass es ein Grenzfall war und sich das Federal Open Market Committee (FOMC) erst nach Eingehen schwächerer Wirtschaftsdaten entschieden hatte, mit der Reduzierung von QE3 abzuwarten. Jedoch wies Herr Bullard darauf hin, dass die Fed bereits im Oktober die Anleihekäufe reduzieren könnte. Zweifellos bereitet sich die Fed darauf vor, QE3 zu verringern, sobald die wirtschaftlichen Daten es zulassen. Aber bei einer Arbeitslosenquote von noch immer deutlich mehr als 6,5% wird die Fed die Wirtschaft weiterhin unterstützen und es ist unwahrscheinlich, dass sie den Leitzins („Fed Funds Rate“) vor frühestens 2015 von seiner derzeitigen Bandbreite von 0-0,25% anhebt.

Ausländische Direktinvestitionen: Die USA überholen China nach zwölf Jahren

Jedes Jahr veröffenlicht das Beratungsunternehmen A.T. Kearney (www.atkearney.com) den sog. „Foreign Direct Investment (FDI) Confidence Index" basierend auf dem Feedback hunderter Führungskräfte weltweit, die insgesamt für Jahresumsätze von mehr als drei Billionen USD verantwortlich sind. Der Index bewertet Länder danach, wie politische, wirtschaftliche und regulatorische Veränderungen ausländische Direktinvestitionen beeinflussen werden und beurteilt, wohin voraussichtlich weltweit Investitionen gelenkt werden.

Aus unserer Sicht sind die Highlights der Studie über den „FDI Confidence Index" 2013:

1) Gesamtbild

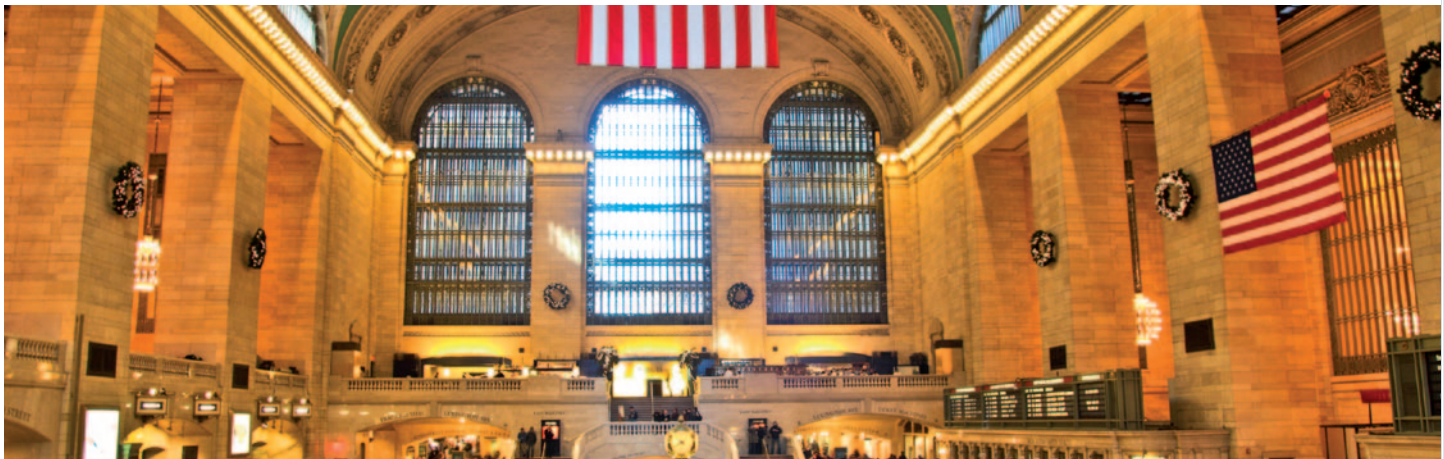
- Die zehn Länder mit den meisten ausländischen Direktinvestitionen sind USA, China, Brasilien, Kanada, Indien, Australien, Deutschland, Großbritannien, Mexiko und Singapur.

- Zum ersten Mal seit 2001 haben die USA China überholt und stehen an der Spitze des „FDI Confidence Index". Trotz beachtlicher fiskalischer Herausforderungen besteht die Ansicht, dass sich die USA auf dem richtigen Pfad zu nachhaltigem Wachstum befinden.

- Vier weitere entwickelte Länder befinden sich unter den ersten zehn Zielländern für ausländische Direktinvestitionen im 2013 Index: Kanada, Australien, Deutschland und Großbritannien. Kanada und Australien sind wegen ihrer fossilen Brennstoffe und Bodenschätze attraktiv. Hingegen sind Deutschland und Großbritannien – trotz der anhaltenden europäischen Schuldenkrise und der damit verbundenen politischen Debatte – aufgrund ihrer als sicher und solide wahrgenommenen Investmentmöglichkeiten beliebt.

- Neben Deutschland und Großbritannien gibt es nicht viel Optimismus hinsichtlich Europa. 62 Prozent aller Befragten erwarten kein Wachstum oder gar eine Rezession innerhalb der nächsten drei Jahre. Sechs Jahre nach dem Beginn der weltweiten Wirtschaftskrise könnte Europa – und insbesondere die Länder der Peripherie – ähnlich wie Japan nach dem Platzen der Immobilienblase in den 1990er Jahren vor einem verlorenen Jahrzehnt stehen.

- Nachdem China für mehr als zehn Jahre nacheinander die meisten ausländischen Direktinvestitionen angezogen hat, belegte es in der 2013 Umfrage Platz zwei. Die chinesische Wirtschaft, die über mehrere Jahrzehnte durch ihre Vielzahl niedrig bezahlter Arbeitskräfte in der Produktion geprägt wurde, durchläuft derzeit einen signifikanten Wandel, weil sich die Faktoren, die China erste Wahl für solche Arbeiten gemacht hatten, jetzt rapide ändern. Die chinesischen Arbeitskosten sind seit 2007 stark angestiegen. Zusätzlich verringern steigende Transportkosten und die Aufwertung des chinesischen Renminbi den Produktionsvorteil zwischen China und anderen Niedriglohnländern. Es wird deutlich, dass Bangladesch, Kambodscha und Vietnam erste Wahl für arbeitsintensive Sektoren mit geringen Margen werden. Trotz einigen Geredes über „Reshoring" geben lediglich sechs Prozent aller Befragten an, dass ihre Unternehmen Produktion in entwickelte Länder zurückverlagern. Diejenigen, die zurückverlagern, scheinen überwiegend schwer zu transportierende Güter zu produzieren, die hochqualifizierte Arbeitskräfte benötigen und für Märkte in entwickelten Ländern bestimmt sind.
  Angesichts der sich verändernden Arbeitskos-



ten in China und der Abhängigkeit des Landes vom Export, konzentriert sich die chinesische Führung auf bessere globale Positionierung und Stärkung der inländischen Nachfrage. Ausländische Direktinvestitionen in den Servicesektor reflektierten diesen Wandel, indem sie in 2011 schneller wuchsen und die Zuflüsse in den Produktionssektor erstmals überholten.

2) Vereinigte Staaten von Amerika

- Nach über einem Jahrzehnt haben die USA den ersten Platz für ausländische Direktinvestitionen zurückerobert. Verbesserte Kostenfaktoren und zunehmend konkurrenzfähige Arbeitskräfte ziehen Investoren wieder in die Vereinigten Staaten. Allerdings bleiben Investoren wegen der Haushaltskrise und möglicher Auswirkungen auf die U.S.-Wirtschaft vorsichtig. Angesichts der Größe des Binnenmarktes und der Ressourcen werden die USA dennoch als sicher Hafen unter den entwickelten Ländern angesehen. Obwohl sich die U.S.-Wirtschaft noch immer in einer Erholungsphase befindet, hat sie Europa seit der weltweiten Rezession in 2008 und 2009 übertroffen. Darüber hinaus haben die USA eine stärkere Geburtenrate als die meisten wohlhabenden Länder.

- Die U.S.-Fertigungsproduktivität ist seit dem Ende der Rezession deutlich gestiegen. Nach drastischem Rückgang in der Krise haben die Unternehmen in produktionsverbessernde Maschinen und Anlagen investiert. Kombiniert mit einem schwächeren Dollar und steigenden Preisen in Entwicklungsländern, kann dies langfristige Vorteile für die U.S.-Wirtschaft bedeuten. In einigen nicht-arbeitsintensiven Sektoren macht Outsourcing wirtschaftlich weniger Sinn und die USA werden ein attraktiverer Standort zur Herstellung von Produkten für U.S.-Konsumenten. Angesichts von Kosten- und Effizienzaspekten, besserem Schutz des geistigen Eigentums und dem Vorteil, Design, Vertrieb und Engineering in unmittelbarer Nähe zu vereinen, haben einige Unternehmen begonnen, Produktion in die USA zurückzuverlagern.

- Der Erdgas-Boom führt zu signifikanten Minderungen der Energiekosten in den USA. Energieintensive Produktionsunternehmen und Chemieanlagen, die Erdgas als Rohstoff verwenden, haben einen beachtlichen Vorteil. Bereits heute haben die USA geringere Rohstoffkosten als die meisten Länder und ausländische Chemieunternehmen erwägen U.S.-Investitionen.

3) Kanada

- Kanadas Öl- und Gasboom stößt auf reges Interesse bei Investoren. Das Land hat eines der größten Öl- und Gasvorkommen weltweit, in das private Unternehmen investieren können. Darüber hinaus ist Kanada das einzige G7-Land, das alle Produktionskürzungen und Beschäftigungsverluste seit der Rezession wieder aufholen konnte. Die ausländischen Direktinvestitionen in 2012 verdoppelten sich gegenüber 2009 auf 45,4 Mrd. Dollar.

Sachwerte

Die Finanzkrise hat dazu geführt, dass viele Familien und Family Offices aus Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) ihre Investmentstrategien und Vermögensallokationen überdacht haben. Allgemein wenden sie sich verstärkt einfachen und verstehbaren Investments zu und entdecken (wieder) traditionelle Investitionen in Sachwerte einschließlich Wald- und Farmland. Angesichts knappen Produkts und steigenden Preisen in der DACH-Region,

ziehen Investoren es zunehmend in Betracht, im viel größeren U.S.-Markt zu kaufen.

Allerdings ist es für Direktinvestitionen in U.S.-Wald- und Farmland entscheidend, die lokalen Aspekte zu verstehen und qualifizierte Informationen zu erhalten. Als Ihr Ansprechpartner in den USA, steht Ihnen The New York Family Office gerne als unabhängiger Berater vor Ort zur Verfügung und ermöglicht auf Nachfrage Zugang zu Co-Investments mit U.S.-Familien und Family Offices.

Hinweis: Nachfolgend finden Sie Informationen, über Investitionen in U.S.-Waldland. In unserem Newsletter für das 4. Quartal 2013 werden wir über Investitionen in U.S.-Farmland berichten.

Waldland

Für viele konservative langfristige Investoren sind Investments in Waldland attraktiv, weil sie gute Renditen im Verhältnis zum Risiko („Risk-Adjusted Returns“), Inflationsschutz und eine geringe Korrelation zu anderen Anlageformen bieten.

1) Renditetreiber („Return Drivers”)

Grundsätzlich sind Renditen aus Investments in Waldland primär das Ergebnis von drei Faktoren: Biologisches Wachstum (circa 60%), Holzpreise (circa 25%) und Landpreise (circa 15%)*.

***Wichtiger Hinweis:**
Der prozentuale Anteil der Renditefaktoren einzelner Investments kann beträchtlich variieren. Darüber hinaus können zusätzliche Einkommensquellen durch höherwertige Nutzung („Higher and Better Use“), Jagd, Bergbaulizenzen und Naturschutzgebiete („Conservation Easements“) in Betracht kommen.

a) Biologisches Baumwachstum

Die größte Komponente der Renditen aus Waldinvestments, das biologische Wachstum des Baumbestandes, ist sehr genau vorhersagbar und unabhängig von allen anderen Faktoren. Dies unterscheidet Waldland von anderen Investmentformen einschließlich Immobilien.

Der Effekt des biologischen Wachstums auf die Rendite ist zweidimensional. Die Bäume wachsen nicht nur im Durchmesser, sondern mit dem Wachstum wandeln sie sich auch in höherwertiges Produkt (sog. „Ingrowth“). Das zusätzliche Volumen und die daraus folgende Wertänderung über Zeit sind größtenteils unabhängig von Makroökonomie oder Entwicklungen an den Finanzmärkten.

b) Änderungen der Holzpreise

Zahlreiche makroökonomische Faktoren beeinflussen den Holzpreis, wie beispielsweise Bevölkerungswachstum, BIP pro Kopf, Aktivität im Bausektor, Zinssätze und die allgemeine Entwicklung der Gesamtwirtschaft. Studien belegen, dass der Anstieg der Holzpreise im letzten Jahrhundert stetig über der Inflationsrate lag.

Darüber hinaus haben Mikrofaktoren wie Umweltfragen und Altlasten einen Effekt auf den Stockwert („Stumpage Price“) innerhalb einer Region. Allerdings wirkt das biologische Wachstum in Phasen sinkender Holzpreise den Auswirkungen des Preisverfalls entgegen. Daher haben Investitionen in Waldland einen natürlichen Schutz gegen Holzpreisschwankungen. Außerdem besteht Flexibilität hinsichtlich des Erntezeitpunkts der Bäume und durch Nutzung günstiger Marktbedingungen kann das Management die Rendite des Investments maximieren.

c) Änderungen der Landpreise

Historisch betrachtet stellen die Landpreise nur einen kleinen Prozentsatz vom Gesamtwert des Wald-

land-Investments dar. Landpreise sind abhängig von lokalen Nachfrage- und Angebotsbedingungen und variieren daher geographisch.

Zusätzlich ist der Preis auch zum Teil abhängig von der Bodenqualität. Dennoch kann zunehmender Wettbewerb um die Nutzung von Flächen für Landwirtschaft, Erzeugung von Bioenergie, Freizeitaktivitäten („Recreational Use“) oder Forstwirtschaft zu großem Wertsteigerungspotential des Landpreises führen.

Darüber hinaus scheinen die besten langfristigen Indikatoren des realen Wertes von Land der Verbraucherpreisindex und die „Nominal Risk-Free Rate of Interest“ zu sein. In Zeiten niedriger Inflation und relativer Preisstabilität für Holzprodukte, ändern sich die Holzpreise nur langsam und umgekehrt.

2) Renditestruktur

Das Eigentum von Waldland kann als Investment in zwei Optionen betrachtet werden: Die Ein-/Ausstiegs-Option und die Holzeinschlags-Option („Harvest Option“).

a) Ein-/Ausstiegs-Option

Änderungen der Preise für Waldland sind abhängig von mehreren Faktoren. Besonders wichtig sind Änderungen im Holzpreis und das Vorhandensein einer Holzindustrie. Investment-Manager können günstige Marktbedingungen beim Ein- und Ausstieg nutzen und dadurch die Rendite des Investments verbessern.

b) Holzeinschlags-Option („Harvest Option“)

Zusätzlich kann das Management die Rendite durch attraktive Marktbedingungen bei Holzpreisen beeinflussen und das Fällen der Bäume entsprechend vornehmen.

3) Risiken durch katastrophenbedingte Schäden

Bei der Risikobetrachtung von Investitionen in Waldland, werden häufig biotische und klimatische Faktoren von Investoren angesprochen. Allerdings zeigen Statistiken, dass professionell verwaltetes Waldland kaum widrige Naturereignisse erfährt und jährlich weniger als 0,45% des Gesamtwertes des Waldlandes durch Insekten, Sturm oder Feuer verloren geht. Ein wichtiger Faktor hierbei ist, dass sich nach einem Feuer noch schätzungsweise bis zu 90% des Holzes in einem marktfähigen Zustand befinden.

4) Historische Performance von Waldland

Der NCREIF Timberland Index wird seit 1994 veröffentlicht und enthält Renditen, die bis zum Jahr 1987 zurückgehen. Ende 2012 umfasste der Index ungefähr sechs Millionen Hektar Waldland (circa 15 Mio. Acres) und der Gesamtwert der 443 Waldflächen betrug ungefähr 26 Mrd. USD. Dies stellt einen substantiellen Teil des institutionellen Waldland-Investments in den USA dar. Trotz einiger Einschränkungen ist der Index der beste verfügbare Maßstab zur Messung der historischen Performance von Waldland und liefert Hinweise auf die zu erwartenden Renditecharakteristika.

Laut dem NCREIF Timberland Index haben U.S.-Waldland-Investments von 1987 bis 2012 jährlich eine nominale Rendite („Annual Nominal Return“) von 12,8% erzielt. Die Zusammensetzung der Rendite zeigt einen stetigen aber sinkenden Einkommensanteil, während der Beitrag der Wertsteigerung volatiler ist und in den Jahren 2001 und 2002 sowie 2009 bis 2011 sogar rückläufig war.

5) Regionale Unterschiede in den USA

Es ist zu beachten, dass die spezifischen Merkmale und jährlichen Renditen von Waldland innerhalb und zwischen verschiedenen Regionen in den USA variieren. Zum Beispiel unterscheiden sich die Wald-

regionen durch Rotationszeiten, durchschnittliches jährliches Wachstum, jährliche Niederschlagsmenge, Vegetationsperiode, Zusammensetzung des Baumbestandes, Verhältnis von Laub- zu Nadelbäumen, Alter des Baumbestandes, Holzverkauf, „Log Rules“, Gelände, Parzellierung, Schäden durch Wiederkäuer, verkehrstechnischen Zugang, Einschränkungen des Managements, mechanische/manuelle Bewirtschaftung, Grundsteuern, Regeneration, Kosten für Management, Artenvielfalt, durchschnittliche Landpreise, „Dirt Value“, historische Wertsteigerung des Landes, mögliche Umwidmung der Landnutzung, öffentliches/privates Eigentum, Risiken durch Naturereignisse, etc.

6) Schlussfolgerung

Für Zwecke der Vermögensallokation sind die Charakteristika von Investments in Waldland attraktiv:

- Laut dem NCREIF Timberland Index haben Investments in U.S.-Waldland von 1987 bis 2012 jährlich eine nominale Rendite („Annual Nominal Return“) von 12,8% vor Abzug von Kosten für Asset Management erzielt.

- Die historische Standardabweichung („Standard Deviation“) von U.S.-Waldland lag ungefähr bei 11% p.a.

- Historisch haben Renditen von Waldland eine geringe oder negative Korrelation mit denen traditioneller Anlagen in einem Portfolio.

- Bei Investitionen in Waldland kann durch die Flexibilität bei der Wahl des Ein-/Ausstiegszeitpunktes sowie des Zeitpunktes des Holzschlags das Risiko von Negativrenditen im Vergleich zu Investments ohne diese Charakteristika reduziert werden.

Update in Sachen FATCA

In unserem Newsletter vom 1. Quartal 2012 hatten wir über die Unterzeichnung des „Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)“ durch Präsident Obama berichtet. Dieses Gesetz soll die Steuerhinterziehung von „U.S. Citizens und Residents“ durch die Benutzung von Offshore-Konten verhindern. Als Folge müssen unter die FATCA-Regelungen fallende U.S.-Staatsbürger oder Inhaber einer „Green Card“ ihren U.S.-Steuererklärungen seit dem Veranlagungszeitraum 2011 im Rahmen des „FATCA Foreign Financial Assets Reporting“ das Formular 8938 beifügen, wenn der Gesamtwert aller „Specified Foreign Financial Assets“ 50.000 USD am Jahresende oder 75.000 USD während des Jahres überstiegen hat.

Hinweis: Die vorgenannten Steuererklärungspflichten gelten auch für in der DACH-Region ansässige deutsche, österreichische oder schweizerische Staatsbürger, die zusätzlich die U.S.-Staatsbürgerschaft haben (wie z.B. durch Geburt), weil U.S.-Staatsangehörige grundsätzlich ihr gesamtes Welteinkommen in den USA zu versteuern haben.

Darüber hinaus sind „U.S. Withholding Agents“ grundsätzlich verpflichtet, alle relevanten Zahlungen aus U.S.-Quellen (wie Zinsen, Dividenden und Bruttoverkaufserlöse aus Veräußerungstransaktionen) an „Foreign Financial Institutions (FFIs)“ oder „Nonfinancial Foreign Entities (NFFEs)“ einer 30%-igen Quellensteuer zu unterwerfen, es sei denn,

- die „FFIs“ schließen eine Vereinbarung mit der U.S.-Bundessteuerbehörde („Internal Revenue Service (IRS)“), wonach sie sich unter anderem verpflichten, Informationen über die Konten von „U.S. Citizens and Residents“ zu melden.

- die „NFFEs“ legen Informationen über ihre „wesentlichen U.S.-Beteiligten“ („Substantial U.S.

Owners“) vor.

Am 17. Januar 2013 haben das U.S.-Finanzministerium („U.S. Treasury Department“) und der IRS die „Final Regulations under FATCA“ veröffentlicht. Diese beinhalten eine phasenweise Einführung der FATCA-Quellensteuer. Die erste Phase beginnt am 1. Januar 2014 mit dem Quellensteuereinbehalt für Zinsen und Dividenden aus U.S.-Quellen und die letzte Phase startet ab 1. Januar 2017 mit der Einführung der FATCA-Quellensteuer auf sog. „Gross Proceeds“ und „Foreign Passthru Payments“.

Am 31. Mai 2013 haben die Bundesrepublik Deutschland und die Vereinigten Staaten von Amerika das „Abkommen zur Förderung der Steuerehrlichkeit bei internationalen Sachverhalten und hinsichtlich der als Gesetz über die Steuerehrlichkeit bezüglich Auslandskonten bekannten U.S.-amerikanischen Informations- und Meldebestimmungen“ unterzeichnet. Dieses sogenannte FATCA-Abkommen tritt in Deutschland mit Verabschiedung des entsprechenden Zustimmungsgesetzes in Kraft, womit voraussichtlich noch in 2013 zu rechnen ist.

Am 12. Juli 2013 veröffentlichte die U.S.-Bundessteuerbehörde Notice 2013-43, mit der unter anderem eine sechsmonatige Fristverlängerung für die FATCA-Quellensteuer auf Zinsen und Dividenden aus U.S.-Quellen gewährt wurde. Diese wird jetzt erst auf Zahlungen nach Ablauf des 30. Juni 2014 einbehalten. Allerdings ist der Beginn des Quellensteuereinbehalts auf „Gross Proceeds“ weiterhin ab dem 1. Januar 2017 vorgesehen. Darüber hinaus wurde auch die Frist für FFIs zur Registrierung als „Participating FFI (PFFI)“ verlängert. Für weitere Informationen siehe Notice 2013-43.

The New York Tax Group

The New York Family Office hat sich sehr positiv entwickelt und wächst weiter. Darüber hinaus freuen wir uns mitzuteilen, dass wir eine Schwestergesellschaft, **The New York Tax Group**, gegründet haben, die sich umfassend um alle Steuerangelegenheiten deutschsprachiger Unternehmerfamilien kümmert. Mit dieser Erweiterung setzen wir eine wiederholt an uns herangetragene Anregung einiger Mandanten um, die unsere Kompetenz im Bereich Steuern nicht nur für den privaten Bereich, sondern auch für unternehmerische Direktinvestitionen wie z.B. U.S.-Tochtergesellschaften nutzen möchten. Mit der Gründung positionieren wir uns als zentraler Ansprechpartner für sämtliche Steuerfragen in den USA.

Weitere Informationen zu The New York Tax Group finden Sie unter www.TheNewYorkTaxGroup.com oder www.tnytg.com.

Zahlen & Daten: Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung U.S.-Dollar

Wirtschaftliche Indikatoren	August 2013	Juni 2013	August 2012	August 2010	August 2008
neu geschaffene Arbeitsplätze	169.000	195.000	96.000	-54.000	-84.000
Arbeitslosenquote	7,3%	7,6%	8,1%	9,6%	6,1%
Ø Wochenarbeitsstunden (Industrie)	40,8	40,9	40,5	40,2	40,9
Ø Überstunden (Industrie)	3,4	3,3	3,2	0,1	3,7
Baugenehmigungen	918.000	911.000	803.000	569.000	857.000
Baubeginne	891.000	836.000	750.000	598.000	849.000
Verbrauchervertrauen-Index	81,8	82,1	62,7	54,3	50,4
Einkaufsmanager-Index	55,7	50,9	50,7	57,8	49,2

Andere Indikatoren	30. Aug. 2013	28. Juni 2013	31. Aug. 2012	31. Aug. 2010	29. Aug. 2008
S&P 500 Index	1.632,97	1.606,28	1.406,58	1.049,33	1.282,83
S&P 500 - Handelsvolumen (in Tausend)	2.734.300	4.977.190	2.938.250	4.038.770	3.288.120
VIX (Volatilitäts-Index)	17,01	16,86	17,47	26,05	20,65

Reales BIP	2013 2. Q.	2013 1. Q.	2012	2010	2008
Reales BIP	2,5%	1,1%	2,2%	3,0%	-0,3%

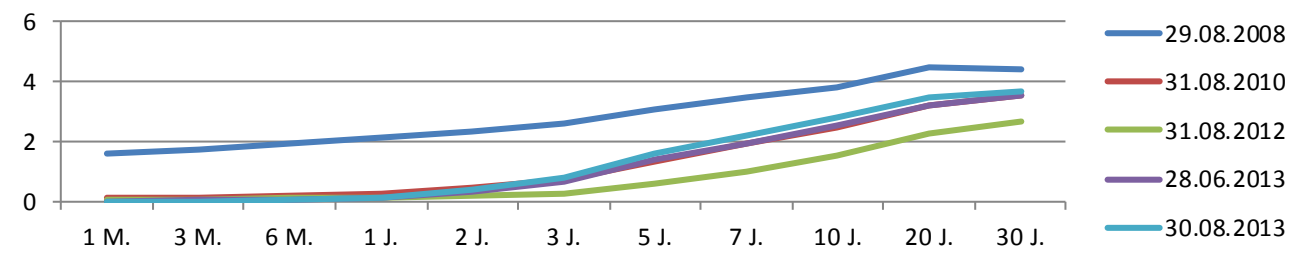
Inflation	Aug. 2013	Juni 2013	2012	2010	2008
Inflation	1,5%	1,8%	2,1%	1,6%	3,8%

U.S.-Dollar Wechselkurse	30. Aug. 2013	28. Juni 2013	31. Aug. 2012	31. Aug. 2010	29. Aug. 2008
EUR / USD	1,3281	1,3027	1,2531	1,2700	1,4750
GBP / USD	1,5514	1,5290	1,5822	1,5510	1,8341
CHF / USD	1,0788	1,0593	1,0434	0,9733	0,9134
CAD / USD	0,9520	0,9561	1,0089	0,9496	0,9550
CNY / USD	0,1622	0,1614	0,1577	0,1468	0,1462
JPY / USD	0,0102	0,0102	0,0127	0,0118	0,0091

Hinweis: Einige Kennzahlen können sich für Vormonate ändern, weil die Statistiken mehrfach aktualisiert werden.

Zahlen & Daten: Zinsen, Immobilien & Steuern

Renditekurve für U.S.-Staatsanleihen („Treasury Yield Curve“) - Angaben in %



Basiszinssätze	7. Oktober 2013	vor 2 Wochen	vor 1 Jahr
LIBOR (30 Tage)	0,17%	0,18%	0,22%
U.S.-Staatsanleihen (Treasury = T)			
5 Jahre	1,38%	1,48%	0,65%
10 Jahre	2,61%	2,72%	1,71%

Quelle: Cushman & Wakefield

10-jähriger Festzins nach Asset-Klassen	Max. Beleihungs grenze	Klasse A	Klasse B/C
„Anchored Retail“	70-75%	T + 215	T + 230
„Strip Center“	65-70%	T + 235	T + 250
„Multi Family (Non-Agency)“	70-75%	T + 200	T + 210
„Multi Family (Agency)“	75-80%	T + 210	T + 215
„Distribution/Warehouse“	65-70%	T + 210	T + 225
„R&D/Flex/Industrial“	65-70%	T + 225	T + 245
„Office“	65-75%	T + 205	T + 225
„Full Service Hotel“	55-65%	T + 265	T + 290

Hinweis: T = Zinssatz der 10-jährigen U.S.-Staatsanleihen (2,61%)

Quelle: Cushman & Wakefield (7. Oktober 2013)

Vereinfachte Darstellung der wichtigsten U.S.-Bundessteuersätze:	
Einkommensteuer	10-35% / 10-39,6%*
Langfristige Veräußerungsgewinne („Long-Term Capital Gains“)	15% / 20%*
„Qualified Dividends“	15% / 20%*
Körperschaftsteuer	15-35%
Nachlass- und Schenkungsteuer	18-35% / 18-40%

Hinweis: * = Die höheren Steuersätze gelten ab dem 1. Januar 2013 für natürliche Personen mit einem zu versteuernden Einkommen von mehr als 400.000 US$ (Eheleute mehr als 450.000 US$).

THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

Bei Fragen und für persönliche Gespräche stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

The New York Family Office
Telefon: +1 (646) 734 - 4056
Telefax: +1 (646) 355 - 2855
contact@tnyfo.com
www.tnyfo.com

Copyright © 2013 · The New York Family Office. Alle Rechte vorbehalten.