THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

Newsletter: 4. Quartal 2013

Volkswirtschaftliche Betrachtung

Trotz einiger Wellen wird erwartet, dass sich das Fahrwasser in 2014 glättet (Seite 2)

Farmland

Gestiegenes Interesse an Farmland in den USA (Seite 2)
Wirtschaftliche Faktoren für die Preise von Farmland (Seite 3)
Grundstücksspezifische Faktoren für die Preise von Farmland (Seite 5)

Zahlen & Daten

Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung U.S.-Dollar (Seite 8)
Zinsen, Immobilien & Steuern (Seite 9)

Trotz einiger Wellen wird erwartet, dass sich das Fahrwasser in 2014 glättet

Vom ersten Quartal 2009 bis September 2013 wuchs die U.S.-Wirtschaft jährlich um 2,1% (bereinigt um Inflation). Die Große Rezession von 2008-2009 war die stärkste seit der Great Depression in den Dreißiger Jahren und die U.S.-Wirtschaft erfuhr die langsamste Erholung nach einer Rezession seit dem 2. Weltkrieg. Als Folge liegt die gegenwärtige Kapazitätsauslastung („Capacity Utilization Rate") mit 78% noch immer unter dem Durchschnitt von 82% und die Arbeitslosenquote von 7,3% ist nach viereinhalb Jahren wirtschaftlicher Expansion immer noch höher als nach vorherigen Rezessionen.

Dennoch bleibt das Jobwachstum solide mit Zuwächsen von 203.000 im November 2013 trotz eines sich verlangsamenden Wirtschaftswachstums im letzten Quartal. Der Rückgang der Arbeitslosenquote ist ein positiver Indikator für Wachstum. Die sinkenden Arbeitslosenzahlen ermutigten die Federal Reserve im Dezember mit der Reduzierung der monatlichen Anleihekäufe („Quantitative Easing (QE3)") zu beginnen. Es wird erwartet, dass Janet Yellen als neuer Chairman der Federal Reserve, abhängig davon wie sich die Inflation entwickelt, die Anleihekäufe weiter zurückfahren wird.

Der Anstieg der Darlehenszinsen hat die Aktivitäten im U.S.-Häusermarkt im letzten Quartal 2013 verlangsamt, aber die optimistische Annahme ist, dass mehr Arbeitsplätze und steigende Haushaltseinkommen nicht nur den Konsum fördern, sondern auch eine weitere Erholung im Häusermarkt unterstützen werden. Obwohl amerikanische Konsumenten in der Schlussphase ihres Entschuldungsprozesses (Rückzahlung alter Schulden) sind, halten sie sich weiter mit Ausgaben zurück mit Ausnahme von notwendigen Pkw-Ersatzanschaffungen und stark preisreduzierten Einzelhandelswaren. Volkswirte erwarten, dass Konsumenten im Weihnachtsgeschäft Schnäppchen gejagt und unbedingt notwendige Anschaffungen getätigt haben. Allerdings sagen sie für 2014 – mit einer weiteren Erholung am Häusermarkt und einer verminderten kalten Progression – bessere Zeiten voraus. Insgesamt wird erwartet, dass sich das Wirtschaftswachstum in 2014 auf etwa 2.5% beschleunigt.

Gestiegenes Interesse an Farmland in den USA

In Europa hat die Finanzkrise dazu geführt, dass viele Familien und Family Offices aus Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) ihre Investmentstrategien und Vermögensallokationen überdacht haben. Sie wenden 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. Nachdem wir in unserem Newsletter für das 3. Quartal 2013 über Investitionen in U.S.-Waldland berichtet haben, finden Sie in dieser Ausgabe unseres Newsletters Informationen über Investitionen in U.S.-Farmland.

Allgemein ist das Interesse an U.S.-Farmland in den letzten Jahren aufgrund der starken Wertsteigerungen gestiegen, die in 2005 und 2006 mehr als 10% betrugen. Im Februar 2012 veröffentlichte das United States Department of Agriculture (USDA) eine Studie, die untersucht hat, welche Faktoren Auswirkungen auf die Preise von Farmland haben und gliedert diese in zwei Gruppen: Wirtschaftliche und grundstücksspezifische Faktoren.

Wirtschaftliche Faktoren für die Preise von Farmland

Wirtschaftliche Faktoren für die Preise von Farmland – wie erwartete Renditen aus der landwirtschaftlichen Nutzung, alternative Investmentmöglichkeiten, Zinssätze und Einsatz von Fremdfinanzierung – sowie andere sektorale Faktoren helfen darüber zu informieren, ob Farmland weiterhin ein attraktives Investment ist und ob die Preise für Farmland durch fundamentale farmspezifische Faktoren gestützt werden.

1) Die sog. „Rent-to-Value"-Kennzahl ist über die letzten 50 Jahre gesunken

Die sog. „Rent-to-Value (RTV)"-Kennzahl für Farmland, die sich aus den Pachteinnahmen pro Acre dividiert durch den Preis des Landes pro Acre berechnet, ist ein Anhaltspunkt dafür, wie schnell sich ein Wirtschaftsgut bezahlt macht. Ein rund 45 Jahre andauernder Trend offenbart sinkende RTV-Kennzahlen. Sofern landwirtschaftliche Mieteinnahmen die einzige Einnahmequelle aus Farmland sind, hat sich Farmland 1951 in ungefähr 14 Jahren bezahlt gemacht, aber benötigte hierfür in 2007 mehr als 33 Jahre.

Allerdings können vielerorts Erträge außerhalb der Landwirtschaft erzielt werden, wie z.B. Erträge aus der Erschließung des Landes. Sinkende RTV-Kennzahlen stehen im Einklang mit der wachsenden Bedeutung der nicht-landwirtschaftlichen Faktoren bei der Bestimmung der Landpreise. Beispielsweise haben im U.S.-Bundesstaat Georgia nicht-landwirtschaftliche Faktoren einen größeren Einfluss auf die Landpreise als die Pachteinnahmen.

2) Die Bezahlbarkeit von Farmland variiert im Verlauf der Zeit

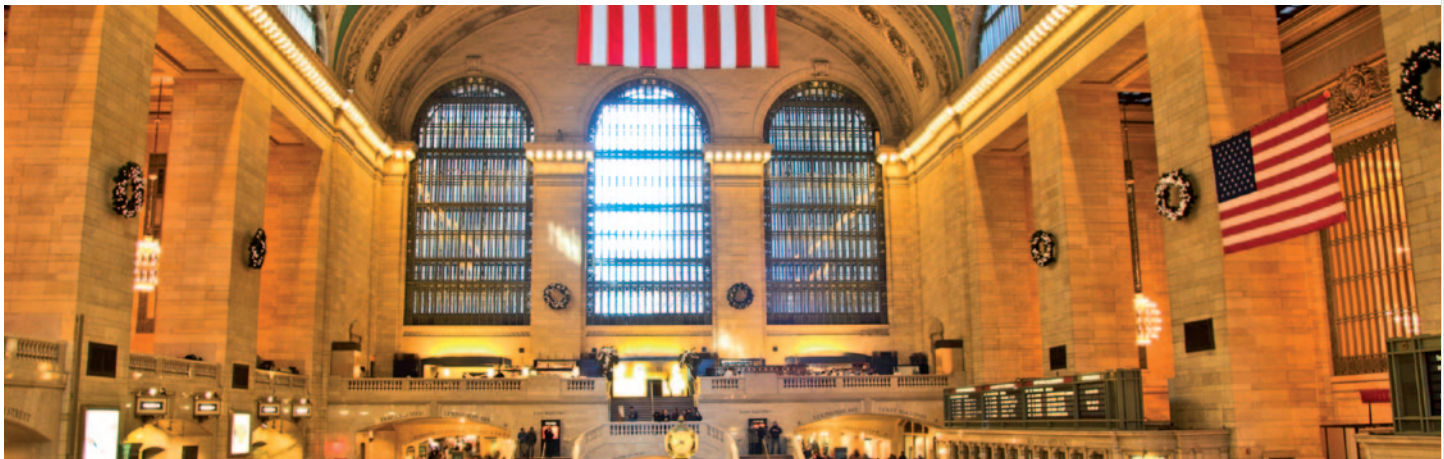
Mit steigenden Preisen für Farmland und sinkenden RTV-Kennzahlen stellt sich die Frage nach der Bezahlbarkeit (sog. „Affordability") von Farmland. Die Bezahlbarkeit ist der maximale Preis für Farmland, zu dem die gegenwärtigen landwirtschaftlichen Einnahmen den jährlichen Schuldendienst decken können.

Obwohl die Bezahlbarkeit aufgrund von Preis- und Ertragsschwankungen ober- und unterhalb der Preise für Farmland fluktuiert, hat die Studie ergeben, dass insbesondere in zwei Zeiträumen – 1978-1985 und 2005-2008 – die Einkommen aus der Landwirtschaft alleine nicht genügten, um den Schuldendienst für Käufe von Farmland zu bedienen. Die geringe Bezahlbarkeit ist ein Hinweis dafür, dass nicht-landwirtschaftliche Faktoren in diesen Zeiträumen wahrscheinlich eine große Rolle bei der Bestimmung der Preise für Farmland gespielt haben. In anderen Zeiträumen wie beispielsweise vor 1974 und zwischen 1986 und 2004 waren die Einkommen aus der Landwirtschaft in stärkerem Einklang mit den Preisen für Farmland.

3) Marktenge

Bei hohen Preisen für Farmland und niedriger Bezahlbarkeit (sog. „Affordability") kann es sein, dass einige Farmer ihr im Wert gestiegenes Land verkaufen, um die steuerlich begünstigten Veräußerungsgewinne zu realisieren. Jedoch gilt dies nicht für alle Eigentümer von Farmland. Historisch ist der Markt für Farmland sehr eng und Schätzungen deuten darauf hin, dass jährlich lediglich circa 0,5% des U.S.-Farmlandes verkauft werden.

Oftmals behalten Eigentümer ihr Land, falls es bereits für lange Zeit im Familienbesitz war oder weil andere nicht-finanzielle Vorteile („Lifestyle") mit dem Landbesitz verbunden sind. Tatsächlich zeigen Studien über die Marktaktivität von Farmland, dass Verkäufe oftmals aufgrund von Ableben oder Ruhestand erfolgen, statt durch niedrige Bezahlbarkeit erzwungen zu werden.



4) Die Preise für Farmland wurden in den Jahren 2009 und 2010 durch Farmeinkommen getragen

Aus Investorensicht werden Ertragswerte (sog. „Capitalized Values“) zur Quantifizierung der Auswirkungen von sich ändernden Pachteinnahmen und Zinssätzen auf die Landpreise herangezogen. Der Ertragswert berechnet sich, indem Pachteinnahmen („Cash Rent“) – ein Maßstab für den aus der landwirtschaftlichen Nutzung erzielten Cash-Flow – durch einen Abzinsungsfaktor (typischerweise ein angemessener Zinssatz) geteilt werden. Sofern die Preise für Farmland dividiert durch den Ertragswert (sog. „Price-to-Value Ratio“) den Wert 1 übersteigen, werden die Preise nicht von dem Cash-Flow getragen, den das Farmland erwirtschaften kann.

In den Jahren 2004-2008 waren die Preise für Farmland nicht allein durch die Erträge aus der Landwirtschaft gerechtfertigt. In den Jahren danach deuten Marktindikatoren darauf hin, dass Farmland zu den dann aktuellen Zinssätzen etwas unterbewertet war, so dass es nicht überrascht, dass die Farmlandpreise in den Jahren 2009-2010 anstiegen. Dies gilt, obwohl die Preise für Farmland seit 2009 hoch waren, weil die Ertragswerte aus den Pachteinnahmen noch höher lagen. Auch war das durchschnittliche Farmeinkommen mehr als ausreichend, um bei den niedrigen Hypothekenzinsen den Schuldendienst für Käufe von Farmland zu bedienen.

Signifikante Volatilität in städtischen Immobilienmärkten im letzten Jahrzehnt hat die Frage aufkommen lassen, zu welchem Grad konkurrierende Landmärkte den Preis für Farmland beeinflussen. Hintergrund ist, dass Farmland in städtischer Nähe zusätzlich zu seinem Wert für landwirtschaftliche Nutzung, einen Teil seines Wertes aus seinem Entwicklungspotential für Wohn- und andere nichtlandwirtschaftliche Zwecke bezieht. Ein Vergleich der Preise für ländliche Wohnungen („Rural Housing Values“) und Farmland in den Boom-Jahren 2001-2004 zeigt, dass in vielen U.S.-Bundesstaaten die Preise für Farmland stärker anstiegen als ländliche Wohnpreise. Während des Abschwungs am Immobilienmarkt (2007-2009), der alle Regionen außer denen in den Plains und Deltas betraf, sind die Preise für Farmland grundsätzlich moderater gefallen als die für ländliche Wohnungen. In 19 U.S.-Bundesstaaten (insbesondere Kalifornien, Oregon, Washington und Nevada) sind die Preise für Farmland sogar weiter gestiegen als Preise für ländliche Wohnungen fielen. Solide Farmeinkommen scheinen dem Markt für Farmland in den vergangenen Jahren geholfen zu haben, dem signifikanten Abschwung im Markt für Wohnimmobilien („Residential Housing Market“) zu widerstehen, obgleich es in einigen (städtischen) Regionen moderate Auswirkungen gegeben haben kann.

5) Niedrige Zinssätze

Die historisch niedrigen Zinssätze sind wahrscheinlich ein wesentlicher Grund für die gegenwärtige Fähigkeit der Landwirtschaft höhere Landpreise zu unterstützen. Steigende Zinsen werden voraussichtlich Abwertungsdruck auf die Preise für Farmland ausüben.

Niedrige Zinssätze haben drei positive Auswirkungen auf die Preise für landwirtschaftliche Flächen. Erstens mindern sie die Gesamtkosten für diejenigen, die Landkäufe fremdfinanzieren. In 2009 wurde der Kaufpreis bei mehr als der Hälfte aller Farmland-Transaktionen zu 75% oder mehr fremdfinanziert. Zweitens sind Zinssätze Ausdruck der Renditen auf konkurrierende festverzinsliche Anlagen und bei niedrigen Zinsen ist Farmland als Investment-Alternative attraktiver. Verbunden mit dem Preisanstieg für landwirtschaftliche Produkte und verbesserten landwirtschaftlichen Kreditbedingungen, stiegen die Preise für Farmland in manchen Regionen zweistellig. Drittens helfen die niedrigen Zinssätze auch denjenigen, die Farmland für andere Nutzungszwecke erwerben.

6) Attraktivität von Farmland im Vergleich zu anderen Investments

Seit der Farmkrise Mitte 1980 sind die Preise für Farmland (einschließlich Wirtschaftsgebäude) sowohl nominal als auch real (inflationsbereinigt) gestiegen. Zwischen 1994 und 2004 stiegen die realen Preise zwischen 2% und 4% pro Jahr. In 2005 und 2006 kam es zu einem starken Preisanstieg um 16% bzw. 11%, bevor er sich in 2007 und 2008 auf 6-7% verlangsamte.

Historisch ist Farmland ein stabiles Investment und in den letzten Jahren im Vergleich zu anderen Anlageformen noch attraktiver geworden. Umfragen deuten auf ein aktives Interesse von Investoren an Farmland in zumindest einigen Regionen hin. Fast ein Viertel der Farmlandkäufe im U.S.-Bundesstaat Iowa wurden in 2009 von Investoren getätigt. Allerdings könnte Unsicherheit über die Verlängerung staatlicher Agrarförderungen und die künftige Zinsentwicklung die Attraktivität von Farmland im Vergleich zu anderen Anlagealternativen mindern.

7) Relativ wenig U.S.-Farmland im Eigentum von Ausländern

Hohe ausländische Nachfrage könnte die Preise für Farmland in die Höhe treiben. Trotz der jüngsten Zunahme ausländischen Eigentums an Farmland zeigen die von USDA's Farm Service Agency ermittelten jährlichen Daten per Februar 2009, dass lediglich 1,7% des im Privatbesitz befindlichen Farm- und Waldlandes oder 22,8 Mio. Acres (9,2 Mio. Hektar) im Eigentum von Ausländern war. Es ist zu beachten, dass die Gesetze einiger U.S.-Bundesstaaten ausländisches Eigentum an Farmland beschränken.

Die Mehrheit des im ausländischen Eigentum befindlichen Landes gehört natürlichen Personen oder Unternehmen aus zwei Ländern: Kanada (34%) und den Niederlanden (17%). Das meiste ausländische Eigentum befindet sich im U.S.-Bundesstaat Maine: 15,7% des sich dort im Privatbesitz befindlichen Farm- und Waldlandes oder 2,82 Mio. Acres (1,14 Mio. Hektar) ist in ausländischer Hand. Von dieser Fläche handelt es sich jedoch bei 2,77 Mio. Acres (1,12 Mio. Hektar) um Waldland. Andere U.S.-Bundesstaaten mit einem relativ hohen Anteil ausländischen Eigentums an Farm- und Waldland sind Hawaii (8,8%), Washington (7,6%), Nevada (5,2%) und Alabama (5,1%). Ausländern gehören 2,57 Mio. Acres (1,04 Mio. Hektar) in Texas.

Grundstücksspezifische Faktoren für die Preise von Farmland

In der Mikroperspektive zeigt sich, wie Preise für Farmland räumlich aufgrund unterschiedlicher Grundstückseigenschaften, wie Bodenfruchtbarkeit, Nähe zu Verbrauchermärkten, Qualifikation für Farmsubventionen und Möglichkeiten für nichtlandwirtschaftliche Einkommen, variieren.

1) Landwirtschaftliche Faktoren, die den Preis für Farmland beeinflussen

a) Fruchtbare Böden korrelieren mit höheren Preisen für Ackerland

Farmland mit höherer Bodenqualität führt grundsätzlich zu einer Verbesserung der Erträge und Verringerung der Management-Zeit sowie des Einsatzes von Produktionsmitteln, was wiederum die landwirtschaftlichen Renditen und Preise von Farmland erhöht. Allerdings variiert der Einfluss höherer Bodenqualität auf Preise von Farmland je nach Nähe zu städtischen Wohn- und Ballungszentren.

In den ländlichsten Gegenden, in denen kaum Druck zur städtischen Erweiterung existiert, korreliert Ackerland mit besserer Bodenqualität mit höheren Landpreisen. Allerdings ist in städtischer Nähe kaum eine positive Korrelation zwischen Bodenqualität und Landpreisen festzustellen, weil das Entwicklungspotential für Wohn- und andere nicht-

landwirtschaftliche Zwecke den Preis am stärksten prägt.

Historische Zusammenhänge zwischen Preisen für Acker- und Weideland haben sich in einigen Regionen verändert. Typischerweise überstiegen die Preise für Ackerland die für Weideland und waren im letzten Jahrzehnt im Mittleren Westen und Westen der USA mindestens doppelt so hoch wie die Preise für Weideland. Aber der Preisaufschlag ist in letzter Zeit geschrumpft und in zwei Regionen – dem Südwesten und Delta – liegen die durchschnittlichen Preise für Ackerland seit 2004-2005 unter denen für Weideland. Studien deuten darauf hin, dass nicht-landwirtschaftliche Faktoren zu den relativen Preisveränderungen bei Acker- und Weideland führen. Weideland kann Einnahmen aus Jagdpachten generieren und im Südwesten liegt es tendenziell näher an städtischen Räumen und der Nachfrage nach Landentwicklungsgebieten.

b) Auswirkungen der Nähe zu Verkehrsinfrastruktur und Distributionswegen auf die Preise von Farmland

Weil Transportkosten mit zunehmender Entfernung steigen, kann die Nähe von Land zu wichtigen „Points of Delivery for Crops (PDCs)“ die Nettorenditen und Landpreise beeinflussen. Preise für Ackerland in ländlichen Gegenden steigen typischerweise je näher sie an PDCs, wie beispielsweise „Grain Elevators, Highways, Ethanol Plants, Urban Centers“, liegen.

2) Nicht-landwirtschaftliche Faktoren, die den Preis für Farmland beeinflussen

a) Preise für Farmland sind positiv korreliert mit Nähe zu Wohn- und Ballungszentren

Die Nachfrage für Land, das für städtische Nutzung entwickelt werden kann, ist der wichtigste nicht-landwirtschaftliche Faktor, der Preise für Farmland in urbanisierten Gegenden oder solchen, die schnelles Bevölkerungswachstum verzeichnen, beeinflusst. Bereits die Nähe zu Wohn- und Ballungszentren und damit besserer Zugang zu Märkten und Verbrauchern hebt die Preise für Farmland durch die erwarteten höheren landwirtschaftlichen Renditen. Jedoch erhöht die Nachfrage nach Entwicklungsflächen für Wohn-, Gewerbe- und Industriegebiete Farmlandpreise noch stärker. Die U.S.-Bevölkerung wächst und dehnt sich weiter aus. Alle U.S.-Bundesstaaten erleben zu einem gewissen Grad die Auswirkungen von städtischen Einflüssen auf die Preise für Farmland. Zum Erwerb des Landes für nicht-landwirtschaftliche Zwecke müssen Bauentwickler typischerweise den Wert des Landes für die landwirtschaftliche Nutzung überbieten. So kann in Gegenden, die stark von der städtischen Nachfrage nach Land beeinflusst werden, auch eine begrenzte Anzahl von Nutzungsänderungen von Farmland zu städtischer Fläche die Preise für Farmland steigen lassen.

b) Zusammenhang zwischen Preisen für Farmland und ländlichen Wohnmärkten

Die signifikante Volatilität im Markt für Wohnimmobilien im letzten Jahrzehnt hat die Frage aufkommen lassen, zu welchem Grad die Nachfrage nach Bauentwicklungsland die Preise für Farmland beeinflusst.

Aus einem Vergleich der Preisentwicklungen für ländliche Wohnimmobilien und Farmland in verschiedenen U.S.-Bundesstaaten, die sich hinsichtlich Standort, landwirtschaftlicher Produktion und Wohnimmobilien unterscheiden, geht hervor, dass der Auf- und Abschwung am Markt für Wohnimmobilien im letzten Jahrzehnt keine oder nur relativ geringe negative Auswirkungen auf den Markt für Farmland hatte.

c) Natursehenswürdigkeiten sind positiv korreliert mit Preisen für Farmland

Verschiedene Studien deuten darauf hin, dass die Preise für Farmland – wie andere Landpreise auch – von der Anzahl und Art der Natursehenswürdig-

keiten („Natural Amenities“), wie beispielsweise eindrucksvolle Landschaftsausblicke („Scenic Views“) und abwechslungsreiches Terrain, die Menschen in die Gegend ziehen, beeinflusst werden.

Eine Analyse der demographischen Veränderungen lässt darauf schließen, dass Landkreise mit vielen „Natural Amenities“ in der Nähe von Stadtgebieten die begehrtesten Wohngegenden sind. Folglich können Gebiete mit vielen Natursehenswürdigkeiten den Preis für mögliches Bauentwicklungsland erhöhen.

d) Zusammenhang zwischen Agrarsubventionen und Preisen für Ackerland

Der Zusammenhang zwischen Agrarsubventionen und Preisen für Ackerland variiert regional und in Abhängigkeit von der Art der Beihilfen. Staatliche Subventionszahlungen erhöhen die Einkommen aus der Landwirtschaft und bei regelmäßigem Zufluss kann die Erwartung künftiger Zahlungen in den Wert des Farmlandes eingepreist sein.

Das Verhältnis von Zahlungen aus dem „Direct and Countercyclical Program (DCP)“ sowie Zahlungen von Versicherungsprämien zu Landpreisen ist regional unterschiedlich. Es hängt davon ab, welche Pflanzen angebaut werden – und historisch angebaut wurden – und ob diese unter die staatlichen Agrarförderprogramme fallen.

Landwirtschaftliche Subventionszahlungen unterliegen einer intensiven Überprüfung angesichts der historischen Debatte über die Höhe des U.S.-Haushaltsdefizits. Modifizierungen der größten landwirtschaftlichen Subventionsprogramme haben vermutlich unterschiedliche Auswirkungen auf verschiedene Regionen.

Fazit

Angesichts der stetig steigenden Weltbevölkerung und der im Verhältnis tendenziell abnehmenden landwirtschaftlichen Flächen, betrachten einige umsichtige Investoren mit langfristigem Investitionshorizont den Erwerb von Farmland als interessante Strategie. Allerdings ist es für Direktinvestitionen in U.S.-Farmland entscheidend, die lokalen Aspekte aus wirtschaftlicher und steuerlicher Sicht 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.

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

Wirtschaftliche Indikatoren	November 2013	September 2013	November 2012	November 2010	November 2008
neu geschaffene Arbeitsplätze	203.000	148.000	146.000	39.000	-533.000
Arbeitslosenquote	7,0%	7,2%	7,7%	9,8%	6,7%
Ø Wochenarbeitsstunden (Industrie)	41,0	40,8	40,6	40,3	40,3
Ø Überstunden (Industrie)	3,5	3,4	3,2	3,1	3,3
Baugenehmigungen	1.007.000	974.000	899.000	530.000	616.000
Baubeginne	1.091.000	873.000	861.000	555.000	625.000
Verbrauchervertrauen-Index	70,4	80,2	71,5	57,8	44,9
Einkaufsmanager-Index	57,3	56,2	49,9	58,2	36,5

Andere Indikatoren	29. Nov. 2013	30. Sept. 2013	30. Nov. 2012	30. Nov. 2010	28. Nov. 2008
S&P 500 Index	1.805,81	1.681,55	1.416,18	1.180,55	896,24
S&P 500 - Handelsvolumen (in Tausend)	1.598.300	3.308.630	3.966.000	4.284.700	2.740.860
VIX (Volatilitäts-Index)	13,70	16,60	15,87	23,54	55,28

Reales BIP	2013 3. Q.	2013 2. Q.	2012	2010	2008
Reales BIP	4,1%	2,5%	2,2%	3,0%	-0,3%

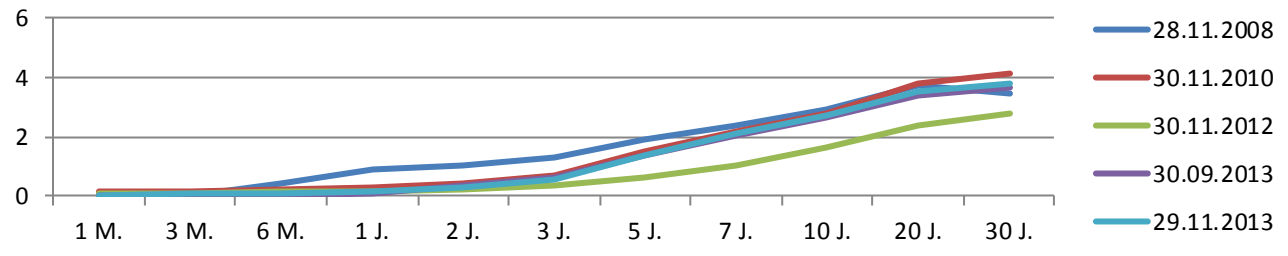
Inflation	November 2013	September 2013	2012	2010	2008
Inflation	1,2%	1,2%	2,1%	1,6%	3,8%

U.S.-Dollar Wechselkurse	29. Nov. 2013	30. Sept. 2013	30. Nov. 2012	30. Nov. 2010	28. Nov. 2008
EUR / USD	1,3588	1,3520	1,2966	1,3192	1,2904
GBP / USD	1,6318	1,6136	1,6022	1,5584	1,5387
CHF / USD	1,1028	1,1031	1,0769	1,0243	0,8331
CAD / USD	0,9445	0,9698	1,0078	0,9800	0,8128
CNY / USD	0,1631	0,1626	0,1593	0,1499	0,1462
JPY / USD	0,0098	0,0102	0,0122	0,0119	0,0105

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	8. Januar 2014	vor 2 Wochen	vor 1 Jahr
LIBOR (30 Tage)	0,16%	0,17%	0,21%
U.S.-Staatsanleihen (Treasury = T)			
5 Jahre	1,72%	1,73%	0,80%
10 Jahre	2,98%	2,99%	1,91%

Quelle: Cushman & Wakefield

10-jähriger Festzins nach Asset-Klassen	Max. Beleihungs grenze	Klasse A	Klasse B/C
„Anchored Retail“	70-75%	T + 205	T + 220
„Strip Center“	65-70%	T + 220	T + 235
„Multi Family (Non-Agency)“	70-75%	T + 195	T + 205
„Multi Family (Agency)“	75-80%	T + 195	T + 200
„Distribution/Warehouse“	65-70%	T + 195	T + 210
„R&D/Flex/Industrial“	65-70%	T + 210	T + 230
„Office“	65-75%	T + 195	T + 215
„Full Service Hotel“	55-65%	T + 255	T + 280

Hinweis: T = Zinssatz der 10-jährigen U.S.-Staatsanleihen (2,98%)

Quelle: Cushman & Wakefield (8. Januar 2014)

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

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 © 2014 · The New York Family Office. Alle Rechte vorbehalten.