

# THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

## Newsletter: 4. Quartal 2014

### **Volkswirtschaftliche Betrachtung**

Kann die US-Wirtschaft dem starken Gegenwind aus dem Rest der Welt widerstehen? (Seite 2)

### **Wirtschaft & Unternehmen**

Wird das „Wunder von Texas“ weitergehen? (Seite 2)

Ausländische Automobilindustrie setzt Verlagerung in den Südosten der USA fort (Seite 3)

### **Immobilien**

„Big Business“: Aussichtsplattformen in NYC (Seite 4)

Immobilientrends in 2015 unter ausländischen Investoren (Seite 5)

### **Zahlen & Daten**

Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung US-Dollar (Seite 7)

Zinsen, Immobilien & Steuern (Seite 8)





## Kann die US-Wirtschaft dem starken Gegenwind aus dem Rest der Welt widerstehen?

Die US-Wirtschaft hat im Dezember 252.000 neue Arbeitsplätze geschaffen und die Arbeitslosenrate sank auf 5,6 Prozent. Insgesamt entstanden in den USA in 2014 fast drei Millionen neue Jobs und das Land hat jetzt alle Arbeitsplätze zurückgewonnen, die während der Rezession verloren gegangen waren. Das Wachstum des realen US-Bruttoinlandsprodukts (BIP) in 2014 wird auf ungefähr zwei Prozent geschätzt. Darüber hinaus hat sich das Haushaltsdefizit der US-Regierung im Fiskaljahr 2014, das am 30. September endete, auf den niedrigsten Stand seit 2008 verringert. Insgesamt scheint sich die US-Wirtschaft auf dem richtigen Weg zu befinden. Allerdings bestehen noch Probleme einschließlich einer niedrigen Erwerbsbeteiligungsquote („labor-force participation rate“), einem schwachen Lohnwachstum, einem starken Anstieg der Teilzeitbeschäftigten, die keine Vollzeitstellen finden können und Arbeitslosen, die für ungewöhnlich lange Zeit arbeitslos bleiben. Starkes Jobwachstum in Verbindung mit nur moderatem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts lässt darauf schließen, dass die nur langsame Verbesserung der Arbeitsproduktivität wahrscheinlich anhält.

Trotz alledem befindet sich die US-Wirtschaft auf einem moderaten aber stabilen Kurs und für 2015 wird erwartet, dass das BIP – trotz eines langsamen weltweiten Wirtschaftswachstums und eines gestiegenen US-Dollars – um ungefähr 2,5 Prozent wächst. Für die erste Jahreshälfte 2015 erwarten die meisten Ökonomen, dass die USA ihre natürliche Arbeitslosenquote von 5,5 Prozent erreichen werden und ein enger werdender Arbeitsmarkt das Lohnwachstum beschleunigen sollte. Selbst bei weiterhin niedriger Inflation wird sich die US-Notenbank („Federal Reserve Bank (Fed)“) aufgrund der Situation am Arbeitsmarkt zunehmend gezwungen sehen, die Zinsen

anzuheben.

Angesichts gravierender wirtschaftlicher und geopolitischer Bedenken im Rest der Welt, sind die USA (wieder einmal) ein sicherer Hafen für viele Unternehmen und Investoren geworden. Aus US-Sicht stellt die unbeständige internationale Lage das größte Abwärtsrisiko für inländische Wirtschaft und Arbeitsplätze dar. Allerdings ist es für Pessimisten beruhigend zu wissen, dass historisch gesehen Turbulenzen im Ausland das US-Wachstum möglicherweise verlangsamen aber nicht zum Zusammenbruch bringen können.

## Wird das „Wunder von Texas“ weitergehen?

Aufgrund eines sehr unternehmensfreundlichen Umfeldes einschließlich eines schlanken Ansatzes zur Regulierung von Unternehmen, boomt die Wirtschaft des US-Bundesstaates Texas seit vielen Jahren. Kombiniert mit reichlich Arbeitsplätzen, einer fehlenden Einkommensteuer und niedrigen Lebenshaltungskosten ist die Einwohnerzahl von Texas nach Angaben des U.S. Census Bureau von 2010 bis 2013 um 1,3 Millionen gestiegen, weit mehr als in jedem anderen US-Bundesstaat in diesem Zeitraum. Die Bevölkerung von Texas beträgt mehr als 26 Millionen und es wird prognostiziert, dass sie bis zum Jahr 2050 auf 40 Millionen ansteigt. Ungefähr die Hälfte der am schnellsten wachsenden US-Städte liegt in Texas. Selbst in der Rezession schrumpfte die Wirtschaft des Lone Star State kaum. Nach einem Rückgang von 0,5 Prozent in 2009, expandierte die Wirtschaft im Folgejahr bereits wieder um 4,1 Prozent. Zwischen 2010 und 2013 betrug das Tempo des Wirtschaftswachstums in Texas ungefähr das Doppelte im Vergleich zur gesamten USA und entwickelte sich zu einem nationalen Wachstumsphänomen. Ein wesentlicher Teil dieses Wachstums stammt aus



dem Energiesektor und dem durch Fracking ausgelösten Öl- und Gas-Boom. In den letzten fünf Jahren war Texas zu mehr als 60 Prozent für den Anstieg der gesamten US-Rohölproduktion verantwortlich und in Kombination mit hohen Ölpreisen trug dies maßgeblich zur Erfolgsgeschichte des Staates bei. Jedoch haben andere Sektoren wie Handel und Transport („trade and transportation“), Freizeit und Gastronomie („leisure and hospitality“), Erziehung („education“) und Baugewerbe („construction“) in den letzten Jahren mehr Arbeitsplätze geschaffen als der Energiesektor. Darüber hinaus verzeichnen Städte wie Houston und Austin schnelles Wachstum im Medizin- bzw. Technologie-Sektor. Allerdings sind alle Statistiken mit dem Vorbehalt versehen, dass es schwierig ist, all die Arbeitsplätze zu quantifizieren, die in anderen Sektoren direkt oder indirekt von der Öl- und Gasindustrie abhängen.

Laut einem Bericht der Federal Reserve Bank von Dallas kamen im Zeitraum 2006 bis 2012 ungefähr 25 Prozent der Menschen, die aus anderen US-Bundesstaaten nach Texas zogen, aus Kalifornien, einem US-Bundesstaat, der für Überregulierung, überzogene Klagen bei Rechtsstreitigkeiten („excessive litigation“) und hohe Steuern bekannt ist. Auch Unternehmen zieht es nach Texas. Die Toyota Motor Corporation, die ihren Sitz seit mehr als 55 Jahren in Süd-Kalifornien hatte, entschied in 2014 ihre Nordamerika-Zentrale vom Golden State nach Texas zu verlagern. Diese Entscheidung ist symbolisch und wird in Plano, einem Vorort von Dallas, 4.000 neue Arbeitsplätze schaffen.

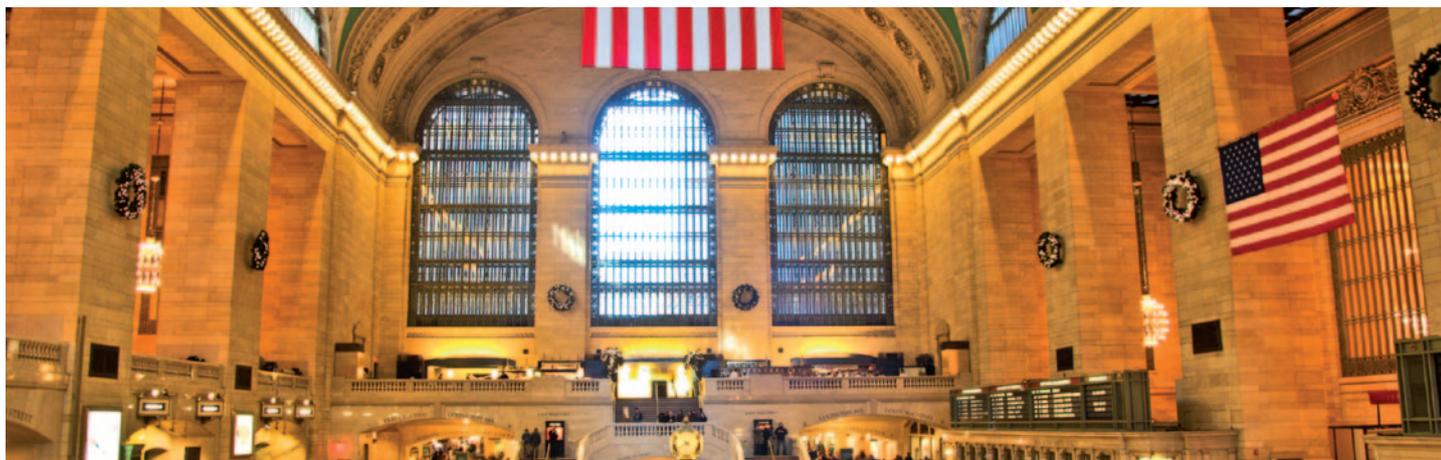
Die Politiker und Bürger von Texas sind der Überzeugung, dass die Politik geringer behördlicher Eingriffe und niedriger Steuern die Wurzel dieser außerordentlichen Erfolgsgeschichte ist, die als „Wunder von Texas“ („the Texas Miracle“) bezeichnet wird. Allerdings belasten der Umfang und die Geschwin-

digkeit des Wachstums die öffentliche Infrastruktur wie Wasser- und Stromversorgungssysteme, Schulen, Gesundheitsversorgung (Krankenhäuser) und Straßen. Von allen Problemen ist Wasserknappheit vielleicht die größte mögliche Bedrohung für den Staat. Obwohl all diese wachsenden Belastungen die wirtschaftliche Dynamik in Texas bislang nicht verlangsamt haben, muss der Staat Lösungen finden, wie der signifikante öffentliche Infrastrukturbedarf bezahlt werden kann und es ist fraglich, ob dies mittelfristig ohne Steuererhöhungen möglich sein wird.

Während der starke Ölpreisverfall in den letzten sechs Monaten von circa 100 USD pro Barrel auf circa 50 USD pro Barrel positiv für die US-Gesamtwirtschaft ist, werden Staaten wie Texas leiden und ihr Steueraufkommen fallen. Falls der Ölpreis für längere Zeit niedrig bleibt, werden die Auswirkungen im Lone Star State deutlich zu spüren sein. Viele gehen jedoch davon aus, dass es nicht zu einer Wiederholung der Öl- und Bankenkrise aus den 80er Jahren kommen wird. Allerdings wird getestet, ob sich die Wirtschaft in Texas seit dem letzten großen Verfall der Energiepreise stärker diversifiziert hat und ob das „Wunder von Texas“ ein wirtschaftliches Vorbild für den Rest der USA sein kann.

### **Ausländische Automobilindustrie setzt Verlagerung in den Südosten der USA fort**

Mercedes-Benz hat aktuell verkündet, dass es in den Südosten der USA zieht. Das Automobilunternehmen wird seine US-Zentrale in der zweiten Jahreshälfte 2015 von Montvale, New Jersey – wo diese seit 1972 war – nach Sandy Springs, Georgia, einem Vorort von Atlanta, verlegen. Mit diesem Schritt folgt Mercedes einer Anzahl anderer ausländischer Automobilhersteller in den Süden, um in den Genuss geringer gewerkschaftlicher Organisation in so-





nannten „Right-to-Work States“, günstiger steuerlicher Rahmenbedingungen und einfach zugänglicher, gut instandgehaltener Infrastruktur zu kommen.

Über die letzten zwei Jahrzehnte haben ausländische Automobilhersteller damit begonnen, Automobilfabriken in südlichen US-Bundesstaaten wie Kentucky, Tennessee, Alabama, Mississippi, South Carolina, Georgia und Texas zu betreiben. Zusätzlich haben einige von ihnen in den letzten Jahren verkündet, ihre US-Zentralen in den Südosten der USA zu verlagern, wie beispielsweise Toyota in 2014 (von Kalifornien nach Texas), Volkswagen Group in 2007 (von Michigan nach Virginia) und Nissan in 2005 (von Kalifornien nach Tennessee).

Der Schritt macht strategisch Sinn für Mercedes, weil er das Unternehmen dichter an dessen wachsenden Kundenstamm im Südosten der USA, dessen Hafen in Brunswick, Georgia, sowie dessen Autofabrik in Tuscaloosa, Alabama heranrückt, welche die Hälfte der in den USA verkauften Mercedes-Fahrzeuge herstellt. Darüber hinaus bietet Atlanta den Arbeitnehmern von Mercedes eine gute Lebensqualität, ausgezeichnete Schulen sowie Kultur- und Freizeitaktivitäten.

Aus finanzieller Sicht war der Schritt reizvoll, weil das Unternehmen vom US-Bundesstaat Georgia ein attraktives Paket zur Investitionsförderung („incentive package“) im Wert von ungefähr 25 Millionen USD erhalten hat. Der Standortwechsel des Automobilherstellers ist positiv für den Großraum Atlanta, der stark unter der Rezession gelitten hat und dessen Arbeitslosenquote noch immer über dem nationalen Durchschnitt liegt. Der Staat New Jersey konnte mit dem Anreizpaket Georgias nicht mithalten. Laut Angaben eines Sprechers von New Jerseys Gouverneur Chris Christie hat Mercedes deutlich gemacht, dass die Kosten der Geschäftstätigkeit und das Steuerum-

feld in New Jersey einfach zu hoch sind, um wettbewerbsfähig gegenüber einem Bundesstaat wie Georgia zu sein.

### „Big Business“: Aussichtsplattformen in NYC

In New York City (NYC) tragen Aussichtsplattformen signifikant zum wirtschaftlichen Ergebnis bestehender Wolkenkratzer wie dem Empire State Building und dem Rockefeller Center („Top of the Rock“) bei. Allerdings werden in den kommenden Jahren weitere Aussichtsplattformen wie beispielsweise One World Trade Center, One Vanderbilt und 30 Hudson Yards Tower öffnen und der Wettbewerb um Besucher zunehmen.

Obwohl Skeptiker in Frage stellen, ob genug Nachfrage für all diese Aussichtsplattformen besteht, scheinen Immobilienentwickler entschlossen zu sein, ein Stück der geschätzten 38,8 Milliarden USD, die ungefähr 80 Millionen Besucher und Touristen pro Jahr in NYC ausgeben, abzubekommen. Nachfolgend sind die beeindruckenden Zahlen für die Aussichtsplattformen des **Empire State Building** („The Empire State Building Experience“) dargestellt, welches von seinen Plattformen im 86sten und 102ten Stock Panoramablicke auf NYC bietet:

- Von 2007 bis 2013 haben jährlich circa vier Millionen Menschen die Aussichtsplattformen besucht.
- Ungefähr neun Prozent aller Touristen, die NYC besuchen, begeben sich auf die Aussichtsplattformen des Empire State Building.
- Das Empire State Building generiert ungefähr 40 Prozent des Umsatzes durch die Aussichtsplattformen (in 2013 circa 100 Millio-



nen USD).

**One World Trade Centers** Geschäftsplan für die Aussichtsplattform („One World Observatory“), die in 2015 eröffnet wird, ist nicht weniger ambitioniert:

- Die Aussichtsplattform wird das 100ste bis 102te Stockwerk umfassen. Es wird erwartet, dass diese drei Stockwerke jährlich 3,5 Millionen Besucher anziehen und bis 2019 – im Vergleich zu den verbleibenden 70 Stockwerken mit Büroflächen – ungefähr ein Viertel des Jahresumsatzes des Gebäudes (circa 53 Millionen USD) einbringen.
- Zum Vergleich: Die Gedenkstätte der Anschläge vom 11. September („9/11 Memorial“) hat in 2013 ungefähr zehn Millionen Besucher angezogen und die Aussichtsplattform des alten World Trade Centers („Twin Towers“) hatte jährlich 1,8 Millionen Besucher.

Es bleibt abzuwarten wie der „Wettkampf der Aussichtsplattformen“ in den kommenden Jahren für die Immobilienentwickler ausgeht. Eines aber ist sicher: Die Besucher werden die Gewinner dieses Wettbewerbes sein.

### **Immobilientrends in 2015 unter ausländischen Investoren**

Das James A. Graaskamp Center for Real Estate der Wisconsin School of Business hat im vierten Quartal 2014 unter den Mitgliedern der Association of Foreign Investors in Real Estate ([www.afire.org](http://www.afire.org)), die zusammen ein Immobilienvermögen von geschätzten zwei Billionen USD oder mehr verwalten, eine Umfrage durchgeführt. Einige der Hauptaussagen sind:

#### **a) USA sind Magnet für ausländisches Investment**

- Mehr als 90 Prozent der befragten Teilnehmer sagen, dass sie die Größe ihres US-Portfolios in 2015 erhalten oder ausbauen wollen.
- Mit großem Abstand wurden die USA zum stabilsten und sichersten Land für Investitionen gewählt und übertrafen damit das zweitplatzierte Deutschland um 55 Prozentpunkte und das drittplatzierte Vereinigte Königreich (U.K.) um 60 Prozentpunkte.
- Die USA bieten auch die besten Möglichkeiten für Wertsteigerungen und übersteigen damit das zweitplatzierte Spanien um 34 Prozentpunkte und das drittplatzierte U.K. um 40 Prozentpunkte.
- Zwei Drittel der befragten Teilnehmer erwarten, dass China in 2016 und darüber hinaus die Hauptquelle des in die USA fließenden Kapitals werden wird; zehn Prozent erwarten, dass dies bereits 2015 der Fall sein könnte. 72 Prozent der befragten Teilnehmer äußerten die Erwartung, dass es sich bei diesen Investitionen um langfristige, dauerhafte Kapitalzuflüsse handelt.

#### **b) US-Immobilientrends**

- Investoren bewerteten Miet-/Zinshäuser („multi-family“) als ihre bevorzugte Objektart gefolgt von Logistik-, Büro-, Einhandelsimmobilien und Hotels („industrial, office, retail, and hotel“).
- Innerhalb der Kategorie der Miet-/Zinshäuser sagten 74 Prozent der befragten Teilnehmer,





dass Objekte mittlerer und größerer Höhe („mid-and high-rise apartments“) aufgrund demographischer und technologischer Veränderungen ein geringes Risiko haben obsolet zu werden; nur 42 Prozent der Befragten sagten, dass Gartenapartements („garden apartments“) das gleiche geringe Risiko teilen.

- Ähnlich äußerten 48 Prozent der Befragten, dass Büroimmobilien in zentralen Geschäftsvierteln („central business district“) ein geringes Risiko haben, obsolet zu werden, während nur fünf Prozent der Befragten sagten, dass vorstädtische Büroimmobilien („suburban office buildings“) in eine geringe Risikokategorie fallen.

#### **c) „Top Five“ Städte weltweit**

1. New York (Nr. 2 im Vorjahr)
2. London (Nr. 1 im Vorjahr)
3. San Francisco (Nr. 3 im Vorjahr)
4. Tokyo (Nr. 6 im Vorjahr; gleichauf mit Madrid)
5. Madrid (Nr. 6 im Vorjahr, gleichauf mit Tokyo)

#### **d) „Top Five“ US-Städte**

1. New York (Nr. 1 im Vorjahr)
2. San Francisco (Nr. 2 im Vorjahr)
3. Houston (Nr. 3 im Vorjahr)
4. Los Angeles (Nr. 5 im Vorjahr)
5. Washington, D.C. (Nr. 4 im Vorjahr)

#### **e) Stabilste und sicherste Länder für ausländische Investitionen**

1. USA (Nr. 1 im Vorjahr)
2. Deutschland (Nr. 2 im Vorjahr, gleichauf mit U.K.)
3. U.K. (Nr. 2 im Vorjahr, gleichauf mit Deutschland)
4. Kanada (Nr. 4 im Vorjahr)
5. Schweiz (Nr. 5 im Vorjahr)

#### **f) Länder mit den besten Möglichkeiten für Wertsteigerungen**

1. USA (Nr. 1 im Vorjahr)
2. Spanien (Nr. 2 im Vorjahr)
3. U.K. (Nr. 3 im Vorjahr, gleichauf mit China)
4. China (Nr. 3 im Vorjahr, gleichauf mit U.K.)
5. Brasilien (im Vorjahr nicht gelistet)

#### **g) Rangliste der US-Objektarten**

1. Miet-/Zinshäuser („multi-family“) (Nr. 4 im Vorjahr)
2. Logistik-Immobilien („industrial“) (Nr. 1 im Vorjahr)
3. Büroimmobilien („office“) (Nr. 2 im Vorjahr)
4. Einzelhandelsimmobilien („retail“) (Nr. 3 im Vorjahr)
5. Hotels („hotels“) (Nr. 5 im Vorjahr)



## Zahlen & Daten: Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung US-Dollar

Wirtschaftliche Indikatoren	November 2014	September 2014	November 2013	November 2011	November 2009
neu geschaffene Arbeitsplätze	321.000	248.000	203.000	120.000	-11.000
Arbeitslosenquote	5,8 %	5,9 %	7,0 %	8,6 %	10,0 %
Ø Wochenarbeitsstunden (Industrie)	41,1	40,9	41,0	40,3	40,4
Ø Überstunden (Industrie)	3,5	3,5	3,5	3,2	3,4
Baugenehmigungen	1.035.000	1.018.000	1.007.000	681.000	584.000
Baubeginne	1.028.000	1.017.000	1.091.000	685.000	574.000
Verbrauchervertrauen-Index	91,0	89,0	70,4	56,0	50,6
Einkaufsmanager-Index	58,7	56,6	57,3	52,3	54,4

Andere Indikatoren	28. Nov. 2014	30. Sept. 2014	29. Nov. 2013	30. Nov. 2011	30. Nov. 2009
S&P 500 Index	2.067,56	1.972,29	1.805,81	1.246,96	1.095,63
S&P 500 - Handelsvolumen (in Tausend)	2.504.640	3.951.100	1.598.300	5.801.910	3.895.520
VIX (Volatilitäts-Index)	13,33	16,31	13,70	27,80	24,51

Reales BIP	2014 3. Q.	2014 2. Q.	2013	2011	2009
Reales BIP	5,0 %	4,0 %	1,9 %	1,8 %	-2,8 %

Inflation	November 2014	September 2014	2013	2011	2009
Inflation	1,3 %	1,7 %	1,5 %	3,2 %	-0,4 %

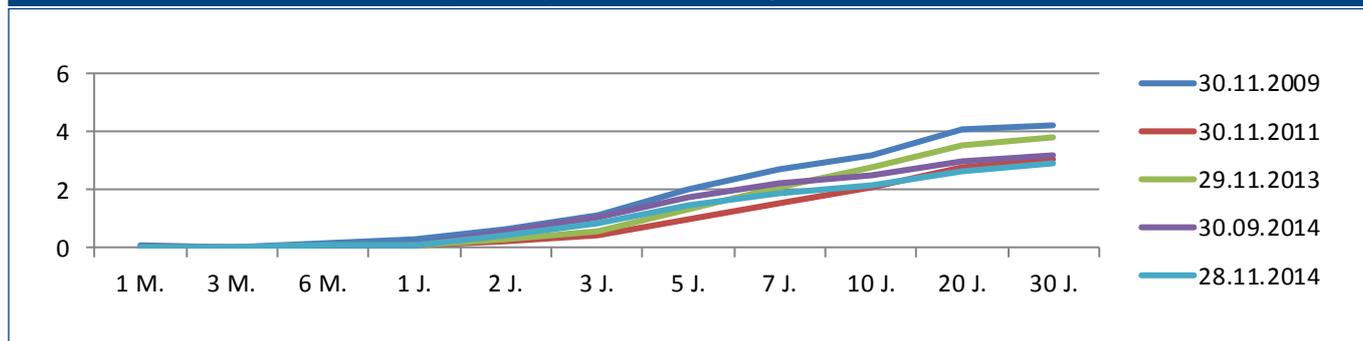
US-Dollar Wechselkurse	28. Nov. 2014	30. Sept. 2014	29. Nov. 2013	30. Nov. 2011	30. Nov. 2009
EUR / USD	1,2490	1,2685	1,3588	1,3336	1,4987
GBP / USD	1,5767	1,6239	1,6318	1,5557	1,6504
CHF / USD	1,0390	1,0510	1,1028	1,0855	0,9942
CAD / USD	0,8867	0,8962	0,9445	0,9688	0,9416
CNY / USD	0,1630	0,1624	0,1631	0,1568	0,1464
JPY / USD	0,0085	0,0091	0,0098	0,0128	0,0115

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



## Zahlen & Daten: Zinsen, Immobilien & Steuern

Renditekurve für US-Staatsanleihen („Treasury Yield Curve“) - Angaben in %



Basiszinssätze	21. Januar 2015	vor 2 Wochen	vor 1 Jahr
LIBOR (30 Tage)	0,17 %	0,17 %	0,16 %
<b>US-Staatsanleihen (Treasury = T)</b>			
5 Jahre	1,31 %	1,47 %	1,66 %
10 Jahre	1,80 %	1,96 %	2,84 %

Quelle: Cushman & Wakefield

10-jähriger Festzins nach Asset-Klassen	Max. Beleihungsgrenze	Klasse A	Klasse B/C
„Anchored Retail“	70 - 75 %	T + 200	T + 210
„Strip Center“	65 - 75 %	T + 200	T + 210
„Multi Family (Non-Agency)“	75 - 80 %	T + 190	T + 200
„Multi Family (Agency)“	75 - 80 %	T + 175	T + 180
„Distribution/Warehouse“	65 - 70 %	T + 200	T + 210
„R&D/Flex/Industrial“	65 - 70 %	T + 205	T + 215
„Office“	65 - 75 %	T + 195	T + 205
„Full Service Hotel“	55 - 65 %	T + 250	T + 270

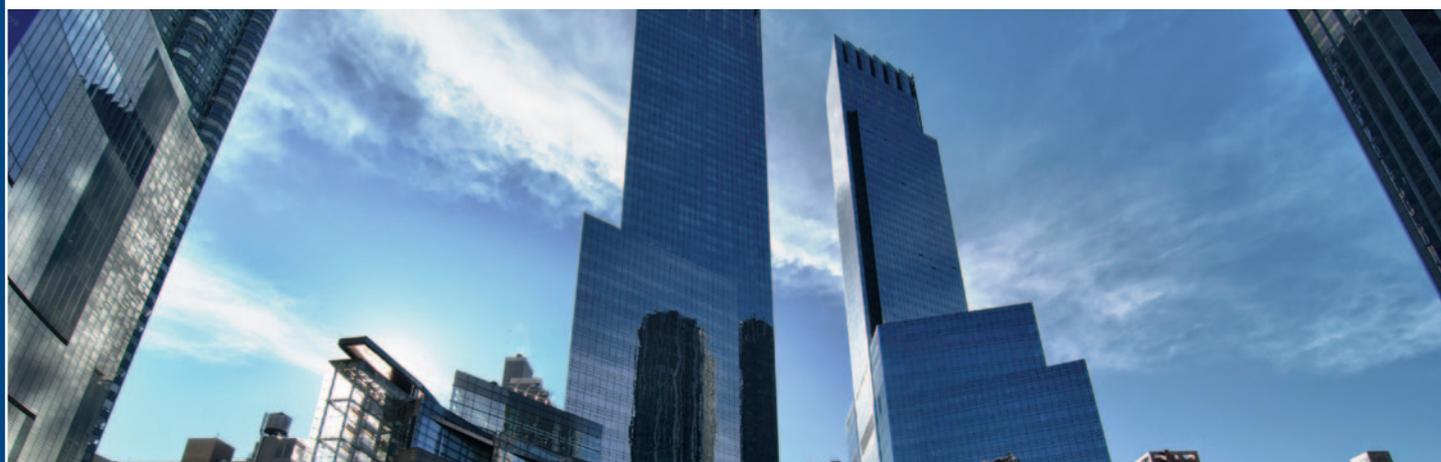
Hinweis: T = Zinssatz der 10-jährigen US-Staatsanleihen (1,80 %)

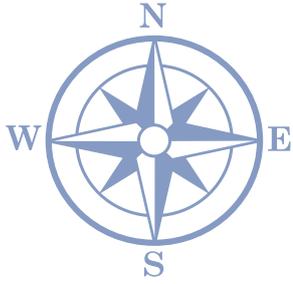
Quelle: Cushman & Wakefield (21. Januar 2015)

### Vereinfachte Darstellung der wichtigsten US-Bundessteuersätze:

Einkommensteuer	10 % - 39,6 %*
Langfristige Veräußerungsgewinne („Long-Term Capital Gains“)	15 % / 20 %*
„Qualified Dividends“	15 % / 20 %*
Körperschaftsteuer	15 % - 35 %
Nachlass- und Schenkungsteuer	18 % - 40 %

Hinweis: \* = Die höheren Steuersätze gelten ab dem 1. Januar 2015 für natürliche Personen mit einem zu versteuernden Einkommen von mehr als 413.200 USD (Eheleute mehr als 464.850 USD).





# 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](mailto:contact@tnyfo.com)

[www.tnyfo.com](http://www.tnyfo.com)

Copyright © 2015 · The New York Family Office. Alle Rechte vorbehalten.

