THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

Newsletter 2016

Volkswirtschaftliche Betrachtung

Unternehmen haben hohe Erwartungen an die Trump Administration in 2017 (Seite 2)

Wirtschaft & Unternehmen

Was deutsche Unternehmen von der Trump Administration erwarten (Seite 2)
Ist Tesla wirklich ein Automobilhersteller? (Seite 3)

Immobilien

Immobilientrends in 2017 unter ausländischen Investoren (Seite 6)

Steuern

Neue Informations-Berichtspflicht für sog. „U.S. Disregarded Entities“, deren Anteile einer einzelnen ausländischen Person gehören (Seite 8)
Erhöhung des FIRPTA-Quellensteuersatzes von 10 % auf 15 % nach dem 16. Februar 2016 (Seite 8)

Zahlen & Daten

Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung US-Dollar (Seite 9)
Zinsen, Immobilien & Steuern (Seite 10)

Unternehmen haben hohe Erwartungen an die Trump Administration in 2017

In der zweiten Jahreshälfte 2016 hat sich das Wirtschaftswachstum gegenüber dem schwächeren ersten Halbjahr in Folge einer robusten Binnennachfrage verstärkt, die durch einen dynamischen Arbeitsmarkt angetrieben wurde. Seit der Präsidentschaftswahl zeigen Finanzmärkte und Umfragen zum Geschäftsklima sowie Verbrauchervertrauen steigenden Optimismus über die kurzfristigen Wachstumsaussichten der US-Wirtschaft.

Insgesamt startet die Wirtschaft 2017 auf einer soliden Grundlage und es herrscht einiger Optimismus in der Geschäftswelt, dass die Kombination von Steuersenkungen, regulatorischen Erleichterungen und Infrastrukturausgaben die wirtschaftliche Aktivität beschleunigen wird. Allerdings warnen einige Volkswirte davor, dass historisch gesehen geringere Unternehmenssteuersätze oder gar eine steuerlich begünstigte Repatriierung von Auslandskapital möglicherweise nicht den Investitionsschub bewirken, den die Marktteilnehmer erwarten. Bislang zeigen harte Wirtschaftsdaten nur moderate positive Auswirkungen auf das Wachstum. Ein positiver Faktor ist die Fortsetzung des robusten Trends zur Einstellung von Mitarbeitern. Die Konsumausgaben werden wahrscheinlich durch die anhaltende Schaffung von Arbeitsplätzen und moderate Einkommenszuwächse solide bleiben. Unabhängig davon wie enthusiastisch die Unternehmen sein mögen, gibt es bislang nur wenig Belege für gravierende Änderungen in deren Investitionsplänen.

Für das erste Halbjahr 2017 prognostizieren die meisten Volkswirte ein reales Wachstum des US-Bruttosozialprodukts von etwas mehr als zwei Prozent, welches nahe am Trend des Wachstums der letzten sechs Jahre von circa zwei Prozent liegt. Eine Senkung der Unternehmenssteuern und regulatorische Erleichterungen könnten den Weg für steigende Ausgaben, Investitionen und Beschäftigungsperspektiven in der zweiten Jahreshälfte ebnen, was dann zu einem etwas höheren Wirtschaftswachstum um circa 2,5 Prozent, ein wenig mehr Inflation und höheren kurzfristigen Zinssätzen bei einem noch immer starken US-Dollar führen könnte. Allerdings könnten Löhne und Preise bei einem sich stärker als vor der Wahl erwartet verengenden Arbeitsmarkt schneller steigen, was die US-Notenbank („Federal Reserve Bank (Fed)“) wiederum veranlassen könnte, die Zinsen schneller anzuheben als es der Markt derzeit erwartet.

Was deutsche Unternehmen von der Trump Administration erwarten

Die Deutsch-Amerikanischen Handelskammern (AHK USA), der Delegierte der Deutschen Wirtschaft in Washington, D.C. (RGIT) und Roland Berger Strategy Consultants führten eine Wirtschaftsstudie durch, die eine Bewertung der Lage deutscher Firmen in den USA vornimmt. Die Hauptaussagen des sog. „German American Business Outlook 2017“ sind:

- Die Meinungen der Führungskräfte von deutsch-amerikanischen Firmen über die Auswirkungen der letzten Präsidentenwahl in den USA sind geteilt:

  ✓ 30 Prozent erwarten positive Auswirkungen, während 28 Prozent mit negativen Auswirkungen rechnen. Währenddessen glauben 42

Prozent aller Befragten, dass ihre Unternehmen überhaupt nicht berührt sein werden.

- ✓ Führungskräfte aus den Sektoren Automotive, Produktion und Gesundheitswesen scheinen mehr negative Auswirkungen zu erwarten, als Führungskräfte aus anderen Sektoren.

- ✓ Allerdings plant lediglich ein Prozent der Unternehmen, den strategischen Fokus auf die USA zu reduzieren.

- Die Befragten haben unterschiedliche Meinungen welche Themen von der neuen Administration priorisiert werden sollten:

  - ✓ Umfassende Steuerreform (60 Prozent)

  - ✓ Freihandelsabkommen (58 Prozent)

  - ✓ Investitionsanreize (55 Prozent)

  - ✓ Investitionen in Lehre und Ausbildung (52 Prozent)

  - ✓ Physische Infrastrukturinvestitionen (52 Prozent)

  - ✓ Vereinfachte Visaverfahren und Einwanderungsreform (45 Prozent)

- Die meisten Firmen erwarten, dass das eigene Unternehmenswachstum stärker als das der amerikanischen Gesamtwirtschaft ausfallen wird.

  - ✓ 85 Prozent der deutsch-amerikanischen Unternehmen berichten gleichbleibende oder gestiegene Umsatzvolumina für 2016. Dieser Trend bestätigt, dass sich die wirtschaftliche Erholung der vergangenen Jahre fortgesetzt hat.

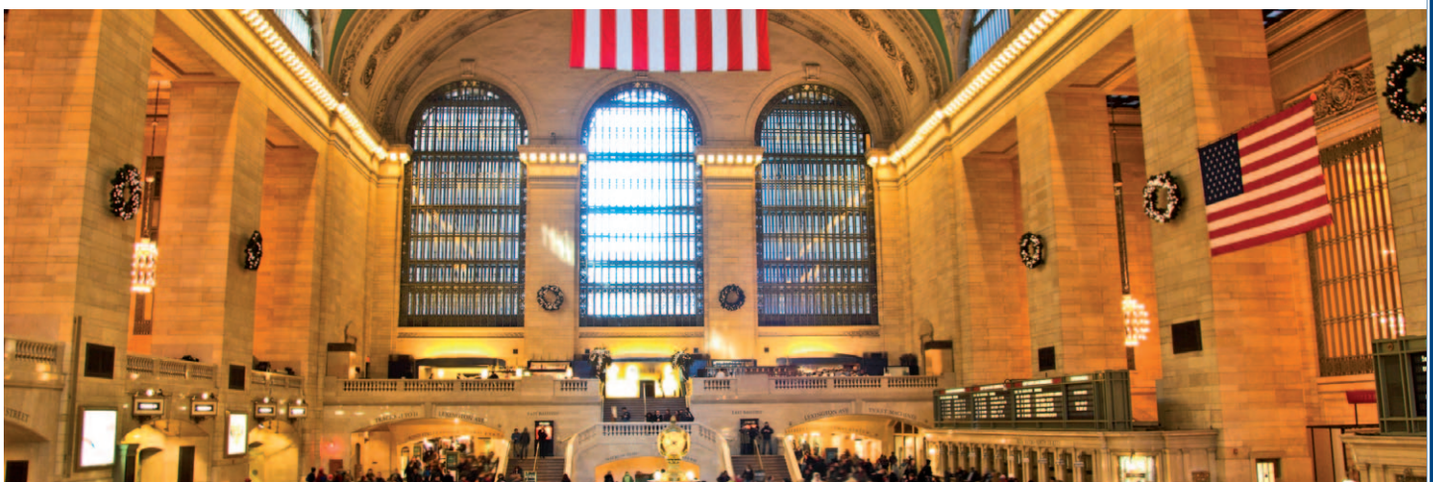
  - ✓ US-Investitionen werden von einer starken Nachfrage nach deutschen Produkten sowie der Nähe zu amerikanischen Konsumenten getrieben.

  - ✓ Unabhängig von ihrer Größe planen 85 Prozent der Unternehmen in 2017 ihre Mitarbeiterzahl zu erhöhen. Allerdings bereitet wie in den Vorjahren das Finden von hochqualifizierten Arbeitskräften, insbesondere mit Expertise in den Bereichen Ingenieurswesen und Produktion („engineering and manufacturing"), große Schwierigkeiten.

Quellen: www.rgit-usa.com, www.gaccny.com, www.rolandberger.us

Ist Tesla wirklich ein Automobilhersteller?

Was haben Thomas Edison und Elon Musk gemeinsam? Thomas Edison war ein amerikanischer Erfinder und Geschäftsmann, der erkannte, dass ein gegebenes Produkt nur so wirkungsvoll ist wie das System, in welches es integriert wird. Zeitgleich mit dem Entwurf seiner Glühbirne erstellte Edison Pläne für andere elektrische Komponenten wie Stromgeneratoren, Lichtschalter und Messgeräte. Durch den Blick über den Tellerrand hatte Edison eine Vision und entwickelte ein neues System zur Energieerzeugung und -distribution, welches in Kombination mit seiner Glühbirne zu preiswertem und zugänglichem elektrischen Licht führte. Darüber hinaus schuf er



neue Produkte, wie elektrische Haushaltsgeräte, die weitere Nachfrage für sein System erzeugten.

Wie Thomas Edison denkt auch Elon Musk in großen Dimensionen. Er ist nicht nur daran interessiert, elektrische Autos zu bauen, sondern daran, Tesla in ein innovatives Energieunternehmen zu verwandeln. Um eine Analogie zu bilden, könnte man sagen, dass Teslas Autos nur die „Glühbirnen" in einem größeren Ganzen sind, was beim Betrachten der Meilensteine des Unternehmens deutlich wird.

Zuerst ein Blick auf Teslas Automobil-Strategie:

- Tesla startete mit dem Bau des Tesla Roadster, der technisch ein elektrisch angetriebener Lotus Sportwagen ist, um den Markt zu testen. Das Produkt verkaufte sich gut und Tesla stieg mit den neu gestalteten Models S und X in den Markt für Luxusautos ein. Der nächste Schritt war die Produktion des Model 3 für den Massenmarkt und andere Produkte (oder „Glühbirnen") werden folgen.

- Zusätzlich arbeitete Tesla an den großen Herausforderungen batteriegetriebener Autos, damit diese massentaugliche Produkte werden können:

  ✓ Die geringe Reichweite und die Zeit zum Wiederaufladen der Batterien. Durch die Schaffung des weltweit größten Netzes von Ladestationen mit der Platzierung von „Superchargern" entlang vielbereister Routen an strategisch und geographisch verteilten Standorten, erhöhte Tesla die Reichweite und verringerte die Ladezeit der Batterien signifikant auf ungefähr 30 Minuten.

  ✓ Der hohe Preis für elektrische Autos primär verursacht durch sehr teure Batteriepacks. Um die Kosten für Batterien zu senken und ein preisgünstigeres Auto anbieten zu können, baut Tesla eine neue Batteriefabrik, die sog. Gigafactory, in Reno, Nevada, die ungefähr fünf Milliarden USD kosten, bis zu 6.500 neue Arbeitsplätze schaffen und bis zu 500.000 Batteriepacks pro Jahr produzieren wird.

  ✓ Die Notwendigkeit für Eigentümer von elektrischen Fahrzeugen, die Batteriepacks nach einigen Jahren der Nutzung und eines damit einhergehenden Verlustes der Ladefähigkeit teuer zu ersetzen. Tesla arbeitet an einem Batterie-Tauschprogramm, welches es Eigentümern von Tesla-Fahrzeugen erlaubt, die Batteriepacks ihrer Teslas an bestimmten Tankstellen innerhalb von drei Minuten zu einem Preis von weniger als einer halben Tankfüllung für eine große Limousine zu tauschen.

Gleichzeitig legt Elon Musk das Fundament zur Schaffung neuer Energiesysteme und Geschäftsmodelle, wie ein Blick auf Telsas strategische Weichenstellungen verrät:

- Riesige Kapazität zur Produktion von Batterien. Die Gigafactory wird viel mehr Batterien produzieren können als Tesla in der eigenen Fahrzeugproduktion verwenden kann. Sicherlich hofft das Unternehmen, Skalierungseffekte kombiniert mit seinem Ideenreichtum zu nutzen, um Batteriepreise stark genug zu senken, dass damit die Popularität seiner Fahrzeuge weiter erhöht wird. Allerdings rechtfertigt das alleine nicht die

enorme Größe der Fabrik. Diese macht nur Sinn, wenn auch andere Unternehmen Teslas Batterien benutzen. Wie könnte das erreicht werden?

✓ Freigabe sämtlicher Patente für die Konkurrenz. Was selbstzerstörerisch erscheinen mag, ist ein wohlkalkulierter strategischer Schritt von Tesla, um einen neuen, kostengünstigen Industriestandard um sein Batteriepack sowie Formfaktor und Leistung („form-factor and power") zu erschaffen, indem diese für alle anderen Hersteller elektrischer Autos attraktiv gemacht werden. Historisch betrachtet haben die International Electrotechnical Commission (IEC) und das American National Standards Institute (ANSI) noch nie auf Basis des urheberrechtlich geschützten Designs eines einzelnen Unternehmens standardisiert. Allerdings könnte die Standardisierung auf Basis der freigegebenen Tesla Spezifikationen eine leichte Entscheidung für das Standards Committee sein. Darüber hinaus werden die „Gebietskörperschaften" („state and federal governments") wahrscheinlich Rechtsvorschriften zur Unterstützung des „Clean Air Act" erlassen, die diese Batteriestandards übernehmen, um den Übergang von benzin- zu batteriegetriebenen Fahrzeugen zu fördern. Auf diese Weise könnte Tesla eine einzelne, austauschbare Batterie für alle Elektroautos kreieren.

✓ Aufbau eines Marktes für Energiespeicherung. Tesla begann zum einen mit dem Verkauf von großen Batterien, sog. Powerpacks, an Unternehmen, die Energieversorger mit Energie beliefern und zum anderen mit dem Verkauf von kleineren Batteriepacks, sog. Powerwalls, an Unternehmen, die diese zusammen mit Dachsolarsystemen installieren. Sobald die Energieversorger herausfinden, wie sie Energiespeicher in ihrem Verteilernetz nutzen können, gehen einige Prognosen gehen davon aus, dass der Markt dramatisch wachsen wird. All diese Batterien verwenden dieselben Bestandteile wie Tesla in seinen Autos und schaffen weitere Absatzvolumina für die Gigafactory.

- Regenerative Stromerzeugung. Durch die Fusion mit SolarCity bietet Tesla umfassende regenerative Stromerzeugung durch verschiedene Arten von Solarzellen an. Die vorgenannte Energiespeicherung schließt die Lücke zwischen Elektrofahrzeugen und regenerativer Stromerzeugung. Bislang erlaubte es regenerative Stromerzeugung Konsumenten nicht, unabhängig vom Stromnetz zu werden, weil es Zeiten gibt, in denen Sonnen- oder Windenergie nicht verfügbar ist und regenerative Energiequellen den Strombedarf nicht decken können. Durch Schaffung der Möglichkeit, große Mengen von Strom zu speichern, kommen Verbraucher der Unabhängigkeit vom Stromnetz und letztendlich von den Versorgungsunternehmen ein Stück näher. In gewisser Weise wird Tesla Elektrofahrzeuge benutzen, um letzten Endes eine signifikante Zahl von Haushalten von der Nutzung von Elektrizität aus dem Stromnetz zur Nutzung von Elektrizität aus Solarzellen zu konvertieren. Ein Punkt, der gegenwärtig in den meisten Diskussionen über emissionsfreie Fahrzeuge nicht thematisiert wird, ist, dass diese Fahrzeuge technisch gesehen noch immer mit fossilen Brennstoffen fahren, weil die meiste Elektrizität nicht von erneuerbaren Energiequel-

len produziert wird. Die Kombination von regenerativer Stromerzeugung und Energiespeicherung ist ein Ansatz, der dies ändern könnte.

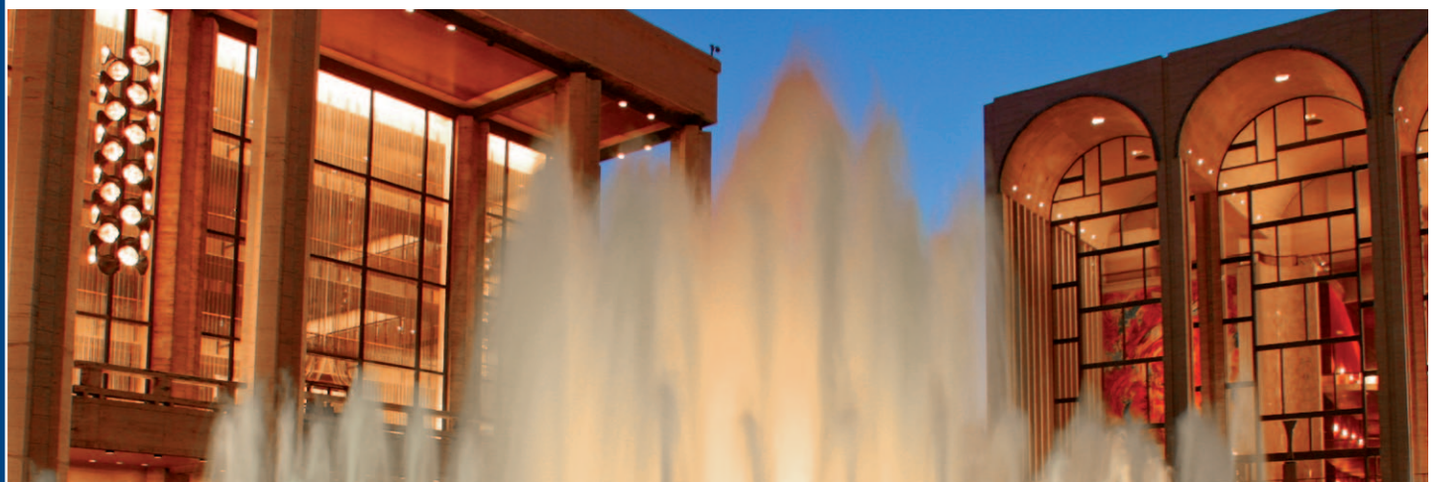
- „Batterie-Tauschstationen“ („battery swap stations“) könnten die neuen Tankstellen werden. Das Batterietauschprogramm, welches gegenwärtig in einem Pilotprojekt für Eigentümer von Tesla-Fahrzeugen angeboten wird, könnte an jeder beliebigen BP, Exxon oder Shell Tankstelle in der Welt durchgeführt werden. Mit den freigegebenen Patenten könnten Teslas Batterien und automatisierte Tauschstationen sogar zum globalen Standard werden. Wettbewerber sollten in Betracht ziehen, ein Teil dieses Services zu werden, der eine wichtige neue Einnahmequelle für Tankstellen werden könnte. Schließlich werden die Eigentümer von elektrischen Fahrzeugen einen Batterieaustausch nicht nur wegen des geringen Zeitaufwandes für den Austauschvorgang wünschen, sondern auch um den teuren Ersatz von alternden Batteriepacks zu vermeiden. Es handelt sich dabei um eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten, aber für Tesla wird es sein, als besäße das Unternehmen das weltweit größte Benzin-Franchise, wobei das „Benzin“ direkt aus der Gigafactory kommt.

- Herausfordern des bestehenden Geschäftsmodells der Automobilindustrie. Es wird vorhergesagt, dass Autos in einigen Jahren autonom fahren werden, was die Notwendigkeit des Fahrzeugeigentums in Frage stellt. Künftig werden Autos möglicherweise genutzt, ohne sich im Eigentum der Personen zu befinden, die in ihnen mitfahren. Traditionelle Autohersteller wie General Motors, Volkswagen and Toyota werden zu einem gewissen Zeitpunkt erbitterte Konkurrenten für Tesla werden, aber es bleibt abzuwarten, ob sie sich mit ihrer gegenwärtigen Organisationsstruktur schnell genug wandeln und anpassen können, was sich für etablierte Firmen als sehr schwierig herausstellen kann. Darüber hinaus werden andere mächtige Akteure in den Markt eintreten und ihn formen. Apple wird ein eigenes elektrisches Fahrzeug produzieren und ein direkter Wettbewerber für Tesla werden, während Google aller Wahrscheinlichkeit nach seine Technologie an andere lizenzieren wird.

Es wird interessant sein mitanzusehen und mitzuerleben, wie sich alle von Teslas strategischen Weichenstellungen entwickeln werden, wie andere Bestandteile von Teslas Puzzle mehr und mehr sichtbar werden und wie sich Wettbewerber aus verschiedenen traditionellen Industrien letztlich selbst positionieren werden, um Teslas wachsende Bedrohung für ihr Unternehmen abzuwehren. Werden die „Glühbirnen“ der Wettbewerber angehen und ihre Aha-Momente haben, bevor Tesla den Markt komplett dominiert? Die Zeit wird es zeigen und bis dahin bleibt es spannend.

Immobilientrends in 2017 unter ausländischen Investoren

Das James A. Graaskamp Center for Real Estate der Wisconsin School of Business hat im vierten Quartal 2016 unter den Mitgliedern der Association of Foreign Investors in Real Estate (www.afire.org), die zusammen ein Immobilienvermögen von zwei Billionen oder mehr verwalten, eine Umfrage durchgeführt. Einige der Hauptaussagen sind:



USA: Ein starker Markt mit einem verhaltenen Ausblick

- 95 Prozent der befragten Teilnehmer planen in 2017 ihre US-Immobilieninvestitionen stabil zu halten oder ausbaubauen.

- Die USA bleiben mit Abstand das stabilste und sicherste Land für Immobilieninvestitionen und bietet gegenwärtig die besten Möglichkeiten für Wertsteigerungen und Transparenz. Auf die Frage, warum sie in den Vereinigten Staaten investieren würden, wiesen die Investoren auf das nachhaltige Wirtschaftswachstum, das starke Rechtssystem und relativ gesehen die allgemeine Sicherheit für Investments hin.

- Trotz ihrer Investitionsabsichten gaben 33 Prozent (8 Prozent im Vorjahr) der Investoren an, dass ihre Einschätzung des US-Marktes pessimistischer geworden ist, während sich die Ansichten von 60 Prozent (85 Prozent im Vorjahr) nicht verändert haben und nur 6 Prozent (8 Prozent im Vorjahr) optimistischer wurden.

- Nach Ansicht von mehr als der Hälfte der Befragten wird der Brexit positive Auswirkungen auf den US-Immobilienmarkt haben.

Einige Ergebnisse der Umfrage im vierten Quartal 2016 sind:

a) „Top Five“ Städte weltweit

1. New York (Nr. 1 im Vorjahr)
2. Berlin (Nr. 4 im Vorjahr)
3. London (Nr. 2 im Vorjahr)
4. Los Angeles (Nr. 3 im Vorjahr)
5. San Francisco (Nr. 5 im Vorjahr)

b) „Top Five“ US-Städte

1. New York (Nr. 1 im Vorjahr)
2. Los Angeles (Nr. 2 im Vorjahr)
3. Boston (Nr. 5 zusammen mit Seattle im Vorjahr)
4. Seattle (Nr. 5 zusammen mit Boston im Vorjahr)
5. San Francisco (Nr. 3 im Vorjahr)

c) Stabilste und sicherste Länder für ausländische Investitionen

1. USA (Nr. 1 im Vorjahr)
2. Deutschland (Nr. 2 im Vorjahr)
3. Kanada (Nr. 4 im Vorjahr)
4. Australia (Nr. 5 im Vorjahr)
5. U.K. (Nr. 3 im Vorjahr)

d) Länder mit den besten Möglichkeiten für Wertsteigerungen

1. USA (Nr. 1 im Vorjahr)
2. Brasilien (Nr. 5 im Vorjahr)
3. Deutschland und U.K. (Nr. 7 bzw. Nr. 4 im Vorjahr)
5. Australien (im Vorjahr nicht gelistet)

e) Rangliste der US-Objektarten

1. Logistik („industrial“) (Nr. 1 zusammen mit Miet-/Zinshäusern („multifamily“) im Vorjahr)
2. Miet-/Zinshäuser („multifamily“) (Nr. 1 zusammen mit Logistik („industrial“) im Vorjahr)
3. Büroimmobilien („office“) (Nr. 4 im Vorjahr)
4. Einzelhandelsimmobilien („retail“) (Nr. 3 im Vorjahr)
5. Hotels („hotel“) (Nr. 5 im Vorjahr)

Neue Informations-Berichtspflicht für sog. „U.S. Disregarded Entities“, deren Anteile einer einzelnen ausländischen Person gehören

Am 13. Dezember 2016 erließ das U.S. Treasury Department finale Richtlinien nach denen ausländische Anteilseigner von sog. „Single-Member U.S. Limited Liability Companies (LLCs)” ihre Beteiligung beginnend mit dem 1. Januar 2017 gegenüber dem Internal Revenue Service (IRS) offenlegen müssen. Bis 31. Dezember 2016 brauchten Transaktionen von sog. „Disregarded Entities“ nicht berichtet werden. Sie wurden so behandelt, als ob der Anteilseigner sie selbst vornahm und blieben für Zwecke der US-Bundessteuer („U.S. Federal Income Tax“) unbeachtlich. Im Unterschied dazu wird eine „U.S. Disregarded Entity“, deren Anteile einer einzelnen ausländischen Person gehören, nach den neuen Richtlinien nur für Zwecke der Informations-Berichtspflicht wie eine US-Kapitalgesellschaft behandelt.

Sofern eine ausländische Person es versäumt, Form 5472 („Information Return of a 25% Foreign-Owned U.S. Corporation or a Foreign Corporation Engaged in a U.S. Trade or Business“) fristgerecht einzureichen, fällt zunächst eine Strafzahlung in Höhe von 10.000 USD an, die sich nach 90 Tagen verdoppelt und danach für jeden weiteren Zeitraum von 30 Tagen um weitere 10.000 USD erhöht.

Erhöhung des FIRPTA-Quellensteuersatzes von 10 % auf 15 % nach dem 16. Februar 2016

Die Veräußerung eines US-Immobilienanteils („Disposition of a U.S. Real Property Interest“) durch eine ausländische Person unterliegt dem Quellensteuereinbehalt gemäß „Foreign Investment in Real Property Tax Act of 1980 (FIRPTA).“ Für Veräußerungen nach dem 16. Februar 2016 erhöht der „Protecting Americans from Tax Hikes Act of 2015 (PATH Act)“ den FIRPTA-Quellensteuersatz von 10 % auf 15 % des Bruttoverkaufspreises. Allerdings findet der Quellensteuersatz von 10 % weiterhin Anwendung auf Immobilien, die vom Käufer als „Residence“ erworben werden und nicht mehr als 1.000.000 USD kosten. Darüber hinaus bleibt die Befreiung von der FIRPTA-Quellensteuer bestehen, falls die Immobilie vom Käufer als „Residence“ erworben wird und nicht mehr als 300.000 USD kostet.

Zahlen & Daten: Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung US-Dollar

Wirtschaftliche Indikatoren	Dezember 2016	Oktober 2016	Dezember 2015	Dezember 2013	Dezember 2011
neu geschaffene Arbeitsplätze	156.000	161.000	292.000	74.000	200.000
Arbeitslosenquote	4,7 %	4,9 %	5,0 %	6,7 %	8,5 %
Ø Wochenarbeitsstunden (Industrie)	40,7	40,8	40,6	41,0	40,5
Ø Überstunden (Industrie)	3,3	3,3	3,3	3,5	3,2
Baugenehmigungen	1.210.000	1.229.000	1.232.000	986.000	679.000
Baubeginne	1.226.000	1.323.000	1.149.000	999.000	657.000
Verbrauchervertrauen-Index	113,7	98,6	86,4	62,7	54,3
Einkaufsmanager-Index	54,5	51,9	55,3	50,2	56,1

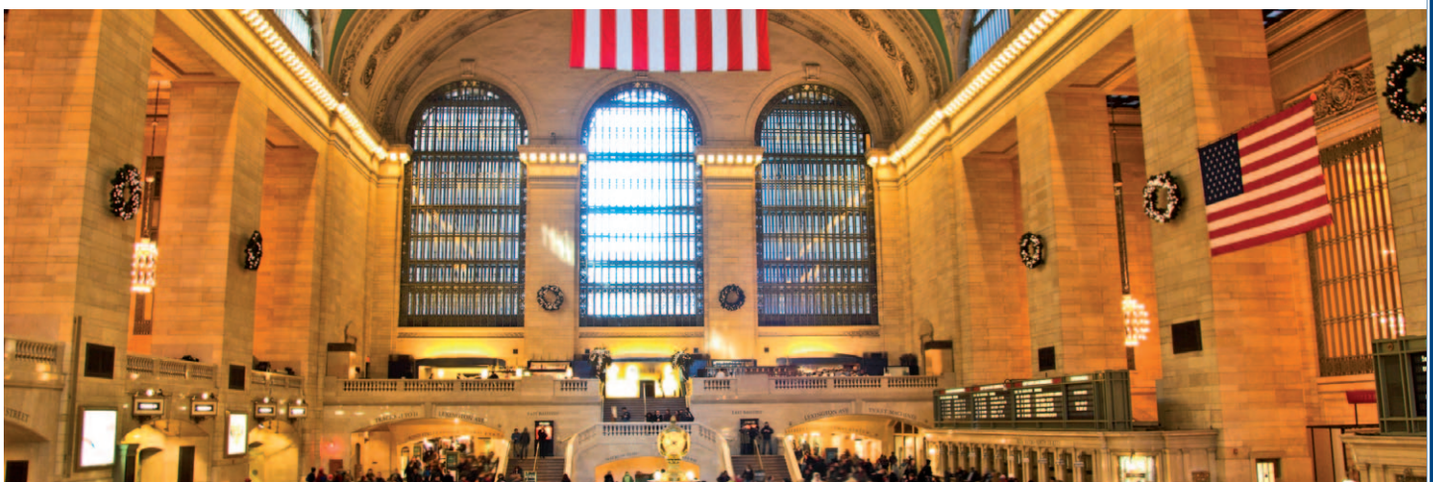
Andere Indikatoren	30. Dez. 2016	31. Okt. 2016	31. Dez. 2015	31. Dez. 2013	30. Dez. 2011
S&P 500 Index	2.238,83	2.126,15	1.960,23	1.848,36	1.257,60
S&P 500 - Handelsvolumen (in Tausend)	2.670.900	3.922.400	2.655.330	2.312.840	2.271.850
VIX (Volatilitäts-Index)	14,04	17,06	18,21	13,72	23,40

Reales BIP	2016 4. Q.	2016 3. Q.	2015	2013	2011
Reales BIP	1,9 %	3,5 %	2,4 %	1,9 %	1,7 %

Inflation	Dezember 2016	Oktober 2016	2015	2013	2011
Inflation	2,1 %	1,6 %	0,1 %	1,5 %	3,2 %

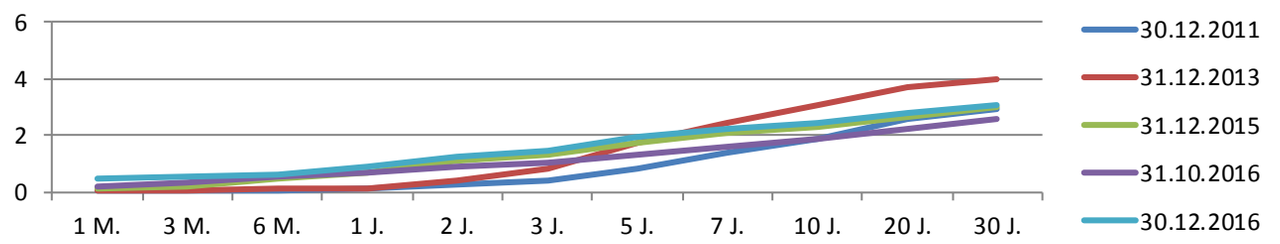
US-Dollar Wechselkurse	30. Dez. 2016	31. Okt. 2016	31. Dez. 2015	31. Dez. 2013	30. Dez. 2011
EUR / USD	1,0555	1,0957	1,0867	1,3776	1,2976
GBP / USD	1,2338	1,2199	1,4763	1,6574	1,5536
CHF / USD	0,9845	1,0110	1,0003	1,1228	1,0670
CAD / USD	0,7449	0,7462	0,7222	0,9405	0,9828
CNY / USD	0,1439	0,1476	0,1540	0,1652	0,1589
JPY / USD	0,0086	0,0095	0,0083	0,0095	0,0130

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	4. Januar 2017	vor 4 Wochen	vor 1 Jahr
LIBOR (30 Tage)	0,77 %	0,65 %	0,42 %
US-Staatsanleihen (Treasury = T)			
5 Jahre	1,97 %	1,80 %	1,70 %
10 Jahre	2,48 %	2,34 %	2,22 %

Quelle: Cushman & Wakefield

10-jähriger Festzins nach Asset-Klassen	Max. Beleihungs grenze	Klasse A	Klasse B/C
„Anchored Retail“	70 - 75 %	T + 225	T + 235
„Strip Center“	65 - 75 %	T + 225	T + 235
„Multi Family (Non-Agency)“	75 - 80 %	T + 220	T + 230
„Multi Family (Agency)“	75 - 80 %	T + 225	T + 235
„Distribution/Warehouse“	65 - 75 %	T + 225	T + 235
„R&D/Flex/Industrial“	65 - 75 %	T + 230	T + 240
„Office“	65 - 75 %	T + 215	T + 225
„Full Service Hotel“	60 - 70 %	T + 265	T + 285

Hinweis: T = Zinssatz der 10-jährigen US-Staatsanleihen (2,48 %)

Quelle: Cushman & Wakefield (4. Januar 2017)

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 2017 für natürliche Personen mit einem zu versteuernden Einkommen von mehr als 418.400 USD (Eheleute mehr als 470.700 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
www.tnyfo.com

Copyright © 2017 · The New York Family Office. Alle Rechte vorbehalten.