

THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

Newsletter: 1. Halbjahr 2015

Volkswirtschaftliche Betrachtung

Entspannung am Arbeitsmarkt wird zu steigenden Zinsen führen (Seite 2)

Wirtschaft & Unternehmen

Deutsche Firmen optimistisch für ihre anhaltend positive US-Geschäftsentwicklung in 2015 (Seite 2)

Das Ende der 1 Million Dollar Taxi-Medaillons? (Seite 4)

Politik

Werden Super PACs die Präsidentenwahl in 2016 verändern? (Seite 6)

Immobilien

Begriffe, die bei Investments in neue Luxus-Apartments zu bedenken sind (Seite 7)

Zahlen & Daten

Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung US-Dollar (Seite 11)

Zinsen, Immobilien & Steuern (Seite 12)



Entspannung am Arbeitsmarkt wird zu steigenden Zinsen führen

Im zweiten Jahr in Folge beeinträchtigte ein strenger Winter die US-Wirtschaft. Im ersten Quartal 2015 verursachten die Wetterbedingungen eine vorübergehende Abschwächung des US-Wirtschaftswachstums. Allerdings bewirkten solide Beschäftigtenzahlen im zweiten Quartal, in dem die US-Wirtschaft mehr als 200.000 neue Jobs pro Monat schuf, ein Sinken der Arbeitslosenquote auf 5,3 Prozent im Juni und deuten auf eine weitergehende Verknappung am Arbeitsmarkt hin. Dies wird schließlich zu einer Beschleunigung des Lohnwachstums führen, welches die immer noch niedrige Erwerbsbeteiligungsquote („labor-force participation rate“) erhöhen wird. Die Zahl der Erwerbstätigen ist nahezu unverändert und die Schaffung von ungefähr 200.000 neuen Arbeitsplätzen pro Monat wird die Arbeitslosenquote weiterhin schnell senken lassen. Bei einer fortschreitenden Verbesserung des Arbeitsmarktes wird erwartet, dass sich das Lohnwachstum in der zweiten Jahreshälfte 2015 weiter beschleunigt. Ferner wird damit gerechnet, dass die schwache Zunahme der Arbeitsproduktivität gepaart mit letztendlich steigenden Arbeitskosten in einem sich verengenden Arbeitsmarkt in der näheren Zukunft Abwärtsdruck auf Unternehmensgewinne ausüben wird. Die meisten Volkswirte erwarten einen moderaten Anstieg der kurzfristigen Zinsen mit nur sehr geringen Veränderungen bei den langfristigen Zinsen.

Der Konsum hinkt noch immer dem vorheriger Erholungen hinterher während die privaten US-Haushalte ihre Finanzen sanieren. Laut einem Bericht der Federal Reserve Bank vom Juni 2015 verzeichneten die Vermögenswerte („net worth“) der US-Haushalte und Gemeinnützigen Organisationen im ersten Quartal 2015 einen Rekordanstieg um ungefähr zwei

Prozent oder circa 1,5 Billionen USD auf insgesamt 81,8 Billionen USD. Diese Zahlen wurden nicht an die Inflation oder das Bevölkerungswachstum angepasst. Es gibt im Wesentlichen zwei Gründe für diesen Anstieg der Vermögenswerte: Einerseits steigende Häuser- und Aktienpreise und andererseits eine Reduzierung der Verschuldung der privaten US-Haushalte auf ungefähr 108 Prozent des verfügbaren Einkommens („disposable income“), welches eine deutliche Verringerung der Verschuldung von ihrem Hoch in 2007 von ungefähr 135 Prozent darstellt. Sobald die Löhne beginnen zu steigen und das verfügbare Einkommen der amerikanischen Haushalte erhöhen, sollte sich der Konsum auf moderates Vorkrisenniveau verbessern.

Ein weiteres positives Signal ist, dass in den USA die Fertilitäts- und die Geburtenrate laut einer Datenveröffentlichung des U.S. Centers for Disease Control and Prevention (CDC) im Juni ihren ersten Anstieg seit der Großen Rezession verzeichneten. Obgleich die Zunahmen gering sind, erscheint es in einer optimistischen Sicht, dass die sich erholende Wirtschaft des Landes den Glauben der Amerikaner an ihre finanziellen Aussichten bestärkt und mehr Paare ermutigt, Kinder zu haben.

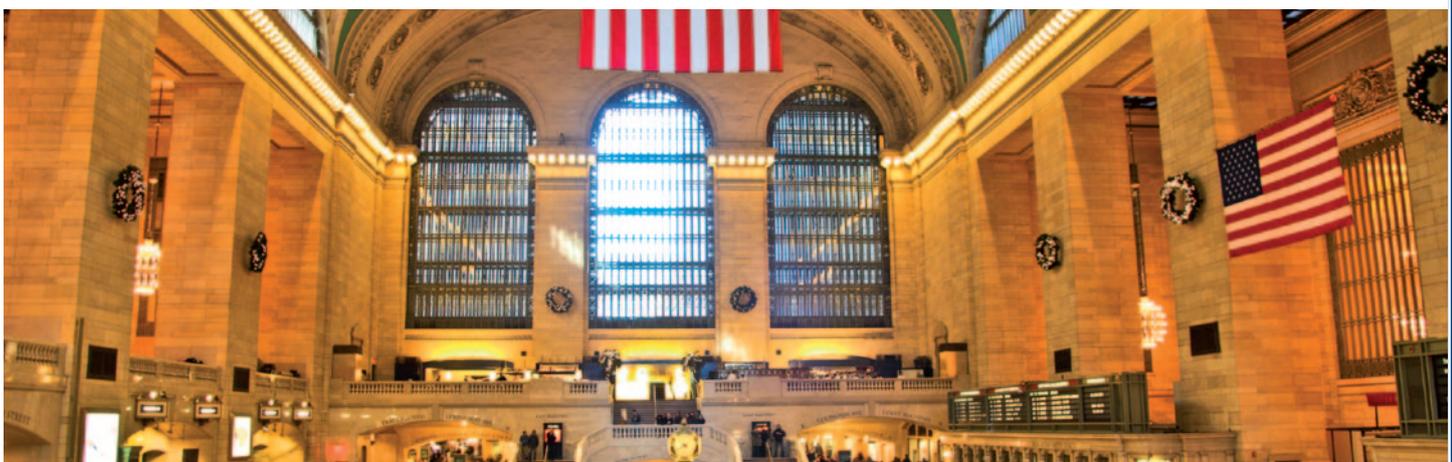
Deutsche Firmen optimistisch für ihre anhaltend positive US-Geschäftsentwicklung in 2015

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 2015“ sind:



- Für deutsch-amerikanische Firmen war 2014 ein weiteres erfolgreiches Jahr hinsichtlich Geschäftsaktivität und -wachstum. Die Befragten erwarten auch in 2015 besser als die allgemeine US-Wirtschaft abzuschneiden.
 - ✓ Unternehmen erfuhren starkes Umsatzwachstum nachdem Umsatzvolumina weiter angestiegen sind, obwohl das Preisniveau weitgehend unverändert blieb.
 - ✓ Allerdings steigen die Lohnkosten mit der sich erholenden Wirtschaft während die Lohnnebenkosten relativ stabil blieben.
 - ✓ Für 2015 erwarten die Befragten einen sich weiter erholenden US-Markt und zeigen sich zuversichtlich über die Wachstumsaussichten der eigenen Unternehmen. Dagegen haben die Unternehmen letztes Jahr weniger Mitarbeiter eingestellt und nur 50 Prozent erwarten einen Anstieg ihrer Mitarbeiterzahlen in 2015 (75 Prozent in 2014).
 - ✓ Ausgehend von ihrer Zuversicht für den Markt, führen die Unternehmen neue Produktlinien in ihren US-Geschäftsbereichen ein, optimieren Prozessabläufe und investieren in Sachanlagen („property, plant and equipment“).
- Drei Gründe treiben weitere US-Investments voran: Zugang zum US-Markt, Nähe zu den amerikanischen Konsumenten der Unternehmen und wachsende Produktnachfrage.
 - ✓ Die Mehrheit der Befragten hat in 2014 ihren strategischen Fokus auf die USA verstärkt. Für 2015 werden weiteres Wachstum und weitere Investitionen erwartet.
- ✓ Unternehmen berichten von zunehmenden Schwierigkeiten beim Finden von hochqualifizierten Arbeitskräften, insbesondere mit Expertise in den Bereichen Ingenieurwesen und Technik („engineering or technical expertise“). Aus diesem Grund bilden die Unternehmen Mitarbeiter zunehmend intern aus und es gibt Initiativen zur Erweiterung des dualen Ausbildungssystems nach deutschem Vorbild in den USA.
- Künftige Erwartungen und Herausforderungen
 - ✓ Deutsche Firmen in den USA sind weiterhin der Meinung, dass langfristiger wirtschaftlicher Nutzen sowie Wettbewerbsfähigkeit nur durch Investitionen in Bildung geschaffen werden kann. Darüber hinaus sind wirtschaftliche Reformen, Investitionen in Infrastruktur und Datensicherheit die wichtigsten Prioritäten.
 - ✓ Die Unternehmen glauben, dass das geplante transatlantische Freihandelsabkommen („Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)“) von großer Bedeutung ist. Es wird erwartet, dass das TTIP durch die Reduzierung von Zöllen und zunehmende Standardisierungen das Wachstum ankurbeln und weitere Investitionen anregen wird.

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





Das Ende der 1 Million Dollar Taxi-Medaillons?

Die gelben Taxis in New York City werden nach den von der New York City Taxi and Limousine Commission (TLC) erteilten Medaillons, die auf der Motorhaube der Taxis befestigt sind, auch Medaillon-Taxis genannt. Medaillons werden von der Stadt auf selten stattfindenden Auktionen veräußert oder direkt von Medaillonbesitzern. Gegenwärtig gibt es ungefähr 13.500 Taxi-Medaillonlizenzen.

Die New York City Taxi-Medaillonlizenzen wurden erstmals 1937 eingeführt und dienten dazu, die Anzahl der Taxis in New Yorks Stadtteilen zu begrenzen und stabile Preise für Taxifahrten zu schaffen. Der ursprüngliche Preis für ein NYC Taxi-Medaillon in 1937 betrug zehn USD. Seitdem ist der Wert für Taxi-Medaillons in NYC über die Jahre stark angestiegen und betrug Anfang 2014 ungefähr eine Million USD. Aufgrund der hohen Preise gehören die Medaillons oftmals privaten Investmentfirmen und werden an Taxiunternehmen verleast. Die Taxiunternehmen versuchen, das kostengünstigste Fahrzeug und die günstigsten Arbeitskräfte zu finden, um es finanziell tragfähig zu machen und die hohen Leasingkosten der Medaillons zahlen zu können. In der Regel vermieten Taxiunternehmen ihre Fahrzeuge an Fahrer, um stetige Erträge zu erzielen.

Durch die künstliche Begrenzung der Anzahl gelber Taxis dient das System als eine Zugangsschranke („entry barrier“) zum New York City Taximarkt. Kritiker sagen das System vermindert die Einkünfte der Fahrer und erhöht die Kosten für Passagiere. Allerdings argumentieren Befürworter, dass Städte ohne Zugangsschranken zum Taximarkt eine Fülle von schlecht gewarteten Taxis haben. Ihrer Ansicht nach hilft das Medaillonssystem der Stadt, die Taxis besser zu regulieren und ermöglicht ihr, die Standards aller

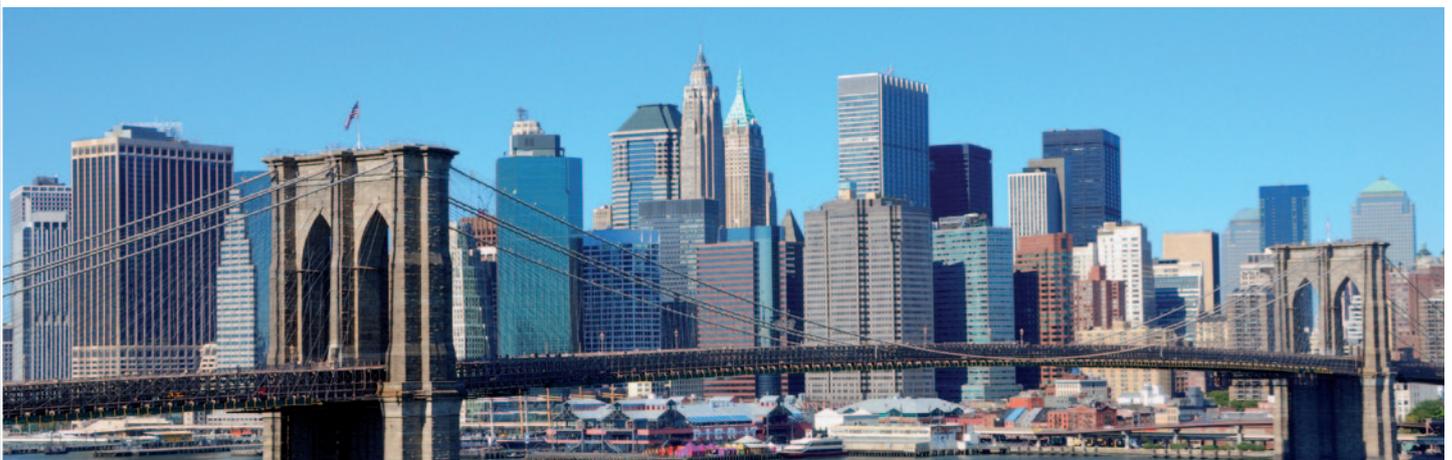
Taxis anzuheben.

Für viele Jahre haben Volkswirte prognostiziert, dass der Wert der Medaillons bei konstanter Nachfrage nach Taxis weiter steigen wird. Allerdings sind Medaillonpreise in 2014 aufgrund steigenden Wettbewerbs von Dienstleistern wie Uber um ungefähr zwanzig Prozent eingebrochen, nachdem diese signifikante Marktanteile von traditionellen Transportunternehmen gewinnen konnten.

1) Was ist Uber und wie funktioniert es?

Uber ist ein Softwareunternehmen, das „on-demand“-Fahrdienstleistungen auf Basis einer Smartphone-App vermittelt und dem keine der Fahrzeuge gehören, die seine Kunden transportieren. Ubers Management sah die Möglichkeit, die technologisch stagnierende Industrie von Autotransportunternehmen („car transportation industry“) mit etablierten Unternehmen, die umfangreich von lokalen Statuten und Regularien beeinflusst werden, zu verändern. Diese Unternehmen haben wenig Anreize Geld auszugeben, um das Mitfahrerlebnis zu verbessern und haben keine Investitionen in Innovation getätigt, da angenommen wurde, dass der Status Quo in der Industrie erhalten bleibt.

Ubers Technologie besteht aus zwei Komponenten: Der App-Technologie für die Konsumenten und der Technologie des Unternehmens zur Berechnung der Nachfrage. Die App-Technologie ist für iPhone/Android Geräte verfügbar und benutzt GPS vom angefragten Abholort, um eine Karte mit allen verfügbaren Uber-Autos in der Gegend abzubilden. Uber berechnet den dichtesten Fahrer und plant die Abholzeit entsprechend. Die Fahrer benutzen eine App, um die eingehenden Kundenanfragen zu handhaben. Im Allgemeinen schließt Uber mit seinen Fahrern ei-



nen Vertrag ab, wonach die Fahrer 75 Prozent des Fahrpreises erhalten und Uber die verbleibenden 25 Prozent. Ein wichtiger Aspekt für Ubers Erfolg ist die Tatsache, dass das Unternehmen viele Aufwendungen verbunden mit dem Eigentum von Fahrzeugen einschließlich Lizenzen, Versicherungen und laufender Betriebskosten vermeidet.

Das Uber-System fördert guten Service. Ubers Ruf und seine Fähigkeit ungefähr 50 Prozent höhere Preise als Taxis zu berechnen, hängen von der Qualität der Dienstleistungen seiner Fahrer ab. Daher misst das Unternehmen die Leistungen der Fahrer durch ein erfolgreiches „driver monitoring program“. Die Bewertungen der einzelnen Fahrer sind für Uber-Nutzer sichtbar und sie können zwischen verschiedenen Fahrern für Ihre Fahrten wählen. Dieses Bewertungssystem motiviert die Fahrer und setzt hohe Standards für das Uber-Erlebnis. Es wird erwartet, dass die Fahrer außerordentliche professionelle Leistungen erbringen, sofern sie weiterhin Teil dieses wachsenden erfolgreichen Geschäftsmodells sein möchten. Die Fahrer bewerten die Passagiere ebenfalls. Sofern Passagiere oft unhöflich, spät oder betrunken sind, stellen sie vielleicht fest, dass sie niemals ein Fahrer abholen möchte. Ubers Bewertungssystem für Kunden und Fahrer schafft gegenseitige Verpflichtungen, die beide Seiten zur Höflichkeit anhalten.

2) Kann das Uber-Modell auf andere Industrien übertragen werden?

Eine Vielzahl von Unternehmen versucht nun Ubers Geschäftsmodell auf andere Bereiche zu übertragen, wie z.B. Medizin, Lebensmitteleinkäufe und tägliche Hausarbeiten. Wie Uber es bei Taxis gezeigt hat, haben neue Technologien das Potential, ein breites Spektrum traditioneller Jobs in separate „Aufga-

ben auf Abruf“ („on-demand tasks“) aufzuteilen. Die Kompensation wird durch eine dynamische Messung von Angebot und Nachfrage festgelegt, wobei die Leistung jedes Arbeiters ständig überwacht und überprüft wird und der Kundenzufriedenheit unterliegt.

Es wird viel darüber diskutiert, dass sogenannte „on-demand apps“ nicht nur die Art und Weise ändern, wie Konsumenten Produkte und Dienstleistungen kaufen, sondern auch den Arbeitsmarkt verändern. Darüber hinaus haben diese Apps Auswirkungen darauf, wie Menschen über ihre Jobs denken. Während Konsumenten die offensichtlichen Gewinner der „Uberization“ sind, ist der Effekt für Arbeitnehmer komplexer. Die Vorteile sind, dass „on-demand apps“ das Arbeitsleben flexibler machen und es Menschen erlauben, einen Job oder vielleicht mehrere Jobs in ihren Tagesablauf einzufügen. Darüber hinaus kann diese neue Technologie zusätzliche Einnahmequellen für Familien in Zeiten schwachen Lohnwachstums bilden. Allerdings sagen die Kritiker, dass die meisten Arbeitnehmer in der „on-demand“-Welt lieber einen gut bezahlten, regulären Job hätten, als eine unvorhersehbare Tätigkeit, die nicht sehr gut bezahlt und unsicher ist.

Insgesamt gibt es keinen Zweifel, dass die „on-demand“-Dienstleistungen den Arbeitsmarkt verändert haben und es wird erwartet, dass sie noch weiter zunehmen. Ausgehend von dem großen Marktanteil, den Uber von der traditionellen Taxiindustrie innerhalb kürzester Zeit gewonnen hat, scheint es, dass der Wettbewerb von Uber und anderen „on-demand“-Dienstleistern eine Kraft ist, mit der man rechnen muss.



Werden Super PACs die Präsidentenwahl in 2016 verändern?

Juli 2015 war die erste Frist für die meisten Präsidentschaftskandidaten, um gegenüber der Federal Election Commission (FEC) Einzelheiten zu berichten, wie viel Geld sie gesammelt und ausgegeben haben. Auf Basis dieser Berichte wurde es offensichtlich, dass externe Gruppierungen wie Super PACs („political action committee (PAC)“) eine größere Rolle als jemals zuvor bei der Unterstützung von Kandidaten beider Parteien spielen werden. Zum Beispiel hat Hillary Clinton bis zum 30. Juni 2015 47,5 Millionen USD gesammelt, mehr als jeder andere Kandidat. Allerdings zeigt dies nur einen Teil des gesamten Bildes. Laut den offengelegten Zahlen, haben externe Gruppierungen wie Super PACs, die Hillary unterstützen, weitere 15,6 Millionen USD gesammelt, so dass sich ein Gesamtbetrag von 63,1 Millionen USD ergibt. Im Vergleich dazu hat Jeb Bush laut gegenüber der FEC offengelegten Dokumenten bis zum 30. Juni 2015 „nur“ 11,4 Millionen USD gesammelt. Allerdings hat der Super PAC, der Jeb unterstützt, weitere 103 Millionen USD gesammelt, so dass sich ein Gesamtbetrag von 114 Millionen USD ergibt. Unabhängig von politischer Präferenz ergibt sich ein vollständigeres Gesamtbild wie sich die Kandidaten im „Rennen um das Spendengeld“ („money race“) schlagen, wenn die gesammelten Spenden von externen Gruppierungen wie Super PACs einbezogen werden.

1) Was sind Super PACs?

Der Begriff Super PAC wird benutzt, um zu beschreiben, was im Bundeswahlgesetz („Federal Election Campaign Laws“) technisch als „independent expenditure-only committee“ bezeichnet wird. Im Unterschied zu traditionellen PACs, können Super

PACs betragsmäßig unbegrenzte Spenden von Kapitalgesellschaften, Gewerkschaften, natürlichen Personen und Gesellschaften sammeln, um betragsmäßig unbegrenzte Summen für oder gegen einen politischen Kandidaten zu verwenden. Dagegen ist es Super PACs – im Unterschied zu traditionellen PACs – untersagt, Gelder direkt an politische Kandidaten zu spenden. Laut FEC dürfen Super PACs Gelder nicht „in Abstimmung oder Kooperation mit, oder auf Anfrage oder Vorschlag, für einen Kandidaten, die Wahlkampfkampagne eines Kandidaten oder eine politische Partei“ ausgeben. Allerdings müssen Super PACs – genau wie traditionelle PACs – ihre Spender gegenüber der FEC auf monatlicher oder quartalsmäßiger Basis melden.

2) Wann wurden Super PACs geschaffen und warum?

Super PACs wurden im Juli 2010 im Anschluss an zwei wichtige bundesgerichtlichen Entscheidungen („federal court decisions“) geschaffen, wonach betragsmäßige Begrenzungen für Spenden von Unternehmen und natürlichen Personen gegen die Verfassung verstoßen, weil sie das im Ersten Amendment der U.S. Constitution geschützte Grundrecht der Meinungsfreiheit („right to free speech“) verletzen. Im Fall *SpeechNow.org v. Federal Election Commission* entschied ein Bundesgericht, dass betragsmäßige Limitierungen der Spenden von natürlichen Personen an unabhängige Organisationen, die Einfluss auf politische Wahlen ausüben wollen, verfassungswidrig sind. Im Fall *Citizens United v. Federal Election Commission* entschied der Oberste Gerichtshof („U.S. Supreme Court“), dass betragsmäßige Begrenzungen für Spenden von Unternehmen und Gewerkschaften, mit denen Wahlen beeinflusst werden sollen, ebenfalls verfassungswidrig sind. Diese Entscheidungen erlauben es natürlichen Personen,



Gewerkschaften und anderen Organisationen unbeschränkte Mittel an PACs zu geben, die unabhängig von politischen Kandidaten sind. Kritiker in beiden Parteien, die glauben, dass Geld den politischen Prozess korrumpiert, sagen, dass die Gerichtsentscheidungen und die Schaffung von Super PACs der breiten Korruption Tor und Tür geöffnet haben.

3) Die Rolle von Super PACs in der Präsidentschaftswahl 2012

Im Präsidentschaftswahlkampf 2012 waren Super PACs neu und ihre Spendensammlungen hatten keine signifikanten Auswirkungen. Ihre Rolle beschränkte sich weitestgehend auf das Schalten von Wahlkampfwerbung. Mit steigenden Spendengeldern erweitern Super PACs ihre Rolle und übernehmen Aufgaben, die traditionell den Wahlkampfkampagnen vorbehalten waren, wie Wähleranalysen, Organisation und Pressearbeit sowie Unterstützung bei der Vorbereitung von Kandidatenveranstaltungen.

Begriffe, die bei Investments in neue Luxus-Apartments zu bedenken sind

Seit dem offiziellen Ende der Großen Rezession im Juni 2009 hat sich die Investmentaktivität ausländischer Immobilieninvestoren auf die primären US-Immobilienmärkte konzentriert und viele suchen weiterhin nach Core und Core-Plus Objekten als „sichere“ Investitionen. Nach Jahren der Errichtung neuer Bauten wird der Platz für neue Bauentwicklungsprojekte in Städten wie New York knapp während die Grundstückspreise stark angestiegen sind. In der Folge plant eine zunehmende Anzahl von Bauentwicklern neue Luxus-Apartments in Gegenden, die viele Jahre lang nicht in Betracht kamen oder

als nicht erstrebenswert galten. Daher stoßen ausländische Investoren beim Research neuer Investitionsmöglichkeiten und der sie umgebenden Nachbarschaften zunehmend auf nachfolgende Begriffe:

1) „Rent Regulations“

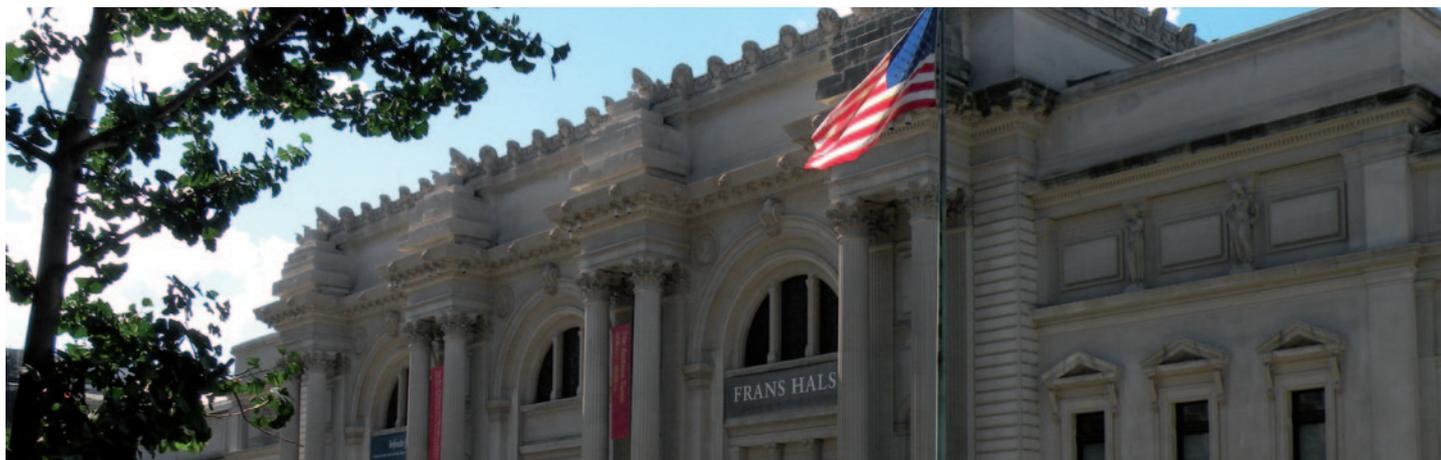
Der Begriff „rent regulated“ umfasst in New York City sowohl Einheiten, die „rent controlled“ und „rent stabilized“ sind.

a) „Rent Control“

„Rent control“ beschränkt den Betrag, den der Eigentümer für Miete verlangen kann. Weniger als zwei Prozent (ungefähr 38.000) der NYC Apartments sind „rent controlled.“ Damit ein Apartment der „rent control“ unterliegt, muss der Mieter (oder sein Rechtsnachfolger wie ein Familienmitglied, Ehegatte oder Lebenspartner) in dem Apartment ununterbrochen seit vor dem 1 Juli 1971 gelebt haben. Sofern ein „rent controlled“ Apartment frei wird, kann es „rent stabilized“ werden oder sofern sich das Apartment in einem Gebäude mit weniger als sechs Wohneinheiten befindet, wird es normalerweise dereguliert, d.h. zu Marktpreisen vermietet.

b) „Rent Stabilization“

Es gibt ungefähr eine Million „rent stabilized“ Apartments in NYC, für die das NYC Rent Guidelines Board jedes Jahr den zulässigen prozentualen Anstieg der Mieten festlegt. „Rent stabilized“ Mieter sind vor starken Mietsteigerungen geschützt und haben das Recht, ihren Mietvertrag zu verlängern. Sobald die Mieten jedoch 2.500 USD pro Monat erreichen oder das jährliche Haushaltseinkommen der Mieter 200.000 USD übersteigt, ist es den Vermietern erlaubt, bestimmte Apartments zu deregulieren.





Grundsätzlich gibt es drei Kategorien von „rent stabilized“ Apartments in NYC:

- Apartments in Gebäuden mit sechs oder mehr Einheiten, die zwischen dem 1. Februar 1947 und dem 1. Januar 1974 gebaut wurden.
- Mieter in Gebäuden mit sechs oder mehr Einheiten, die vor dem 1. Februar 1947 gebaut wurden und in die die Mieter nach dem 30. Juni 1971 eingezogen sind, sind ebenfalls von der „rent stabilization“ abgedeckt.
- Gebäude mit drei oder mehr Apartments, die seit 1974 mit besonderen Steuervorteilen („property tax exemption or abatement“) gebaut oder umfangreich renoviert wurden. Grundsätzlich sind diese Gebäude nur „rent stabilized,“ solange die Steuervorteile andauern.

In neu gebauten oder umfangreich renovierten Gebäuden nutzen viele Bauentwickler die dritte Kategorie, insbesondere die 421a und J-51 Steuerbefreiungsprogramme der Stadt. Als Gegenleistung für die Steuerbefreiung muss der Bauentwickler oder Eigentümer des Objektes, die Wohneinheiten für die Dauer der Steuerbefreiung, gewöhnlich zehn bis zwanzig Jahre, der „rent stabilization“ unterwerfen. Im Fall von Neubauten berühren Mieten über 2.500 USD nicht den Status des Apartments als „stabilized.“

c) Das 421-a „Property Tax Exemption Program“ in New York City

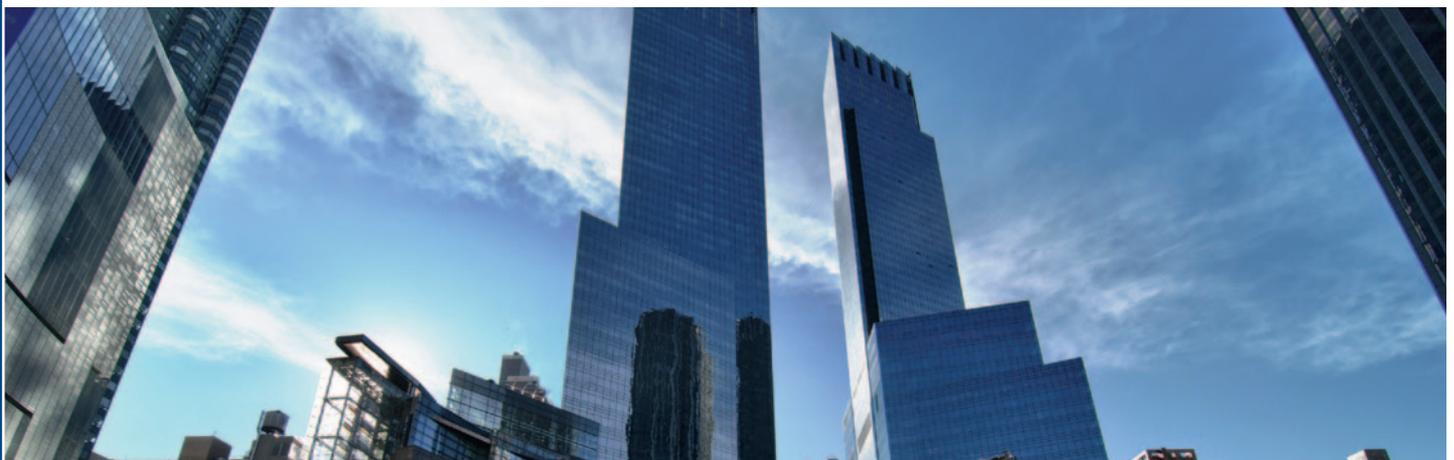
Die meisten neu gebauten Wohnobjekte qualifizieren sich unter dem 421-a Programm der Stadt für eine 10- bis 15-jährige Grundsteuerbefreiung („property tax exemption“). Das 421-a „property tax exemption program“ wurde in den 1970er Jahren geschaffen, als die

Stadtverwaltung wegen des rückläufigen Wohnungsneubaus besorgt war und viele Einwohner in die Vororte zogen. Die Stadt entschied sich zur Vergabe von Grundsteuerbefreiungen („property tax breaks“) für neu errichtete Wohnanlagen. In den 1980er Jahren, als sich der Wohnungsbau in Manhattan verbessert hatte, schuf die Stadt in Manhattan eine Ausschlusszone („exclusion zone“), ungefähr zwischen der 14. und 96. Straße. Bauentwickler, die in diesem Gebiet Wohnneubauten errichten, qualifizieren sich für eine Steuerbefreiung, sofern sie entweder in dem Objekt („on-site“) 20 Prozent „affordable low-income units“ schaffen oder Zertifikate („certificates“) erwerben, mit denen anderenorts in der Stadt („off-site“) „affordable housing“ geschaffen wird.

2) „Housing Programs and Subsidies“

a) „Public Housing“

„Public housing“ wurde ins Leben gerufen, um annehmbare und sichere Mietwohnungen für sich qualifizierende Familien mit niedrigem Einkommen, ältere und behinderte Menschen zu schaffen mit Mieten, die sich dieser Personenkreis leisten kann. Es gibt „public housing“ in allen Größen und Typen von freistehenden Einfamilienhäusern bis zu Apartmenthochhäusern. Ungefähr 1,2 Millionen Haushalte leben in den USA in subventionierten „public housing“ Wohneinheiten, die von ungefähr 3.300 lokalen „housing agencies (HAs)“ verwaltet werden. New York City hat ungefähr 180.000 „public housing“ Apartments. Das U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD) verwaltet die Bundeshilfen („Federal aid“) für die HAs. HUD legt die „lower-income limits“ mit 80 Prozent und die „very low-income limits“ mit 50 Prozent des Medianeinkommens des jeweiligen Land- oder Stadtkreises („county or



metropolitan area“) fest. HUD stellt technische und professionelle Unterstützung bei der Planung, Entwicklung und Verwaltung dieser Wohnobjekte.

Subventionierte Wohneinheiten werden häufig als „housing projects“ oder „the projects“ bezeichnet und gehören der Wohnungsbehörde („housing authority“), die auch Vermieter ist. In wenigen Fällen verwalten private Unternehmen die Wohngebäude für die Wohnungsbehörde oder sind anteilige Eigentümer, aber letztendlich wird das Objekt von der Wohnungsbehörde kontrolliert.

b) „Affordable Housing or Low-Income Housing“

„Affordable housing“ wird grundsätzlich definiert als Wohnen für das der Bewohner nicht mehr als 30 Prozent des von HUD definierten Bruttoeinkommens („gross income“) für Wohnkosten bezahlt. „Affordable housing“ versorgt die Bewohner mit „low-cost housing“ zum Kauf oder zur Miete. Diese Form des „housing“ wird oftmals von HAs bereitgestellt und zielt auf Einzelpersonen oder Familien mit niedrigem oder sehr niedrigem Einkommen ab. Laut HUD verdienen „low-income persons“ weniger als 80 Prozent und „very low-income persons“ nicht mehr als 50 Prozent des Medianeinkommens der jeweiligen Gegend.

Beispiele für „affordable housing programs“:

- „Section 42 housing“ gewährt privaten Investoren, die zur Projektfinanzierung beitragen, „low-income housing tax credits“. Diese „tax credits“ regen private Investitionen in „affordable housing“ für Haushalte mit niedrigem und moderatem Einkommen an und kompensieren teilweise die Kosten für den Bau und die Renovierung

der Objekte, um die Mieten niedrig zu halten.

- „Section 202“ ist ein Programm, das geschaffen wurde, um das Angebot von „affordable housing“ mit speziellen Dienstleistungen für ältere Menschen auszuweiten. Es versorgt „very low-income elderly“ mit Wahlmöglichkeiten, die es ihnen erlauben, unabhängig in einer Umgebung zu leben, die unterstützende Dienstleistungen wie Reinigung, Kochen, Transport, etc. bereitstellt. HUD gibt zinsfreie Kapitalvorschüsse an private, gemeinnützige Sponsoren, um die Finanzierung von „supportive housing“-Bauentwicklungen für ältere Menschen zu unterstützen. Die gemeinnützigen Sponsoren sind dadurch in der Lage, niedrigere Mieten zu verlangen.

c) „Subsidized Housing“

Typischerweise wird der Begriff „subsidized housing“ benutzt, wenn das Gebäude im Eigentum von Unternehmen oder gemeinnützigen Organisationen ist und diese das Objekt verwalten. Die Eigentümer erhalten Subventionen („rental assistance“) als Gegenleistung für die Vermietung der Wohnungen an „low- and moderate-income persons.“ Die Mieter bezahlen weniger als den Marktpreis für Miete oder für Miete und Dienstleistungen aufgrund der von der Regierung, privaten Unternehmen oder Individuen bezahlten „rental assistance“.

Ein Beispiel für „subsidized housing“ ist das „Section 8 housing program“ der Regierung, welches es „low-income residents“ ermöglicht, lediglich 30 Prozent ihres Einkommens für Unterkunft zu zahlen. Es gibt zwei Arten von „Section 8 programs“: „Section 8 vouchers“ und „project-based Section 8“.

- „Section 8 vouchers“ sind Gutscheine, die direkt





an qualifizierte Mieter ausgegeben werden. Sofern eine Person einen „Section 8 voucher“ von der Regierung erhält, kann ihr Haushalt sich aussuchen, ob er in Gebäuden zur Marktmiete oder in „affordable properties“ leben möchte und die Regierung bezahlt die Differenz zwischen 30 Prozent des Einkommens des Mieters und der Marktmiete für ein Apartment in der betreffenden Gegend. Allerdings ist es aufgrund von reduzierten Mitteln sehr schwer, die „Section 8 voucher“ zu erhalten.

- „Project-based Section 8“ ist eine „affordable housing“-Subvention, die nicht an den Mieter, sondern an die Mietwohnung gebunden ist. Diese Subvention zahlt die Differenz zwischen der Marktmiete der Wohnung und 30 Prozent des Einkommens des Mieters. Sofern der Mieter auszieht, wird die Subvention auf den nächsten qualifizierten Mieter übertragen, der in die „Section 8“-Wohnung einzieht.



Zahlen & Daten: Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung US-Dollar

Wirtschaftliche Indikatoren	Juni 2015	April 2015	Juni 2014	Juni 2012	Juni 2010
neu geschaffene Arbeitsplätze	223.000	223.000	288.000	80.000	-125.000
Arbeitslosenquote	5,3 %	5,4 %	6,1 %	8,2 %	9,5 %
Ø Wochenarbeitsstunden (Industrie)	40,7	40,8	41,1	40,7	40,0
Ø Überstunden (Industrie)	3,4	3,2	3,5	3,3	2,9
Baugenehmigungen	1.343.000	1.143.000	963.000	755.000	586.000
Baubeginne	1.174.000	1.135.000	893.000	760.000	549.000
Verbrauchervertrauen-Index	99,8	95,2	86,4	62,7	54,3
Einkaufsmanager-Index	53,5	51,5	55,3	50,2	56,1

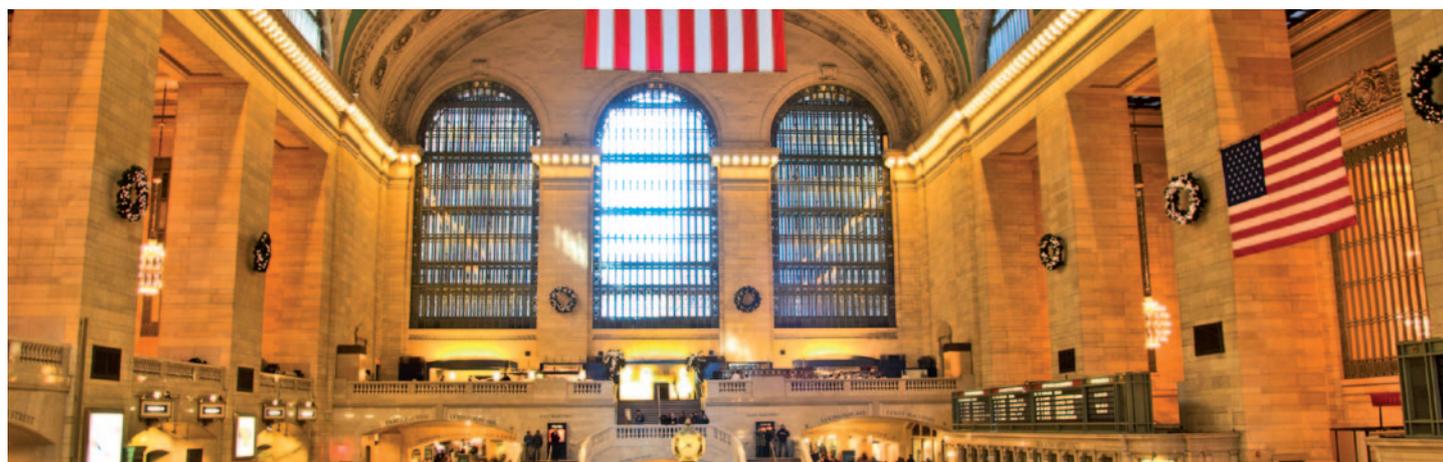
Andere Indikatoren	30. Juni 2015	30. April 2015	30. Juni 2014	29. Juni 2012	30. Juni 2010
S&P 500 Index	2.063,11	2.085,51	1.960,23	1.362,16	1.030,71
S&P 500 - Handelsvolumen (in Tausend)	4.078.540	4.509.680	3.037.350	4.590.480	5.067.080
VIX (Volatilitäts-Index)	18,23	14,55	11,57	17,08	34,54

Reales BIP	2015 2. Q.	2015 1. Q.	2014	2012	2010
Reales BIP	2,3 %	0,6 %	2,2 %	2,2 %	3,0 %

Inflation	Juni 2015	April 2015	2014	2012	2010
Inflation	0,1 %	-0,2 %	1,6 %	2,1 %	1,6 %

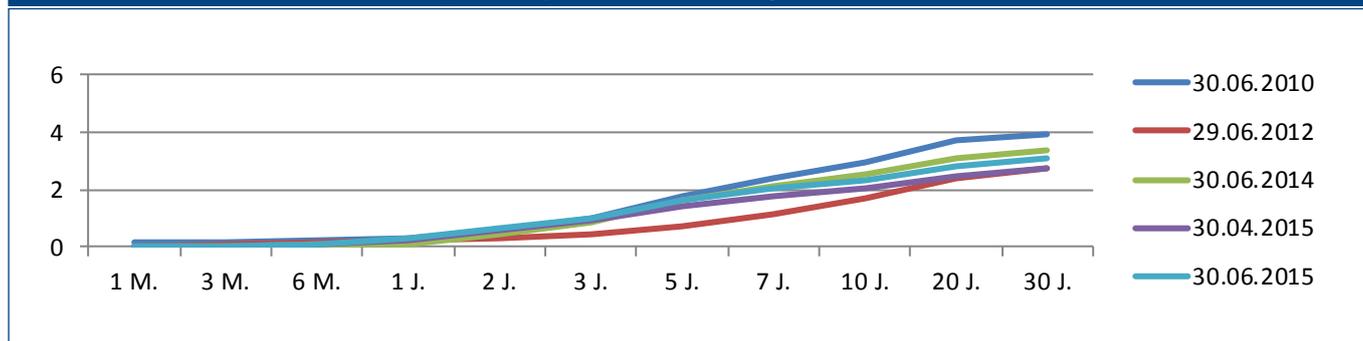
US-Dollar Wechselkurse	30. Juni 2015	30. April 2015	30. Juni 2014	29. Juni 2012	30. Juni 2010
EUR / USD	1,1094	1,1028	1,3645	1,2459	1,2206
GBP / USD	1,5717	1,5380	1,7028	1,5549	1,5067
CHF / USD	1,0703	1,0521	1,1216	1,0372	0,9215
CAD / USD	0,8093	0,8318	0,9371	0,9727	0,9538
CNY / USD	0,1632	0,1635	0,1624	0,1582	0,1469
JPY / USD	0,0081	0,0084	0,0098	0,0126	0,0113

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	22. Juni 2015	vor 2 Wochen	vor 1 Jahr
LIBOR (30 Tage)	0,19 %	0,19 %	0,15 %
US-Staatsanleihen (Treasury = T)			
5 Jahre	1,60 %	1,72 %	1,71 %
10 Jahre	2,29 %	2,39 %	2,62 %

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 + 195	T + 205
„Multi Family (Agency)“	75 - 80 %	T + 220	T + 225
„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 + 235	T + 255

Hinweis: T = Zinssatz der 10-jährigen US-Staatsanleihen (2,29 %)

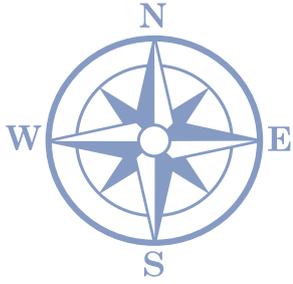
Quelle: Cushman & Wakefield (22. Juni 2015)

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

www.tnyfo.com

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

