



# THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

## Newsletter: 2. Halbjahr 2015

### **Volkswirtschaftliche Betrachtung**

Starker Gegenwind aus Übersee dämpft die US-Wirtschaft  
(Seite 2)

### **Wirtschaft & Unternehmen**

USA heben 40-jähriges Erdöl-Exportverbot auf (Seite 2)  
Anhaltende Herausforderungen aufgrund steigender Internetkäufe  
(Seite 3)

### **Immobilien**

Immobilientrends in 2016 unter ausländischen Investoren  
(Seite 3)  
Aufdecken von Immobilienwerten (Seite 5)

### **Steuern**

Neue Fälligkeitstermine für US-Steuererklärungen (Seite 7)

### **Zahlen & Daten**

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



## Starker Gegenwind aus Übersee dämpft die US-Wirtschaft

In 2015 hat sich die Erholung am US-Arbeitsmarkt fortgesetzt und die Erwerbsbeteiligungsquote („labor-force participation rate“) ist moderat gestiegen. Im November und Dezember hat die US-Wirtschaft 252.000 bzw. 292.000 neue Arbeitsplätze in verschiedenen Industriezweigen geschaffen, angeführt von professionellen Dienstleistungen und Unternehmensdienstleistungen, der Baubranche, dem Gesundheitswesen und der Gastronomie. Die Arbeitslosenquote blieb unverändert niedrig bei fünf Prozent und deutet auf eine Verknappung am Arbeitsmarkt hin. Trotz starken Gegenwindes aus Übersee wuchs die US-Wirtschaft im vierten Quartal 2015 moderat um annualisiert 0,7 Prozent. Das niedrige Wirtschaftswachstum ließ sich teilweise auf eine anhaltende Warenbestandskorrektur, den starken US-Dollar und ein sich ausweitendes Handelsbilanzdefizit zurückführen. Folge war eine starke Verlangsamung industrieller Kernbereiche der Wirtschaft. Unabhängig davon wuchs das reale Bruttosozialprodukt nach einer ersten Schätzung des US-Handelsministeriums in 2015 um 2,4 Prozent, den gleichen Prozentsatz wie im Vorjahr.

Die jüngsten Schwankungen an den Finanzmärkten haben die Unsicherheit über das künftige globale wirtschaftliche Umfeld erhöht und könnten das Geschäftsklima dämpfen sowie die Investitionsausgaben Anfang 2016 weiter reduzieren. Allerdings erwarten die meisten Volkswirte, dass der private Konsum relativ stark wachsen wird, angetrieben von weiterhin solidem Arbeitsplatz- und moderatem Einkommenswachstum sowie einem sich verbessernden Konsumklima und Häusermarkt. Obwohl Unternehmensinvestitionen und Ausgaben auf Bundesebene auf niedrigem Niveau bleiben werden, wird erwartet,

dass die Ausgaben auf Ebene der US-Bundesstaaten und lokalen Gebietskörperschaften in 2016 einen positiven Beitrag zum Wirtschaftswachstum leisten werden. Darüber hinaus wird die US-Notenbank („Federal Reserve Bank (Fed)“) die kurzfristigen Zinssätze nur in behutsamen Schritten anheben. Insgesamt erwarten Volkswirte für das Jahr 2016 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von ungefähr zwei Prozent.

## USA heben 40-jähriges Erdöl-Exportverbot auf

Als Antwort auf das Ölembargo von 1973 verboten die USA den Export von Erdöl („Crude Oil“) in alle Länder außer Kanada. Jedoch haben sich die Zeiten aufgrund der stark gestiegenen Schieferöl-Produktion in Amerika gewandelt und Präsident Obama unterzeichnete am 18. Dezember 2015 ein Gesetz zur Aufhebung des Erdöl-Exportverbotes. Weniger als drei Wochen danach wurden die ersten beiden Ladungen mit US-Erdöl nach Deutschland und in die Schweiz transportiert.

Vor diesem historischen Ereignis war das Erdöl-Exportverbot in 2014 gelockert worden, als zwei US-Unternehmen „verbindliche Auskünfte“ (sog. „private letter rulings (PLR)“) vom U.S. Bureau of Industry and Security (BIS) erhielten, wonach die Behörde leicht verarbeitetes Kondensat nicht als Erdöl betrachtet und somit dessen Export erlaubt. Das BIS ist eine Abteilung des US-Handelsministeriums (U.S. Commerce Department) und eine seiner Aufgaben ist die Durchsetzung von Exportkontrollen. Die jüngsten Lieferungen nach Aufhebung des Exportverbotes unterscheiden sich davon, weil sie keiner besonderen Verarbeitung des Öls oder behördlichen Genehmigung bedurften.





## Anhaltende Herausforderungen aufgrund steigender Internetkäufe

Es war keine Überraschung, dass sich in der Weihnachtszeit der anhaltende Wandel im Verbraucherverhalten weg vom Einkauf in Einzelhandelsgeschäften hin zum Internet-Kauf fortsetzte. Umfragen ergaben, dass am Thanksgiving-Wochenende mehr Leute über das Internet einkauften als in den Läden. Interessanterweise wurde ungefähr die Hälfte der Online-Bestellungen von Mobilgeräten, insbesondere Handys, ausgeführt, was ein kontinuierlich steigender Trend zu sein scheint. Viele Kunden schätzen am Online-Shopping die einfache Nutzung kombiniert mit oftmals niedrigeren Preisen. Sogar eine wachsende Anzahl von Weihnachtseinkäufen in letzter Minute wird online und nicht in den Einkaufszentren getätigt. Am letzten Wochenende vor Weihnachten fielen die Umsätze in den Geschäften im Vergleich zu 2014 um nahezu sieben Prozent und die Zahl der Ladenbesucher nahm sogar noch stärker ab. Gleichzeitig stiegen die Online-Verkäufe um circa 12 Prozent. Dieser Wandel im Konsumentenverhalten trieb die physischen Einzelhandelsgeschäfte zur Gewährung von höheren Preisnachlässen und längeren Werbeaktionen als ihre Online-Wettbewerber. Hervorzuheben ist, dass Möbel, deren Handel für lange Zeit auf physische Geschäfte beschränkt gewesen zu sein schien, eine der am schnellsten wachsenden Online-Kategorien waren, wie auch das Haus- und Garten-Segment. Bislang scheinen hochwertiger Schmuck, Kosmetik und Bastelbedarf die verbleibenden Kategorien zu sein, die dem Online-Trend trotzen.

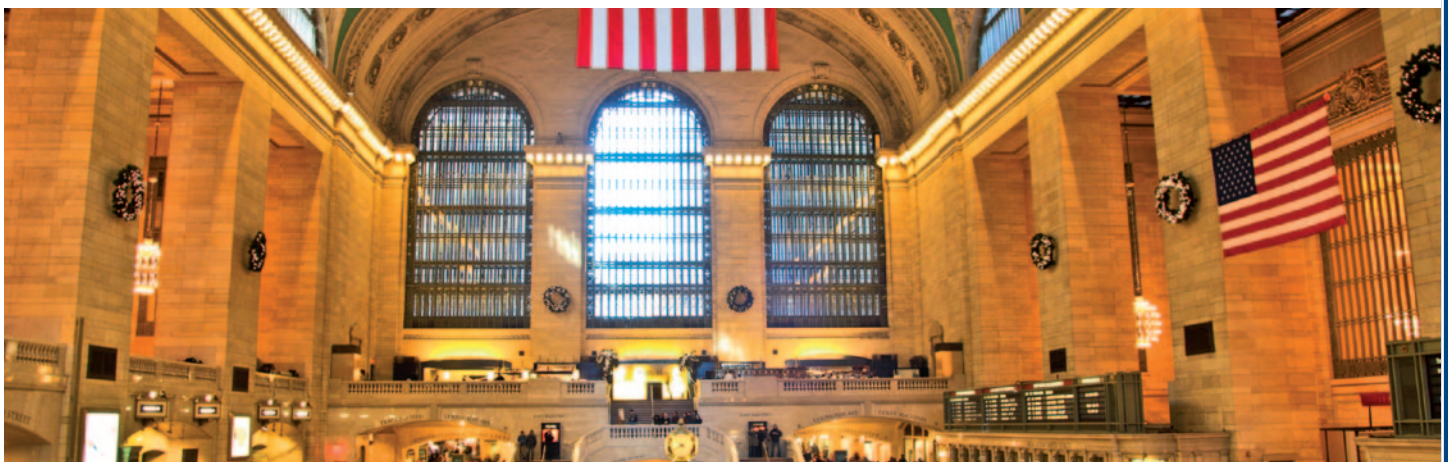
Große Einzelhandelsketten wie Wal-Mart und Target haben versucht sich anzupassen und viel Geld in ihre Online-Plattformen investiert. Einige Einzelhändler haben ähnliche Werbeaktionen und Preisnachlässe angeboten wie die Online-Konkurrenz und

andere haben Mitarbeiter eingesetzt, um Online-Bestellungen vor Geschäftseröffnung zu verpacken und versenden. Trotz dieser Anstrengungen stellten die Online-Verkäufe weiterhin einen relativ kleinen Anteil für diese Einzelhandelsketten dar.

Die Veränderungen hatten auch Auswirkungen auf andere Wirtschaftszweige, insbesondere Logistik, und testeten die Grenzen der Lieferservices. Es wurde erwartet, dass UPS, FedEx und der U.S. Postal Service zwischen Thanksgiving und Silvester zusammen mehr als 1,5 Milliarden Pakete ausliefern, ein Anstieg von mehr als zehn Prozent gegenüber 2014. Durch große Investitionen in Infrastruktur hofften UPS und FedEx eine Wiederholung von 2013 zu vermeiden, als Last-Minute-Bestellungen die Systeme der beiden Unternehmen völlig überlasteten und Millionen von Paketen nicht rechtzeitig ausgeliefert wurden. Gleichzeitig wollten die Unternehmen Kostenüberschreitungen wie bei UPS in 2014 vermeiden, als das Unternehmen zu viele Mitarbeiter einstellte, um das saisonale Paketaufkommen zu bewältigen. Angesichts des enormen Volumens der prognostizierten Lieferungen – UPS erwartete ungefähr 630 Millionen Pakete und FedEx 317 Millionen – stellte dies offensichtlich eine logistische Herausforderung dar.

## Immobilientrends in 2016 unter ausländischen Investoren

Das James A. Graaskamp Center for Real Estate der Wisconsin School of Business hat im vierten Quartal 2015 unter den Mitgliedern der Association of Foreign Investors in Real Estate ([www.afire.org](http://www.afire.org)), die zusammen ein Immobilienvermögen von zwei Billionen oder mehr verwalten, eine Umfrage durchgeführt. Einige der Hauptaussagen sind:





## **USA: Die Investitionsgelegenheit ist die Stärke des Landes**

- Fast 65 Prozent der befragten Teilnehmer sagten, dass sie ihre US-Immobilieninvestitionen in 2016 ausbauen wollen. Weitere ungefähr 30 Prozent planen die Größe ihres US-Portfolios in 2016 stabil zu halten bzw. zu reinvestieren. Keiner plant eine wesentliche Reduzierung.
- 60 Prozent der Befragten wählten die Vereinigten Staaten zum stabilsten und sichersten Land für Immobilieninvestitionen, die damit das zweitplatzierte Deutschland um 41 Prozentpunkte übertreffen.
- Die USA bieten auch die besten Möglichkeiten für Wertsteigerungen und übersteigen damit das zweitplatzierte Brasilien um 29 Prozentpunkte.
- 85 Prozent der Befragten gaben an, dass sich ihre Ansichten über die Viabilität des US-Immobilienmarktes in 2015 nicht verändert haben, obgleich 80 Prozent der Befragten sagten, dass es „sehr“ (35 Prozent) oder „etwas“ (45 Prozent) schwierig war, attraktive Investitionsmöglichkeiten in US-Immobilien zu finden.
- Zum ersten Mal bewerteten die Investoren Miet-/Zinshäuser („multifamily“) und Logistikimmobilien gemeinsam auf dem ersten Platz als ihre bevorzugte Objektart gefolgt von Einzelhandels-, Büroimmobilien und Hotels („retail, office, and hotel“).

Einige Ergebnisse der Umfrage im vierten Quartal 2015 sind:

### **a) „Top Five“ Städte weltweit**

- |                  |                     |
|------------------|---------------------|
| 1. New York      | (Nr. 1 im Vorjahr)  |
| 2. London        | (Nr. 2 im Vorjahr)  |
| 3. Los Angeles   | (Nr. 10 im Vorjahr) |
| 4. Berlin        | (Nr. 7 im Vorjahr)  |
| 5. San Francisco | (Nr. 3 im Vorjahr)  |

### **b) „Top Five“ US-Städte**

- |                       |                               |
|-----------------------|-------------------------------|
| 1. New York           | (Nr. 1 im Vorjahr)            |
| 2. Los Angeles        | (Nr. 4 im Vorjahr)            |
| 3. San Francisco      | (Nr. 2 im Vorjahr)            |
| 4. Washington, DC     | (Nr. 5 im Vorjahr)            |
| 5. Seattle und Boston | (Nr. 8 bzw. Nr. 6 im Vorjahr) |

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

- |                |                             |
|----------------|-----------------------------|
| 1. USA         | (Nr. 1 im Vorjahr)          |
| 2. Deutschland | (Nr. 2 im Vorjahr)          |
| 3. U.K.        | (Nr. 3 im Vorjahr)          |
| 4. Kanada      | (Nr. 4 im Vorjahr)          |
| 5. Australien  | (im Vorjahr nicht gelistet) |

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

- |              |                             |
|--------------|-----------------------------|
| 1. USA       | (Nr. 1 im Vorjahr)          |
| 2. Brasilien | (Nr. 5 im Vorjahr)          |
| 3. Spanien   | (Nr. 2 im Vorjahr)          |
| 4. Irland    | (im Vorjahr nicht gelistet) |
| 5. U.K.      | (Nr. 3 im Vorjahr)          |





### e) Rangliste der US-Objektarten

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

### Aufdecken von Immobilienwerten

Der starke Anstieg der Immobilienpreise hat diverse Einzelhandels- und Restaurantketten veranlasst, verschiedene Optionen zum Aufdecken des Wertes ihrer Immobilien in Erwägung zu ziehen. Der Grundgedanke ist, dass die Finanzmärkte oftmals einen niedrigeren Wert für Grund und Boden sowie Gebäude ansetzen, wenn sie in ein operativ tätiges Unternehmen eingebunden sind und börsengehandelte Unternehmen eine höhere Bewertung erzielen, wenn sie diese Wirtschaftsgüter separieren. Um die höheren Immobilienwerte aufzudecken, haben Unternehmen Sale-and-Lease-Back Vereinbarungen geschlossen, sind Joint Ventures eingegangen oder haben Teile ihrer Immobilien veräußert:

#### 1) Sale-and-Lease-Back Vereinbarungen

Bei Sale-and-Lease-Back Vereinbarungen veräußern Unternehmen ihre Immobilien, realisieren die Gewinne und leasen die Objekte im Anschluss vom Erwerber. Nachteil ist, dass die Unternehmen die Kontrolle über ihre Immobilien verlieren und mit hohen Leasingausgaben belastet werden. Eine besonders beliebte Strategie war es, Immobilien in einen sog.

Real Estate Investment Trust (REIT) einzubringen. Diese Transaktionen sind grundsätzlich steuerfrei, sofern der REIT eine „aktive Geschäftstätigkeit“ („active trade or business“) ausübt. Weil die Erzielung von Mieteinnahmen nicht als eine solche „aktive Geschäftstätigkeit“ gilt, wurde typischerweise eine kleine unternehmerische Tätigkeit zusammen mit den Immobilien in den REIT eingebracht, um die Voraussetzungen für eine steuerfreie Einbringung zu erfüllen. Allerdings signalisierte die US-Bundessteuerbehörde („Internal Revenue Service (IRS)“) in 2015 starke Bedenken im Hinblick auf Transaktionen, in denen Immobilien und andere Wirtschaftsgüter aus etablierten, operativ tätigen Unternehmen rausgelöst werden und die zur steuerfreien Qualifikation erforderliche unternehmerische Tätigkeit sehr gering im Verhältnis zu den übertragenen Wirtschaftsgütern ist. Aus Sicht des IRS könnten einige dieser Transaktionen Regeln verletzen, die sicherstellen sollen, dass Unternehmen Dividenden und andere steuerpflichtige Transaktionen nicht als Ausgliederungen „tarnen“, um Steuern zu vermeiden.

Unabhängig davon hat Sears Holdings Corp. in 2015 235 Objekte für 2,7 Mrd. USD an einen zuvor ausgegliederten REIT, Seritage Growth Properties, veräußert und wird die meisten der Immobilien zurückleasen. Des Weiteren hat Darden Restaurants Inc., zu der Olive Garden und LongHorn Steakhouse gehören, angekündigt, 430 ihrer mehr als 1.500 Restaurants an einen börsennotierten REIT zu veräußern und im Anschluss die Objekte zu leasen.

Seit vielen Jahren sind Immobilien ein wichtiger Bestandteil des Geschäftsmodells von McDonald's Corporation und das Unternehmen erzielt einen großen und zunehmenden Anteil des Gesamtumsatzes aus seinen Immobilien. Mietzahlungen von Franchisenehmern sind in den letzten fünf Jahren um mehr



als 25 Prozent gestiegen und betragen in 2014 über sechs Milliarden USD, was mehr als 20 Prozent des Gesamtumsatzes darstellt. In einigen Fällen gehören dem Unternehmen die Objekte, in denen die Restaurants betrieben werden. In anderen Fällen mietet es die Gebäude von Dritten und untervermietet es an seine Franchisenehmer. Im letzteren Fall zahlt McDonald's dem Vermieter eine Marktmiete von ungefähr fünf Prozent des Restaurantumsatzes aber berechnet seinen Franchisenehmern zehn Prozent. Diese Immobilieneinkünfte unterscheiden McDonald's beispielsweise von Darden Restaurants Inc., die ihre US-Restaurants nicht als Franchise betreibt. Aufgrund von rückläufigen Umsätzen, steigenden Mindestlöhnen und zunehmendem Wettbewerb kam McDonald's in 2015 seitens von Aktionären unter Druck, einen Teil seiner Immobilien in einen REIT auszugliedern. Im November teilte das Unternehmen jedoch mit, dass es sich gegen eine Ausgliederung der Immobilien entschieden hat. Als Grund wurden erhebliche finanzielle und operative Risiken für das Geschäftsmodell des Unternehmens angeführt, die jede potentielle Wertschöpfung durch einen REIT überwiegen. Stattdessen fokussiert sich McDonald's auf einen operativen Turnaround durch Kostensenkungen und Re-Franchising von eigenen Restaurants.

## **2) Bildung von Joint Ventures**

Im Juli 2015 verfolgte Hudson's Bay Co., zu der Saks Fifth Avenue, Lord & Taylor sowie kanadische Kaufhäuser gehören, eine abgewandelte Immobilienstrategie und bildete ein Joint Venture mit Simon Property Group, einem der größten Betreiber von US-Einkaufszentren. In einer komplexen Transaktion brachte Hudson's Bay 42 Objekte mit einem Wert von mehr als 1,5 Milliarden USD in das Joint Venture ein, zeichnete langfristige Leasingverträge

und erhielt im Gegenzug einen 80-prozentigen Anteil an dem Joint Venture. Simon Property hält die verbleibenden 20 Prozent der Anteile und brachte dafür eine Million USD in das Joint Venture ein und verpflichtete sich, weitere ungefähr 280 Millionen USD im Laufe der Zeit zu investieren, wenn gewisse Meilensteine erreicht werden. Das Joint Venture nahm Darlehen in Höhe von fast 850 Millionen USD auf, wofür ungefähr 80 Prozent der Immobilien als Sicherheit verwendet wurden. Von den Darlehensgeldern erhielt Hudson's Bay 600 Millionen USD und verwendete diese Mittel zur Rückzahlung von Schulden und Reduzierung von Zinszahlungen. In ungefähr drei bis fünf Jahren könnte das Joint Venture einen Börsengang wagen, welcher den Joint Venture Partnern einen potentiellen Ausstieg bieten würde.

## **3) Verkauf von Teilen bestehender Objekte**

Im August 2015 verkündete Macy's Inc. eine andere Immobilienstrategie durch den Verkauf der oberen fünf Stockwerke ihres Kaufhauses im Stadtzentrum von Brooklyn, der darüber befindliche sog. „Air Rights“ sowie eines Parkhauses auf der gegenüberliegenden Straßenseite an das Bauträgerunternehmen Tishman Speyer für eine Sofortzahlung in Höhe von 170 Millionen USD sowie weitere 100 Millionen über einen Zeitraum von drei Jahren. Macy's wird das bestehende Ladengeschäft, das sich über acht Stockwerke und insgesamt 378.000 Quadratfuß (ca. 35.100 Quadratmeter) erstreckt, nach einem Umbau auf eine Fläche von 310.000 Quadratfuß (ca. 28.800 Quadratmeter) im Keller und den ersten vier Stockwerken verkleinern. Tishman Speyer plant die Bauentwicklung von zehn Stockwerken mit Büroflächen über Macy's umgebautem Ladengeschäft und könnte das Parkhaus für ein Mischnutzungsobjekt („mixed-use development“) verwenden.





Es gibt Spekulationen wonach eine ähnliche Vereinbarung auch für Macy's Kronjuwel, das markante Gebäude an New York City's Herald Square, das einen ganzen Häuserblock in Manhattan belegt, vorteilhaft sein könnte. Macy's ist seit einiger Zeit unter Druck von Investoren, seine Immobilien-Optionen zu prüfen. Eine Umwandlung der oberen Stockwerke in Eigentumswohnungen („condominiums“) oder ein Hotel könnte der Weg sein, um in einer Zeit, in der Preise für gewerbliche Immobilien in die Höhe gestiegen sind und Macy's wie andere Einzelhändler vor langfristigen Herausforderungen durch Online-Wettbewerber steht, am meisten Wert für das Unternehmen zu schaffen. Während der Verkauf des gesamten Objektes unmittelbar einen großen Profit für Macy's Aktionäre verspricht, könnte ein größerer langfristiger Vorteil erzielt werden, wenn sich ein Weg finden ließe, Immobilienwerte aufzudecken ohne die Kontrolle über die Toplage aufzugeben und das Geschäftsergebnis mit hohen Lease-Back Zahlungen zu belasten.

### **Neue Fälligkeitstermine für US-Steuererklärungen**

Am 31. Juli 2015 unterzeichnete Präsident Obama ein Gesetz, die sogenannte „Highway Bill“ („H.R. 3236, the Surface Transportation and Veterans Health Care Choice Improvement Act of 2015“), das verschiedene Steuervorschriften enthält und die Fälligkeitstermine für die Steuererklärungen von Personen- und Kapitalgesellschaften („C-corporations“) sowie für das Formular FinCEN 114 („Report of Foreign Bank and Financial Accounts (FBAR)“) und diverse andere steuerliche Berichtspflichten („Information Returns“) ändert. Für Steuerpflichtige, deren Wirtschaftsjahr dem Kalenderjahr entspricht, werden diese Änderungen grundsätzlich für Steuerjahre

nach dem 31. Dezember 2015 wirksam (Steuererklärungen 2016, die in der Steuererklärungssaison 2017 erstellt werden). Für Einzelheiten siehe Schaubild 1.



**Schaubild 1: Überblick der wichtigsten Änderungen von Fälligkeitsterminen für US-Steuererklärungen (bei Steuerpflichtigen, deren Wirtschaftsjahr dem Kalenderjahr entspricht.)**

Formular	Erläuterung	Fälligkeitstermin („Due Date“)		Fristverlängerung („Extension“)	
		Vorher	Nachher	Vorher	Nachher
<b>„U.S. and Foreign Estates“</b>					
1041	Einkommensteuererklärung für „Estates“ und „Trusts“ („U.S. Income Tax Return for Estates and Trusts“)	15. April	15. April	15. Sept.	30. Sept.
<b>US- und ausländische Personengesellschaften („U.S. and Foreign Partnerships“)</b>					
1065	Steuererklärung für Personengesellschaften („U.S. Return of Partnership Income for Partnerships“)	15. April	15. März	15. Sept.	15. Sept.
<b>US-Kapitalgesellschaften („U.S. Corporations“)</b>					
1120	Körperschaftsteuererklärung für US-Kapitalgesellschaften („U.S. Corporation Income Tax Return“)	15. März	15. April	15. Sept.	15. Sept. (vor dem 1. Jan. 2026); 15. Okt. (nach dem 31. Dez. 2025)
<b>Berichtspflichten („Information Returns &amp; Reporting“)</b>					
F i n C E N Report 114	„Foreign Bank Account Reporting (FBAR)“ („Report of Foreign Bank and Financial Accounts“)	30. Juni	15. April	keine	15. Okt.





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

Wirtschaftliche Indikatoren	Dezember 2015	Oktober 2015	Dezember 2014	Dezember 2012	Dezember 2010
neu geschaffene Arbeitsplätze	292.000	271.000	252.000	155.000	103.000
Arbeitslosenquote	5,0 %	5,0 %	5,6 %	7,8 %	9,4 %
Ø Wochenarbeitsstunden (Industrie)	40,6	40,7	41,0	40,7	40,2
Ø Überstunden (Industrie)	3,3	3,3	3,6	3,3	3,1
Baugenehmigungen	1.232.000	1.150.000	1.032.000	903.000	635.000
Baubeginne	1.149.000	1.060.000	1.089.000	954.000	529.000
Verbrauchervertrauen-Index	96,3	99,1	93,1	64,6	63,4
Einkaufsmanager-Index	48,0	49,4	55,1	50,7	57,0

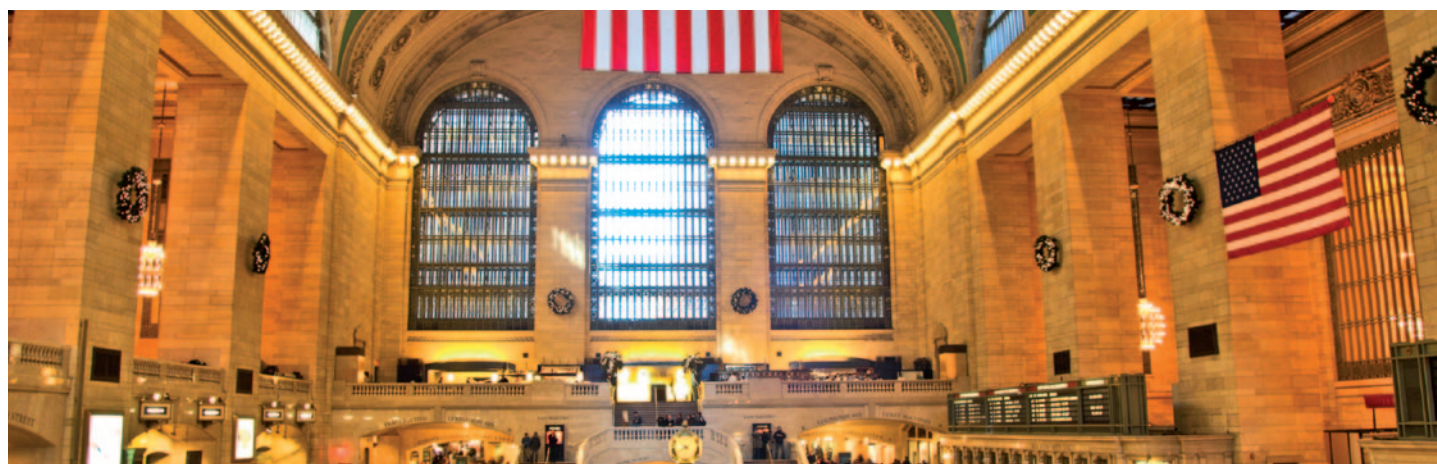
Andere Indikatoren	31. Dez. 2015	30. Okt. 2015	31. Dez. 2014	31. Dez. 2012	31. Dez. 2010
S&P 500 Index	2.043,94	2.079,36	2.058,90	1.426,19	1.257,64
S&P 500 - Handelsvolumen (in Tausend)	2.655.330	4.256.200	2.606.070	3.204.330	1.799.770
VIX (Volatilitäts-Index)	18,21	15,07	19,20	18,02	17,75

Reales BIP	2015 4. Q.	2015 3. Q.	2014	2012	2010
Reales BIP	0,7 %	2,1 %	2,2 %	2,2 %	3,0 %

Inflation	Dezember 2015	Oktober 2015	2014	2012	2010
Inflation	0,7 %	0,2 %	1,6 %	2,1 %	1,6 %

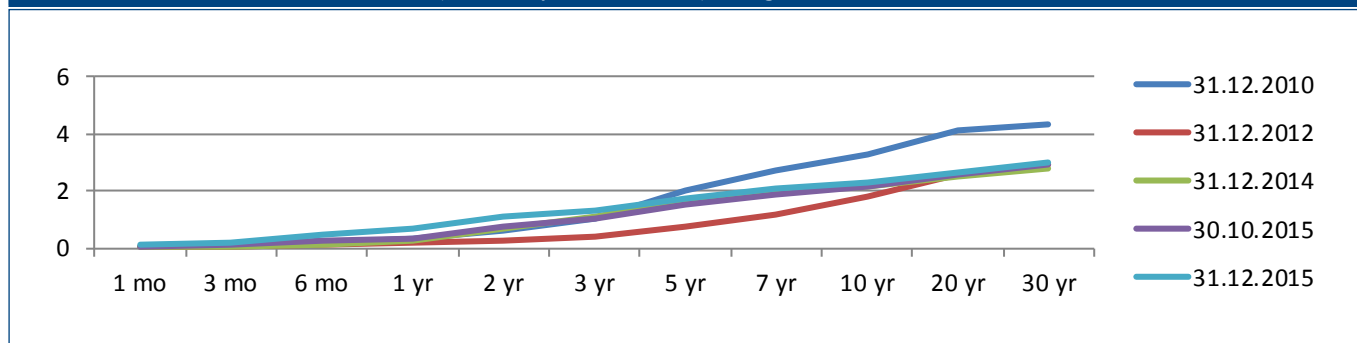
US-Dollar Wechselkurse	31. Dez. 2015	30. Okt. 2015	31. Dez. 2014	31. Dez. 2012	31. Dez. 2010
EUR / USD	1,0906	1,1001	1,2142	1,3203	1,3339
GBP / USD	1,4802	1,5425	1,5573	1,6186	1,5500
CHF / USD	1,0073	1,0119	1,0097	1,0935	1,0686
CAD / USD	0,7209	0,7645	0,8620	1,0049	1,0015
CNY / USD	0,1540	0,1583	0,1624	0,1584	0,1517
JPY / USD	0,0083	0,0083	0,0084	0,0116	0,0123

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. Dezember 2015	vor 2 Wochen	vor 1 Jahr
LIBOR (30 Tage)	0,413 %	0,287 %	0,165 %
<b>US-Staatsanleihen (Treasury = T)</b>			
5 Jahre	1,67 %	1,67 %	1,68 %
10 Jahre	2,19 %	2,23 %	2,19 %

Quelle: Cushman & Wakefield

10-jähriger Festzins nach Asset-Klassen	Max. Beleihungsgrenze	Klasse A	Klasse B/C
„Anchored Retail“	70 - 75 %	T + 230	T + 240
„Strip Center“	65 - 75 %	T + 230	T + 240
„Multi Family (Non-Agency)“	75 - 80 %	T + 210	T + 220
„Multi Family (Agency)“	75 - 80 %	T + 235	T + 240
„Distribution/Warehouse“	65 - 70 %	T + 230	T + 240
„R&D/Flex/Industrial“	65 - 70 %	T + 235	T + 245
„Office“	65 - 75 %	T + 230	T + 240
„Full Service Hotel“	55 - 65 %	T + 280	T + 300

Hinweis: T = Zinssatz der 10-jährigen US-Staatsanleihen (2,19 %)

Quelle: Cushman & Wakefield (21. Dezember 2015)

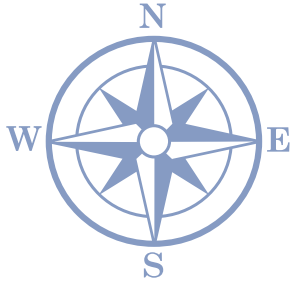
### Vereinfachte Darstellung der wichtigsten US-Bundessteuersätze:

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 2016 für natürliche Personen mit einem zu versteuernden Einkommen von mehr als 415.050 USD (Eheleute mehr als 466.950 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 © 2016 · The New York Family Office. Alle Rechte vorbehalten.

