



THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

Newsletter: 4. Quartal 2012

Volkswirtschaftliche Betrachtung

„Fiscal Cliff“ abgewendet & Anzeichen einer Erholung (Seite 2)

Direktinvestitionen

Co-Investments von DACH-Family Offices mit U.S.-Single Family Offices (Seite 3)

Wirtschaft & Unternehmen

Abhängigkeit der USA von Öl- und Gasimporten vor der Wende (Seite 5)

Michigan wurde 24. „Right-to-Work“-Staat (Seite 6)

Immobilien

Hudson Yards: Spatenstich für 10,5 Hektar großes Bauentwicklungsprojekt in NYC (Seite 7)

Steuern

Steuerliche Auswirkungen der Vereinbarungen zur Vermeidung des „Fiscal Cliff“ (Seite 7)

Wichtige Steuertermine 2013 auf U.S.-Bundesebene („Important Federal Tax Due Dates 2013“) (Seite 8)

Zahlen & Daten

Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung U.S.-Dollar (Seite 14)

Zinsen, Immobilien & Steuern (Seite 15)



„Fiscal Cliff“ abgewendet & Anzeichen einer Erholung

Das 4. Quartal 2012 war politisch sehr ereignisreich: Zuerst fanden die mit Spannung erwarteten Präsidentschafts- und Kongresswahlen statt, direkt gefolgt von den Verhandlungen zur Abwendung des „Fiscal Cliff.“

Die Ergebnisse der Präsidentschafts- und Kongresswahlen vom 6. November 2012 haben die tiefe Spaltung zwischen der Republikanischen und Demokratischen Partei gefestigt; keine Seite hat eine Mehrheit und jede Partei muss auf die jeweils andere zugehen, um Entscheidungen durchsetzen zu können. Im Wesentlichen führte die Wahl zu keiner Veränderung der bereits seit einiger Zeit bestehenden Pattsituation zwischen einerseits den Befürwortern von Ausgabenkürzungen, keinen Steuererhöhungen und weniger Regulierung sowie andererseits den Anhängern einer größeren Rolle des Staates, um die Wirtschaft in eine Erholung zu führen. Obgleich die Wahlergebnisse einige wirtschaftliche Unsicherheiten beseitigt haben, wie die Zweifel über eine Aufhebung der Gesundheits- und Finanzreform, wurde deutlich, dass parteiübergreifende Zusammenarbeit gefordert war, um die fiskalischen Probleme anzugehen und das am Jahresende drohende „Fiscal Cliff“ abzuwenden.

Das sog. „Fiscal Cliff“ steht für eine Kombination aus auslaufenden Steuersenkungen und allgemeinen Kürzungen der Staatsausgaben, die mit Ablauf des Jahres 2012 wirksam geworden wären, sofern sich die Parteien nicht auf einen Kompromiss verständigen könnten. Dies hätte negative Auswirkungen auf die immer noch schwache U.S.-Wirtschaft gehabt und die größte Sorge war das Fallen in eine weitere Rezession. Allerdings ist positiv zu vermerken, dass für den Fall eines Sturzes über die „Fiskalklippe“ prognostiziert wurde, dass sich das Bundeshaushaltsdefizit („Federal Budget Deficit“) signifikant reduziert hätte.

In letzter Minute hat sich der Kongress am 1. Januar 2013 auf einen Steuerkompromiss geeinigt (siehe Artikel im Abschnitt „Steuern“) und dadurch das „Fiscal Cliff“ abgewendet. Allerdings wurde die Entscheidung über Ausgabenkürzungen in Höhe von 110 Mrd. US\$ auf Ende Februar verschoben. Bis dahin könnte die U.S.-Schuldenobergrenze wieder erreicht sein und somit einer Anhebung bedürfen. Des Weiteren ist zu beachten, dass „Leistungsansprüche der Bürger“ („Entitlements“) wie „Medicare“ und die Pensions- und Arbeitsunfähigkeitsversicherung („Pension and Disability Program“) von dem Kompromiss ausgeklammert wurden. Diese Ansprüche üben jedoch den größten Kostendruck aus und haben eine große Auswirkung auf die langfristigen Schulden. Aus diesem Grund gehen viele Beobachter davon aus, dass ohne eine Reform der Leistungsansprüche („Entitlements“) - die politisch jedoch nur schwer umsetzbar sein wird - das Verhältnis von Schulden zu Bruttosozialprodukt („Debt-to-GDP Ratio“) nicht nachhaltig gesenkt werden kann. Es ist positiv, dass der überparteiliche Kompromiss das Einnahmenproblem geregelt hat und Änderungen ohne zeitliche Begrenzung erfolgen. Allerdings wird die Unsicherheit hinsichtlich der Haushaltskonsolidierung dadurch nicht beseitigt, sondern lediglich vermindert. Die fehlende Klarheit über Ausgabenkürzungen könnte zu einer fortdauernden Unterinvestition insbesondere solcher Unternehmen führen, die wirtschaftlich von den verhandelten politischen Ergebnissen abhängig sind, wie Verteidigung, Gesundheitswesen und andere von öffentlichen Aufträgen abhängige Industrien.

Ende Februar wird das parteipolitische Taktieren und Tauziehen hinsichtlich der Kürzung der Staatsausgaben wahrscheinlich einen neuen Höhepunkt erreichen. Die Ereignisse könnten leicht zu einem Déjà-Vue vom August 2011 werden, als die Anhebung der Schuldenobergrenze als Verhandlungsinstrument benutzt wurde, um letztendlich das „Fiscal Cliff“ zu schaffen. Die Basis der Republikaner hat mit dem Steuerkompromiss große Zugeständnisse gemacht, was deren Entschlossenheit verfestigt hat,



breite Ausgabenkürzungen als Teil einer Vereinbarung über die Schuldenobergrenze zu verlangen.

Rückblickend ist die U.S.-Wirtschaft in 2012 relativ langsam gewachsen und hatte mit Gegenwind aus dem In- und Ausland zu kämpfen. Die fortdauernde Unsicherheit über die Höhe der Steuerbelastungen und weitere gesetzliche Vorschriften war ein Faktor für zögerliche Unternehmensinvestitionen und eine enttäuschend niedrige Zahl an Neueinstellungen während des ganzen Jahres. Die größte Hürde zur Erzielung besserer Resultate ist die relativ schwache Nachfrage. Das Konsumentenvertrauen ist zwar etwas angestiegen, liegt aber dennoch deutlich unter dem Niveau, das für eine Volkswirtschaft mehrere Jahre nach dem Ende einer Rezession normal ist. Der Grund für die Schwäche des Vertrauens und der Nachfrage liegt in dem geringen Jobwachstum in den letzten Jahren und der damit einhergehenden langsamen Einkommensentwicklung.

Es bestehen wenig Zweifel, dass die Weichen für stärkeres Wachstum gestellt sind. Der Häusermarkt erholt sich, die Kreditvergabe nimmt zu und die U.S.-Notenbank greift weiterhin unterstützend ein. Allerdings ist es schwierig, die Entwicklungen für 2013 verlässlich zu prognostizieren, solange der Ausgang der Verhandlungen Ende Februar offen ist, da diese zweifellos einige Sparmaßnahmen beinhalten werden. Gegenwärtig wird geschätzt, dass die U.S.-Wirtschaft mit 1,5-2% und damit nur langsam wächst, und das bei einer Inflationsrate von 2%. Zwar sehen Optimisten sogar Potenzial für mehr als 2% Wachstum im zweiten Halbjahr, aber damit das passiert, müssen die Gehälter steigen und Impulse für den Konsum liefern. Darüber hinaus werden die wirtschaftlichen Herausforderungen aus anderen Teilen der Welt, einschließlich Europa, einen bedeutenden Einfluss auf diese Schätzungen haben.

Co-Investments von DACH-Family Offices mit U.S.-Single Family Offices

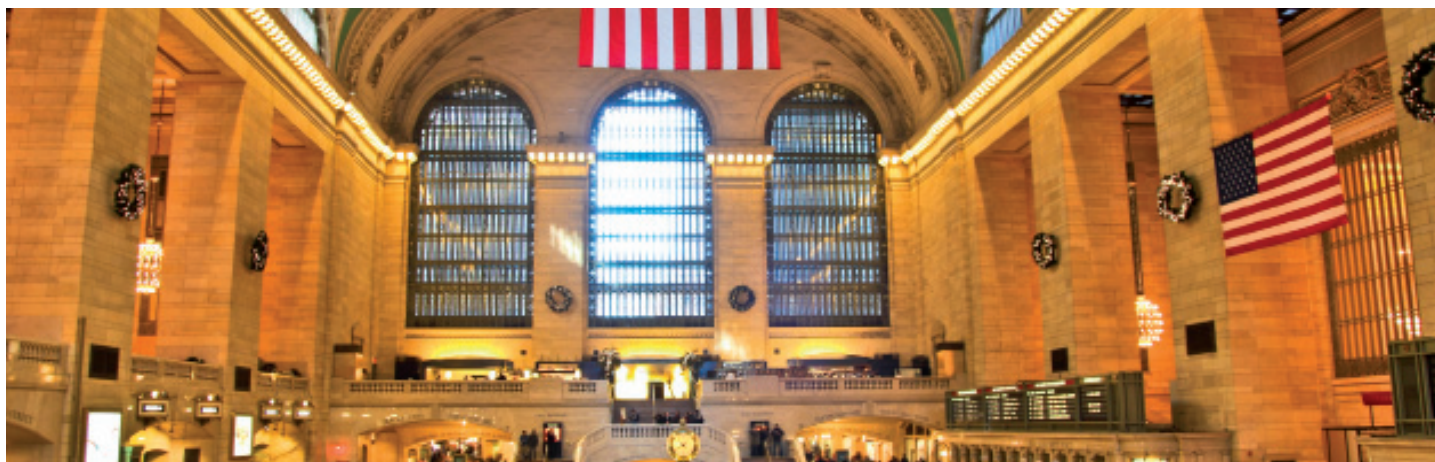
Die europäische Schulden- und Finanzkrise hat bei vermögenden Privatpersonen und Family Offices in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) zu einer größeren Vermögensallokation in illiquide Assets geführt. Selbst bei traditionell sehr konservativen Investoren ist aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus ein Umdenken zu beobachten, weil das Ziel des Vermögenserhaltes nach Inflation mit festverzinslichen Wertpapieren in weite Ferne gerückt ist. Allgemein wenden sich Investoren verstärkt einfachen und verstehbaren Anlageformen zu und besinnen sich dabei vielfach auf traditionelle Investments in Sachwerte wie Immobilien und Unternehmensbeteiligungen. Allerdings erfolgen diese Investments weniger über die vor der Finanzkrise beliebten institutionellen Private Equity und Hedge Fonds („Disintermediation“), sondern viele Vermögensträger möchten andere Wege beschreiten und entscheiden sich in Europa vermehrt für a) Einzel-Investments oder b) Co-Investments unter Family Offices.

a) Einzel-Investments

Vermögende Privatpersonen und Family Offices mit entsprechender Erfahrung investieren zum Teil direkt in Immobilien und Unternehmen. Zur Vermeidung von Klumpenrisiken sind größere Vermögen erforderlich.

b) Co-Investments unter Family Offices

Viele Vermögensinhaber mit einem vorherigen Investmentfokus auf liquide Assets (Aktien, Anleihen, Fonds), erkennen schnell, dass sie für Direktinvestitionen in illiquide Assets ganz anderes Know-How benötigen. Gleichzeitig suchen sie Investitionen, bei denen die Initiatoren nicht in jedem Fall verdienen, sondern im Idealfall in gleicher Weise wie die Investoren am Risiko und Erfolg des Investments partizipieren. Eine mögliche Lösung sind Zusammenschlüsse und



Kooperationen mit anderen Family Offices. Dadurch kann externes Know-How gefunden und das Klumpenrisiko reduziert werden.

Ausländische Direktinvestments sind in der Regel komplexer als inländische Investitionen und erfordern weitere Kompetenzen. Nur sehr vermögende Familien sind in der Lage, im Ausland eine eigene Plattform mit internem Know-How für Direktinvestitionen aufzubauen. Eine mögliche Alternative wären Co-Investments mit ausländischen Family Offices. Jedoch haben erfahrungsgemäß nur wenige Family Offices in der DACH-Region bestehende Kontakte zu ausländischen Family Offices, mit denen sie gemeinsam Investitionen tätigen könnten. Daher entscheiden sich die meisten Investoren typischerweise für Club Deals mit ausgewählten Immobilienfirmen ("Real Estate Private Equity Firms") oder anderen

Private Equity Firmen, bei denen die Initiatoren/Sponsoren 0-10% des Kapitals einbringen und am Erfolg des Investments beteiligt werden.

Zugang zu Co-Investments mit U.S.-Single Family Offices

The New York Family Office ist als Multi-Family Office auf die Betreuung deutschsprachiger Familien und Family Offices mit Direktinvestitionen in Nordamerika (USA und Kanada) spezialisiert. Wir dienen unseren Mandanten als „verlängerter Arm“ und interdisziplinäre Plattform für alle Angelegenheiten in Nordamerika.

Aufgrund des großen Interesses deutschsprachiger Familien und Family Offices an Co-Investitionen mit U.S.-Single Family Offices haben wir entsprechen-

Schaubild 1: Ausgangssituation

DACH-Family Offices	U.S.-Single Family Offices
Haben:	Haben:
Schlankes Team ausgerichtet auf die Anforderungen des Patriarchen und seiner Familie (SFO*) bzw. der Mandanten (MFO*)	Schlankes Team ausgerichtet auf die Anforderungen des Patriarchen und seiner Familie.
Sehr gute lokale Kontakte in DACH und z.T. im übrigen Europa.	Sehr gute lokale Kontakte und häufig ausgezeichnete Vernetzung in den USA.
Schwerpunkt der internen Kernkompetenz sind häufig liquide Assets (Aktien, Anleihen, Fonds).	Investmentfokus ausgerichtet auf U.S.-Familie. Schwerpunkt der internen Kompetenz sind illiquide Assets. Ausgezeichneter „Track-Record.“
Sachwerte erfordern anderes Anforderungsprofil an das interne Team.	Interessante Deal-Pipeline („Deal Flow“) mit häufig kurzen Reaktionszeiten erfordert zeitnahe Entscheidungen.
Suchen:	Suchen:
Direktinvestitionen auf Augenhöhe, bei denen sich die Partner idealerweise auf die gleiche Risikostufe stellen und eine große Schnittmenge hinsichtlich Investmentphilosophie und -horizont aufweisen.	Co-Investoren, um ihr Klumpenrisiko zu minimieren und breiter zu diversifizieren.
Sachwerte in USA. Zugang zu einer interessanten Deal-Pipeline („Deal Flow“) für U.S.-Direktinvestitionen durch schlanken und unabhängigen Partner vor Ort.	Co-Investoren, die ihre Kultur verstehen und möglichst keine Änderungen der internen Struktur des U.S.-SFOs* erfordern. Konzentration auf Investments und nicht auf Investorenbetreuung.

* Single Family Office (SFO), Multi-Family Office (MFO)



de Kontakte vor Ort aufgebaut und können unseren Mandanten Zugang zu solchen Investmentmöglichkeiten bieten. Es handelt sich um unternehmerisch geprägte Investments „auf Augenhöhe“ mit einer gleichgerichteten Interessenlage und Motivationsstruktur, bei denen die U.S.-Familien 40-70% des Kapitals einbringen und für den verbleibenden Betrag deutschsprachige Co-Investoren hinzunehmen. The New York Family Office begleitet diese Investments und bildet eine fachliche und kulturelle Brücke zwischen den Partnern (siehe Schaubilder 1 + 2). Derartige Direktinvestitionen (Immobilien und Unternehmensbeteiligungen) mit einer beidseitigen substantiellen kapitalmäßigen Beteiligung bilden eine interessante Ergänzung zu den vorherrschenden Club Deals mit Private Equity Firmen. Bei Interesse und für Fragen bezüglich dieser Thematik stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Abhängigkeit der USA von Öl- und Gasimporten vor der Wende

Im November führte Bloomberg ein Interview mit dem Chefvolkswirt der in Paris ansässigen Internati-

onalen Energieagentur („International Energy Agency (IEA)“), Fatih Birol, hinsichtlich des „IEA World Energy Outlook 2012.“ Nach den Erwartungen der IEA werden die USA ab ca. 2015 Russland als bisherigen Spitzenreiter bei der Gasproduktion überholen und in 2017 vor Saudi Arabien der größte Förderer von Erdöl sein. Gleichzeitig sinken die erforderlichen Ölimporte der USA in 10 Jahren im Vergleich zu heute um ca. 60% von ca. zehn Millionen Barrel pro Tag auf vier Millionen Barrel pro Tag.

Der starke Rückgang der U.S.-Ölimporte ist nicht allein das Ergebnis einer steigenden Ölproduktion in den USA aufgrund von „Horizontal Drilling“ und „Hydraulic Fracturing (Fracking)“ von Schieferformationen („Shale Formations“), sondern auch die Anstrengungen in der ersten Legislaturperiode der Obama-Regierung zur Reduzierung des Pkw-Kraftstoffverbrauchs zeigen ihre Wirkung. Im Ergebnis resultiert der Rückgang der U.S.-Ölimporte aus einer Kombination von zunehmender Ölproduktion und sinkendem Ölverbrauch. Die IEA erwartet, dass der Ölpreis um 100 US\$ pro Barrel verbleibt – sofern es keine Rezession oder anderen wirtschaftlichen

Schaubild 2:
Funktion des The New York Family Office (TNYFO)

DACH-Family Offices	TNYFO	U.S.-SFO*
Benötigen unabhängigen Berater und Manager vor Ort, der sie begleitet. <i>Suchen eine Vertrauensperson, die sich auf der Investmentseite um ihre Interessen kümmert und zusätzliche Transparenz und Kontrolle schafft.</i>	Zentraler Ansprechpartner und Schnittstelle zwischen beiden Welten. <i>Vertrautheit mit Sprache, Kultur und fachlichen Unterschieden. Interessengleichheit aufgrund transparenter Kompensationsstruktur („Alignment of Interest“).</i>	Kein Interesse ein MFO* zu werden und die Infrastruktur für mehrere Co-Investoren aufzubauen. <i>Keine Erfahrung im Umgang mit ausländischen Investoren. Keine Kenntnisse der Kultur sowie der fachlichen Anforderungen und Besonderheiten.</i>
Kurze Reaktionszeiten / zeitnahe Entscheidungen erfordern von Investoren im Vorfeld konkrete Überlegungen und Planungen.	Kommunikation und Begleitung bei Entscheidungsfindungsprozessen. <i>Verhandlungen und Strukturierungen. Erstellen von Entscheidungsgrundlagen.</i>	Suchen verlässlichen und berechenbaren („committed“) Geschäftspartner, der genau weiß was er will und sehr zeitnahe Entscheidungen treffen kann.

* Single Family Office (SFO), Multi-Family Office (MFO)





Schock gibt – , weil der Ölpreis auf dem Weltmarkt festgelegt wird, die Ölförderung in den USA kostenintensiv ist und viele andere erdölproduzierende Länder einen Ölpreis von ca. 80-90 US\$ pro Barrel benötigen, um ihre Haushalte auszugleichen.

Michigan wurde 24. „Right-to-Work“-Staat

Im Dezember 2012 verabschiedete der U.S.-Bundesstaat Michigan ein „Right-to-Work“-Gesetz. „Right-to-Work Laws“ sichern – anders als der Name möglicherweise suggeriert – keine allgemeine Beschäftigungsgarantie für alle Arbeitssuchenden, sondern schützen das Recht der Arbeitnehmer selbst zu entscheiden, ob sie einer Gewerkschaft beitreten oder eine Gewerkschaft finanziell unterstützen. Die Bestimmungen sind Teil der einzelstaatlichen Verfassung oder des einzelstaatlichen Rechts („State Constitution or State Law“) zur Regulierung von vertraglichen Vereinbarungen zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften. Sie verhindern sog. „Union Security Agreements“, Vereinbarungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern darüber, ob eine etablierte Gewerkschaft von Arbeitnehmern verlangen kann der Gewerkschaft beizutreten oder Gewerkschaftsbeiträge und -gebühren zu zahlen, um einen Arbeitsplatz zu erhalten oder zu behalten. Laut Angaben des U.S. Labor Departments gibt es derzeit 24 „Right-to-Work States“* von denen 12 im Süden der USA liegen.

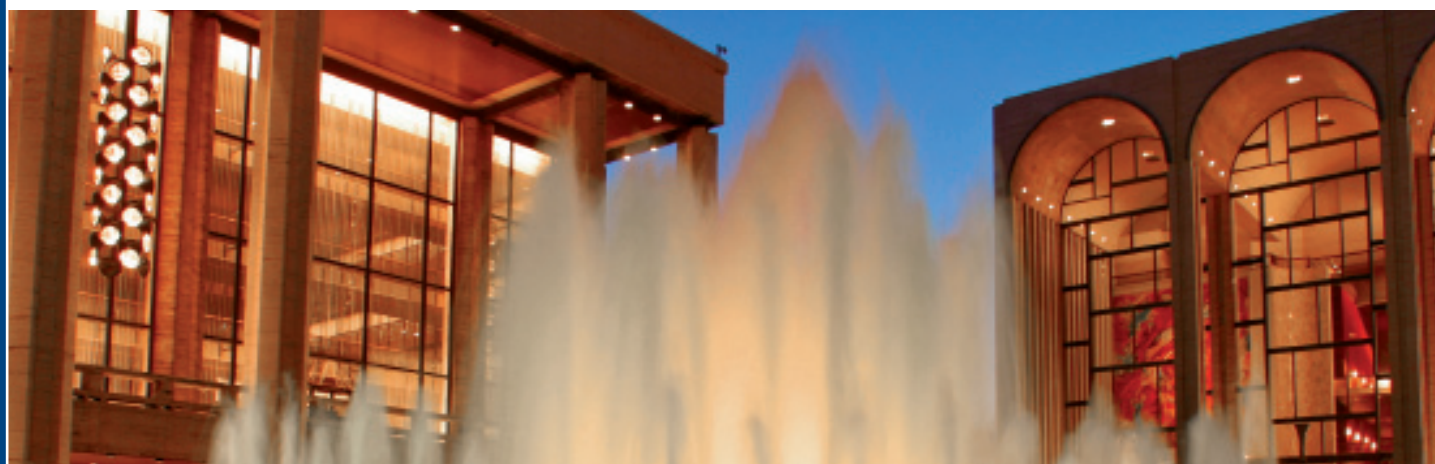
Einige Beobachter betrachten Michigans „Right-to-Work Law“ als einen schweren symbolischen Rückschlag für die Gewerkschaften, weil es sich um den Geburtsstaat der mächtigen United Auto Workers (UAW) Gewerkschaft handelt. Die UAW nimmt für sich in Anspruch, den Aufstieg der Arbeiter-Mittelschicht in Amerika nach dem 2. Weltkrieg ermöglicht zu haben und hat lange Zeit die Politik der drei großen Autobauer in Detroit, General Motors, Ford und Chrysler, bestimmt. Laut Bloomberg stieg die UAW-Mitgliederzahl in 2012 auf ungefähr 380.000

nachdem die U.S.-Autobauer wieder neue Arbeitsplätze geschaffen haben, aber insgesamt beträgt die Mitgliederzahl heute nur noch in etwa ein Viertel der 1,5 Mio. Mitglieder auf ihrem Höhepunkt in 1979.

Der Einfluss der „Right-to-Work Laws“ auf Arbeitsplätze und Wirtschaftswachstum ist heftig umstritten, weil es keine exakten Daten gibt, die allein den Effekt der „Right-to-Work“-Regelungen messen können. Die meisten „Right-to-Work Laws“ wurden vor Jahrzehnten in den südlichen Bundesstaaten eingeführt, um Fabrikarbeitsplätze aus dem gewerkschaftlich stark organisierten Norden anzulocken. In Verbindung mit unternehmensfreundlicher Politik waren diese Gesetze sehr erfolgreich, aber direkte Vergleiche sind verzerrt, weil die nördlichen und südlichen Staaten andere demographische Entwicklungen und unterschiedliche Industrien aufweisen.

Die Gegner der „Right-to-Work Laws“ argumentieren, dass die Gesetze die „Vereinigungsfreiheit“ („Freedom of Association“) einschränken. Für sie ist der Begriff „Right-to-Work“ eine Fehlbezeichnung, weil das Fehlen des Gesetzes keinen von seinem Recht zu Arbeiten abhält. Es wird als politischer Slogan angesehen, der Arbeitnehmern das Recht gibt, „Trittbrettfahrer“ zu sein, indem sie von Tarifverhandlungen profitieren ohne dafür zu zahlen. Indem Arbeitern und Arbeitgebern Vertragsvereinbarungen untersagt werden, die Gebühren von Nicht-Gewerkschaftsmitgliedern (sog. „Fair Share Fees“) beinhalten, könnte es dazu kommen, dass Gewerkschaftsmitglieder die Nicht-Mitglieder subventionieren. Indem die Gesetze die Gewerkschaften schwächen, schaffen sie eine Abwärtsspirale, die zu geringeren Löhnen und schlechteren Sicherheitsverhältnissen und Gesundheitsbedingungen für Arbeiter führt. Aus diesen Gründen bezeichnen die Gewerkschaften die „Right-to-Work“-Staaten als „Right-to-Work-for-Less“-Staaten oder „Right-to-Fire“-Staaten.

Die Befürworter der Gesetze verweisen auf das verfassungsmäßige Recht der „Vereinigungsfreiheit“



sowie den „Common-Law“-Grundsatz des Besitzes von Privateigentum. Sie argumentieren, dass es die freie Entscheidung eines Arbeitnehmers sein sollte, ob er einer Gewerkschaft beitrifft oder nicht, und bezeichnen die „Non-Right-to-Work“-Staaten mitunter als Staaten mit einer zwangsweisen Gewerkschaftsmitgliedschaft („Forced Unionism States“). Aus ihrer Sicht ist es unfair, dass Gewerkschaften unter den sog. „Union Security Agreement Contracts“ neue und bestehende Arbeitnehmer zwingen können, entweder der Gewerkschaft beizutreten oder die „Fair Share Fees“ für Aufwendungen aus Tarifverhandlungen zu zahlen. Obgleich es schwierig ist, die Effekte der „Right-to-Work Laws“ zu isolieren, argumentieren die Befürworter, dass die Gesamtheit der unternehmensfreundlichen Pakete („Pro-Business Packages“), die die „Right-to-Work“-Staaten bieten, ausschlaggebend ist.

**Die nachfolgenden U.S.-Bundesstaaten sind „Right-to-Work States“: Alabama, Arizona, Arkansas, Florida, Georgia, Idaho, Indiana, Iowa, Kansas, Louisiana, Michigan, Mississippi, Nebraska, Nevada, North Carolina, North Dakota, Oklahoma, South Carolina, South Dakota, Tennessee, Texas, Utah, Virginia und Wyoming.*

Hudson Yards: Spatenstich für 10,5 Hektar großes Bauentwicklungsprojekt in NYC

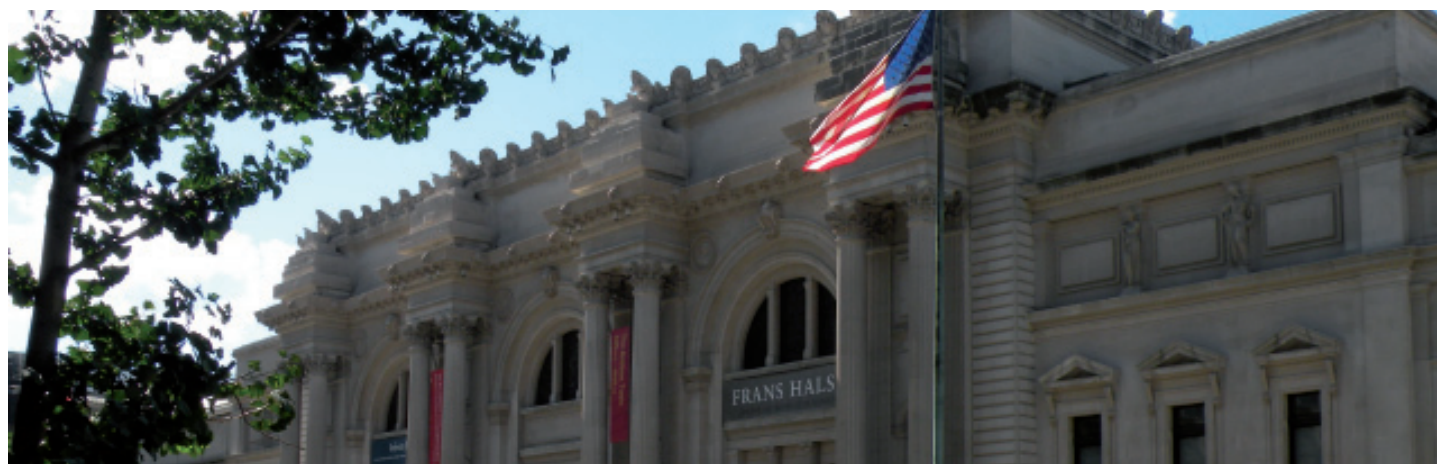
Die Insel Manhattan gilt als dicht bebauter Ort voller Hochhäuser mit wenig Platz für Neubauten. Das trifft auch überwiegend zu. Allerdings haben jetzt die Arbeiten an dem größten Neubauprojekt seit Jahrzehnten begonnen, nachdem es aufgrund des wirtschaftlichen Abschwungs in der Finanzkrise aufgehalten wurde. Am 4. Dezember 2012 fand der feierliche Spatenstich für das 10,5 Hektar (26 Acre) große Hudson Yards Bauentwicklungsprojekt statt. Dieses Ereignis markiert den Beginn der Umwandlung eines Teils von Manhattans Westseite, in dem sich derzeit Manufakturen, Auto- und Karosserie-

werkstätten, Parkhäuser und Baulücken befinden. Die Gegend ist geprägt durch einen offenen Rangierbahnhof und die Einfahrten zum Lincoln Tunnel. Das erste Hochhaus, ein 47-stöckiges Bürogebäude mit einer Fläche von 158.000 Quadratmetern in der Nordostecke von 30. Straße West und zehnter Avenue, soll 2015 fertiggestellt werden.

Hudson Yards umfasst ein 48 Block großes Gebiet begrenzt durch 43. Straße, Achte Avenue, 30. Straße und West Side Highway. New York City, New York State und die Metropolitan Transit Authority (MTA) haben seit Jahren zusammengearbeitet, um das Projekt zu starten. Das Bauprojekt wird eine Verlängerung des zentralen Geschäftsviertels in Midtown Manhattan und beinhaltet Büro- und Wohnflächen, einen Park am Hudson River und ein Kulturzentrum. Nach Fertigstellung in schätzungsweise zwölf Jahren wird das Gebiet mehr als 1,2 Millionen Quadratmeter neue Flächen haben und Büro- und Arbeitsflächen für mehr als 40.000 Menschen schaffen. Darüber hinaus entstehen ungefähr 5.000 neue Apartments, eine neue öffentliche Schule, eine Kunst- und Kultureinrichtung und einen 1,6 Hektar großen Park. Ein Teil des Projektes beinhaltet die Erweiterung des Jacob Javits Center in eine adäquate Einrichtung für New Yorks Kongressmarkt. Hudson Yards ist gedacht als Stadt innerhalb der Stadt und als eine neue Ikone Manhattans, nördlich der Highline, nur ein paar Blocks entfernt von Pennsylvania Station und Madison Square Garden sowie weniger als einen Kilometer vom Empire State Building.

Steuerliche Auswirkungen der Vereinbarungen zur Vermeidung des „Fiscal Cliff“

Am 1. Januar 2013 hat der Kongress den American Taxpayer Relief Act of 2012 verabschiedet, der von Präsident Obama anschließend unterzeichnet wurde. Dieses Gesetz beinhaltet einen parteiübergreifenden Steuerkompromiss, um das „Fiscal Cliff“ abzuwenden. Der Kompromiss sieht vor, dass eine Mehrzahl





der von Präsident George W. Bush befristet eingeführten Steuererleichterungen (sog. „Bush Tax Cuts“) für natürliche Personen bis zu bestimmten Einkommensgrenzen dauerhaft* verlängert werden. Nachfolgend werden die wichtigsten Vorschriften hinsichtlich der Einkommensteuer und Erbschaft- und Schenkungsteuer überblicksmäßig zusammengefasst.

Einkommensteuer („Income Taxes“)

- Der Spitzensteuersatz wird für natürliche Personen, die mehr als 400.000 US\$ (Eheleute mehr als 450.000 US\$) verdienen, von 35% auf 39,6% angehoben. Der Spitzensteuersatz für Einkommen unter dieser Grenze bleibt unverändert bei 35%.
- Der Einkommensteuersatz für langfristige Veräußerungsgewinne („Long-Term Capital Gains“) wird für natürliche Personen, die mehr als 400.000 US\$ (Eheleute mehr als 450.000 US\$) verdienen, von 15% auf 20% angehoben. Die bisherigen Steuersätze von 0% und 15% für langfristige Veräußerungsgewinne unter dieser Grenze bleiben unverändert. Sog. „Qualified Dividends“ werden in diesem Zusammenhang weiterhin unverändert als langfristige Veräußerungsgewinne behandelt und unterliegen den reduzierten Steuersätzen.

Erbschaft- und Schenkungsteuer („Estate and Gift Taxes“)

- Die Freibeträge für die Erbschaft- und Schenkungsteuer sowie die sog. „Generation-Skipping Transfer (GST) Tax“ wurden auf 5 Mio. US\$ festgelegt und unterliegen einem jährlichen Inflationsausgleich.
- Soweit der Wert von Nachlässen („Gross Estates“) und/oder Schenkungen den vorgenannten

Freibetrag überschreitet, erhöht sich der Steuersatz von 35% auf 40%.

- Die sog. „Übertragbarkeitsklausel“ („Portability Provision“), die es dem überlebenden Ehegatten ermöglicht, den vom verstorbenen Ehegatten nicht genutzten Teil des Freibetrages selbst zu nutzen, wurde dauerhaft verlängert.

** Hinweis: Der American Taxpayer Relief Act of 2012 bezeichnet viele Änderungen als dauerhaft („permanent“). Jedoch kann der Begriff dauerhaft („permanent“) irreführend sein. In diesem Zusammenhang bedeutet es lediglich, dass die Vorschriften nicht automatisch auslaufen wie die sog. „Bush Tax Cuts.“ Allerdings können sie durch künftige Gesetzgebung geändert werden.*

Wichtige Steuertermine 2013 auf U.S.-Bundesebene („Important Federal Tax Due Dates 2013“)

Im Unterschied z.B. zu Deutschland, wo die Veranlagung der Steuererklärungen in den Finanzämtern erfolgt und ein Steuerbescheid ergeht (Antragsveranlagung), ist zentraler Grundsatz des U.S.-Steuer-systems das Prinzip der Selbstveranlagung. Danach haben alle steuerpflichtigen natürlichen wie juristischen Personen – ähnlich wie bei der Umsatzsteuer-Veranlagung in Deutschland – selbständig die Besteuerungsgrundlagen zu ermitteln und die sich daraus ergebende Steuerschuld zu berechnen. Um das Steueraufkommen zu sichern, gelten in den USA strikte Fälligkeiten für die Einreichung von Steuererklärungen und die Steuerpflichtigen sind einem dichten Kontrollnetz mit einer Vielzahl von Verspätungszinsen und Strafzuschlägen („Penalties“) ausgesetzt. Es ist zu beachten, dass Fristverlängerungen zur Einreichung von Steuererklärungen die Zahlungsfrist für eventuelle Steuerschulden nicht verlängern.



Die wichtigsten Fälligkeitstermine auf U.S.-Bundesebene werden nachfolgend dargestellt:

- Steuererklärungen für unbeschränkt Steuerpflichtige (Schaubild 3)
- Berichtspflichten für unbeschränkt Steuerpflichtige (Schaubild 4)
- Steuererklärungen für beschränkt Steuerpflichtige (Schaubild 5)
- Vorauszahlungen (Schaubild 6)
- Quellensteuer-Formulare (Schaubild 7)
- Kontrollmitteilungen (Schaubild 8)

Schaubild 3:

Steuererklärungen für unbeschränkt Steuerpflichtige („Tax Returns for U.S. Citizens and Residents incl. their Estates, for U.S. Partnerships, and for U.S. Corporations“)

Formular	Erläuterung	Fälligkeitstermin („Due Date“)	Fristverlängerung („Extension“)
„U.S. Citizens and Residents“			
1040	Einkommensteuererklärung für unbeschränkt Steuerpflichtige („U.S. Individual Income Tax Return“)	15. April 2013	15. Oktober 2013 (6 Monate, Formular 4868)
„Estates“			
706	Erbschaftsteuererklärung für U.S.-Staatsbürger und unbeschränkt Steuerpflichtige („Estate Tax Return for U.S. Citizens or Residents“)	„9 Months after the Date of the Decedent’s Death“	6 Monate („Automatic Extension“, Formular 4768; „Additional Extension of Time to File after Filing Form 4768 Only If the Executor is Out of the Country“)
1041	Einkommensteuererklärung für „Estates“ und „Trusts“ („U.S. Income Tax Return for Estates and Trusts“)	15. April 2013	16. September 2013 (5 Monate, Formular 7004)
U.S.-Personengesellschaften („U.S. Partnerships“)			
1065	Steuererklärung für U.S.- Personengesellschaften („U.S. Return of Partnership Income for Partnerships that Keep their Books and Records <u>in</u> the U.S.“)	15. April 2013	16. September 2013 (5 Monate, Formular 7004)
1065	Steuererklärung für U.S.- Personengesellschaften („U.S. Return of Partnership Income for Partnerships that Keep their Books and Records <u>Outside</u> the U.S.“)	17. Juni 2013 („No Form 7004 for this 2 Month Extension“)	16. September 2013 (3 Monate, Formular 7004)
U.S.-Kapitalgesellschaften („U.S. Corporations“)			
1120	Körperschaftsteuererklärung für U.S.-Kapitalgesellschaften („U.S. Corporation Income Tax Return“)	15. März 2013	16. September 2013 (6 Monate, Formular 7004)



Schaubild 4:

Berichtspflichten für unbeschränkt Steuerpflichtige („Information Returns & Reporting for U.S. Citizens and Residents including their Estates, and for U.S. Corporations“)

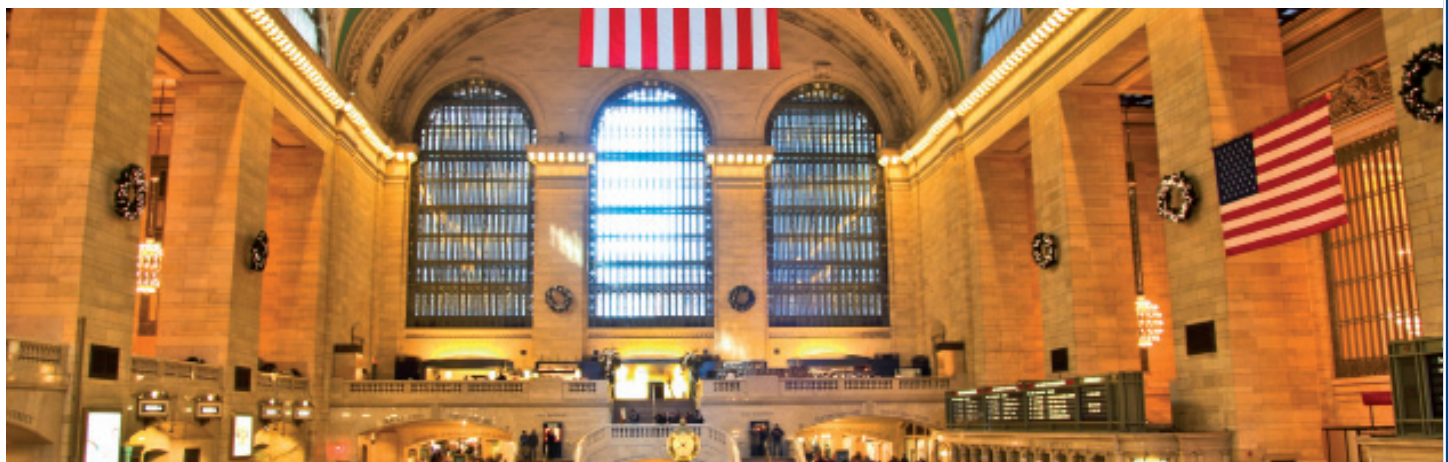
Formular	Erläuterung	Fälligkeitstermin („Due Date“)	Fristverlängerung („Extension“)
3520	Mitteilung über Transaktionen mit ausländischen Trusts und über ausländische Schenkungen („Annual Return To Report Transactions With Foreign Trusts and Receipt of Certain Foreign Gifts“)	„Due Date of the Person’s Income Tax Return or Estate Tax Return“	„Due Date of the Extension of the Person’s Income Tax Return or Estate Tax Return“
5471	Mitteilung von U.S.-Personen hinsichtlich bestimmter ausländischer Kapitalgesellschaften („Information Return of U.S. Persons With Respect to Certain Foreign Corporations“)	„Due Date of the Person’s Income Tax Return“	„Due Date of the Extension of the Person’s Income Tax Return“
5472	Mitteilung von U.S.-Kapitalgesellschaften, deren Anteile zu 25% von Ausländern gehalten werden, und ausländischer Kapitalgesellschaften, die „U.S. Trade or Business“ betreiben. („Information Return of a 25% Foreign-Owned U.S. Corporation or a Foreign Corporation Engaged in a U.S. Trade or Business“)	„Due Date of the Reporting Corporation’s Income Tax Return“	„Due Date of the Extension of the Reporting Corporation’s Income Tax Return“
8621	Mitteilung für Anteilseigner einer „Passive Foreign Investment Company (PFIC)“ oder eines „Qualified Electing Fund (QEF)“ („Return by a Shareholder of a Passive Foreign Investment Company (PFIC) or Qualified Electing Fund (QEF)“)	„Due Date of the Shareholder’s Income Tax Return“	„Due Date of the Extension of the Shareholder’s Income Tax Return“
8865	Mitteilung von U.S.-Personen hinsichtlich bestimmter ausländischer Personengesellschaften („Return of U.S. Persons With Respect to Certain Foreign Partnerships“)	„Due Date of the Person’s Income Tax Return“	„Due Date of the Extension of the Person’s Income Tax Return“
8938	„FATCA Foreign Financial Assets Reporting“ („Statement of Specified Foreign Financial Assets“)	„Due Date of the Person’s Income Tax Return“	„Due Date of the Extension of the Person’s Income Tax Return“
TD F 90.22-1	„Foreign Bank Account Reporting (FBAR)“ („Report of Foreign Bank and Financial Accounts“)	30. Juni 2013	keine



Schaubild 5:

Steuererklärungen für beschränkt Steuerpflichtige („Tax Returns for Non-Residents Not a U.S. Citizen incl. their Estates, for Foreign Partnerships, and for Foreign Corporations“)

Formular	Erläuterung	Fälligkeitstermin („Due Date“)	Fristverlängerung („Extension“)
„Non-Residents Not a U.S. Citizen“			
1040NR	Einkommensteuererklärung für beschränkt Steuerpflichtige, die als Arbeitnehmer Lohn- und Gehalt <u>beziehen</u> , das der U.S.-Quellensteuer unterliegt („U.S. Nonresident Alien Income Tax Return for Employees that <u>Received</u> Wages Subject to U.S. Income Tax Withholding“)	15. April 2013	15. Oktober 2013 (6 Monate, Formular 4868)
1040NR	Einkommensteuererklärung für beschränkt Steuerpflichtige, die als Arbeitnehmer <u>kein</u> Lohn- und Gehalt <u>beziehen</u> , das der U.S.-Quellensteuer unterliegt („U.S. Nonresident Alien Income Tax Return for Employees that <u>Did Not Receive</u> Wages Subject to U.S. Income Tax Withholding“)	17. Juni 2013	16. Dezember 2013 (6 Monate, Formular 4868)
„Estates“			
706-NA	Erbschaftsteuererklärung für beschränkt Steuerpflichtige, die keine U.S.-Staatsbürger sind („Estate Tax Return for Non-Residents Not a U.S. Citizen“)	„9 Months after the Date of the Decedent’s Death“	6 Monate („Automatic Extension“, Formular 4768; „Additional Extension of Time to File after Filing Form 4768 Only if the Executor is Out of the Country“)
1041	Einkommensteuererklärung für „Estates“ und „Trusts“ („U.S. Income Tax Return for Estates and Trusts“)	15. April 2013	16. September 2013 (5 Monate, Formular 7004)
Ausländische Personengesellschaften („Foreign Partnerships“)			
1065	Steuererklärung für ausländische Personengesellschaften („U.S. Return of Partnership Income for Partnerships that Keep their Books and Records <u>in</u> the U.S.“)	15. April 2013	16. September 2013 (5 Monate, Formular 7004)
1065	Steuererklärung für ausländische Personengesellschaften („U.S. Return of Partnership Income for Partnerships that Keep their Books and Records <u>Outside</u> the U.S.“)	17. Juni 2013 („No Form 7004 for this 2 Month Extension“)	16. September 2013 (3 Monate, Formular 7004)
Ausländische Kapitalgesellschaften („Foreign Corporations“)			
1120-F	Körperschaftsteuererklärung für ausländische Kapitalgesellschaften („U.S. Income Tax Return of a Foreign Corporation <u>with an</u> Office or Place of Business in the U.S.“)	15. März 2013	16. September 2013 (6 Monate, Formular 7004)
1120-F	Körperschaftsteuererklärung für ausländische Kapitalgesellschaften („U.S. Income Tax Return of a Foreign Corporation <u>with No</u> Office or Place of Business in the U.S.“)	17. Juni 2013	16. Dezember 2013 (6 Monate, Formular 7004)



**Schaubild 6:
Vorauszahlungen („Estimated Taxes“)**

Formular	Erläuterung	Fälligkeitstermin („Due Date“)
„U.S. Citizens and Residents“		
1040-ES	Vorauszahlungen für unbeschränkt steuerpflichtige natürliche Personen („Estimated Tax for Individuals“)	15. April 2013, 17. Juni 2013, 16. September 2013, 15. Januar 2014
„Non-Residents Not a U.S. Citizen“		
1040-ES (NR)	Vorauszahlungen für beschränkt steuerpflichtige natürliche Personen mit Lohn- und Gehalt, das der U.S.-Lohnsteuer unterliegt („U.S. Estimated Tax for Nonresident Alien Individuals <u>with</u> Wages Subject to U.S. Income Tax Withholding“)	15. April 2013, 17. Juni 2013, 16. September 2013, 15. Januar 2014
1040-ES (NR)	Vorauszahlungen für beschränkt steuerpflichtige natürliche Personen ohne Lohn- und Gehalt, das der U.S.-Lohnsteuer unterliegt („U.S. Estimated Tax for Nonresident Alien Individuals <u>without</u> Wages Subject to U.S. Income Tax Withholding“)	17. Juni 2013, 16. September 2013, 15. Januar 2014
Kapitalgesellschaften („Corporations“)		
1120-W	Vorauszahlungen für Kapitalgesellschaften („Estimated Tax for Corporations“)	15. April 2013, 17. Juni 2013, 16. September 2013, 16. Dezember 2013

**Schaubild 7:
Quellensteuer Formulare („Withholding Forms“)**

Formular	Erläuterung	Fälligkeitstermin („Due Date“)	Fristverlängerung („Extension“)
1042	Jahreserklärung über einbehaltene Steuern auf Einkünfte aus U.S.-Quellen ausländischer Personen („Annual Withholding Tax Return for U.S. Source Income of Foreign Persons“)	15. März 2013	16. September 2013 (6 Monate, Formular 7004)
8804	Jahreserklärung über von Personengesellschaften einbehaltene Quellensteuer („Annual Return for Partnership Withholding Tax (Sec. 1446 IRC)“)	siehe Formular 1065	siehe Formular 1065
8805	Mitteilung an ausländische Gesellschafter über einbehaltene Quellensteuer („Foreign Partner’s Information Statement of Sec. 1446 Withholding Tax“)	siehe Formular 1065	siehe Formular 1065
8288	FIRPTA-Quellensteuer („U.S. Withholding Tax Return for Dispositions by Foreign Persons of U.S. Real Property Interests“)	„20th Day after the Date of Transfer“	keine



Schaubild 8:
Kontrollmitteilungen („Additional Information Returns“)

Formular	Erläuterung	Fälligkeitstermin („Due Date“)	Fristverlängerung („Extension“)
1099-DIV	Einkünfte aus Dividenden („Dividend Income“)	a) Exemplar für Zahlungsempfänger („Recipient“): 31. Januar 2013	a) Exemplar für Zahlungsempfänger („Recipient“): Fristverlängerung im Einzelfall um 30 Tage („No Automatic Extension of Time: Letter to IRS“)
1099-INT	Zinseinkünfte („Interest Income“)		
1099-MISC	Zahlungen an Dienstleister, die keine Arbeitnehmer sind („Miscellaneous Income: Payments of \$600 or More for Services Performed for a Trade or Business by People Not Treated as Its Employees“)	b) Exemplar für U.S.-Steuerbehörde („Internal Revenue Service (IRS)“): 28. Februar 2013	
1099-S	Einnahmen aus Immobilien-Transaktionen („Proceeds from Real Estate Transactions“)	a) Exemplar für Zahlungsempfänger („Recipient“): 15. Februar 2013	b) Exemplar für U.S.-Steuerbehörde („Internal Revenue Service (IRS)“): 30 Tage (Form 8809); danach Fristverlängerung im Einzelfall um max. weitere 30 Tage (Form 8809)
1099-MISC	Zahlungen an Rechtsanwälte („Miscellaneous Income: Gross Proceeds of \$600 or More Paid to Attorneys“)	b) Exemplar für U.S.-Steuerbehörde („Internal Revenue Service (IRS)“): 28. Februar 2013	
1042-S	Einkünfte ausländischer Personen aus U.S.-Quellen, die der Quellensteuer unterliegen („Foreign Person’s U.S. Source Income Subject to Withholding“)	a) Exemplar für Zahlungsempfänger („Recipient“): 15. März 2013 b) Exemplar für U.S.-Steuerbehörde („Internal Revenue Service (IRS)“): 15. März 2013	



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

Wirtschaftliche Indikatoren	November 2012	September 2012	November 2011	November 2009	November 2007
neu geschaffene Arbeitsplätze	146.000	114.000	120.000	-11.000	94.000
Arbeitslosenquote	7,7%	7,8%	8,6%	10,0%	4,7%
Ø Wochenarbeitsstunden (Industrie)	40,6	40,6	40,3	40,4	41,3
Ø Überstunden (Industrie)	3,2	3,2	3,2	3,4	4,1
Baugenehmigungen	899.000	894.000	709.000	623.000	1.224.000
Baubeginne	861.000	872.000	708.000	588.000	1.197.000
Verbrauchervertrauen-Index	73,7	70,3	56,0	50,6	87,8
Einkaufsmanager-Index	49,5	51,5	52,2	54,3	50,5

Andere Indikatoren	30. Nov. 2012	28. Sept. 2012	30. Nov. 2011	30. Nov. 2009	30. Nov. 2007
S&P 500 Index	1.416,18	1.440,67	1.246,96	1.095,63	1.481,14
S&P 500 - Handelsvolumen (in Tausend)	3.966.000	3.509.230	5.801.910	3.895.520	4.422.200
VIX (Volatilitäts-Index)	15,87	15,73	27,80	24,51	22,87

Reales BIP	2012 3. Q.	2012 2. Q.	2011	2009	2007
Reales BIP	3,1%	1,3%	1,7%	-3,5%	1,9%

Inflation	November 2012	September 2012	2011	2009	2007
Inflation	1,8%	2,0%	3,2%	-0,4%	2,8%

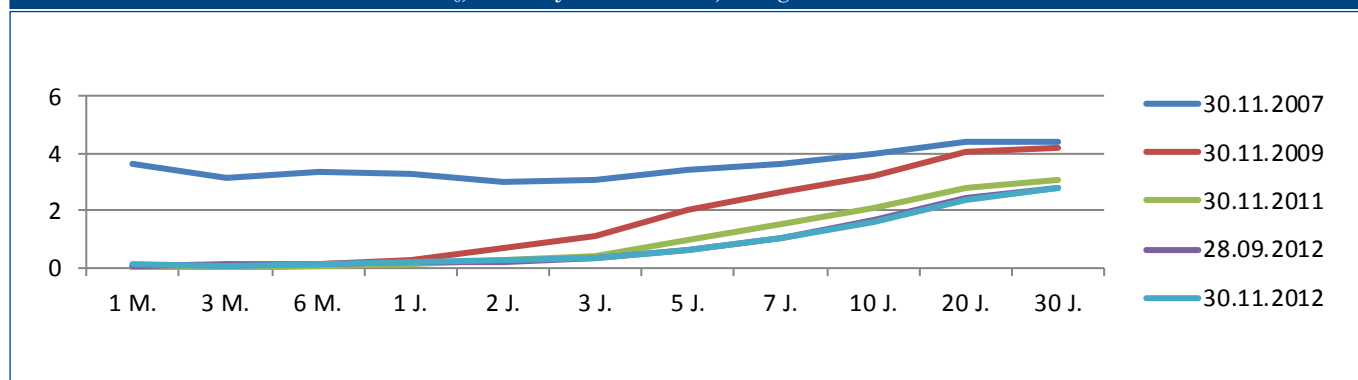
U.S.-Dollar Wechselkurse	30. Nov. 2012	30. Sept. 2012	30. Nov. 2011	30. Nov. 2009	30. Nov. 2007
EUR / USD	1,2966	1,2855	1,3336	1,4987	1,4790
GBP / USD	1,6022	1,6164	1,5557	1,6504	2,0702
CHF / USD	1,0769	1,0638	1,0855	0,9942	0,8967
CAD / USD	1,0078	1,0164	0,9682	0,9416	1,0101
CNY / USD	0,1593	0,1579	0,1568	0,1463	0,1353
JPY / USD	0,0122	0,0128	0,0128	0,0115	0,0091

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



Zahlen & Daten: Zinsen, Immobilien & Steuern

Renditekurve für U.S.-Staatsanleihen („Treasury Yield Curve“) - Angaben in %



Basiszinssätze	7. Januar 2013	vor 2 Wochen	vor 1 Jahr
LIBOR (30 Tage)	0,21%	0,21%	0,30%
U.S.-Staatsanleihen (Treasury = T)			
5 Jahre	0,80%	0,77%	0,87%
10 Jahre	1,90%	1,79%	2,00%

Quelle: Cushman & Wakefield

10-jähriger Festzins nach Asset-Klassen	Max. Beleihungsgrenze	Klasse A	Klasse B/C
„Anchored Retail“	70-75%	T + 250	T + 260
„Strip Center“	65-70%	T + 270	T + 280
„Multi Family (Non-Agency)“	70-75%	T + 210	T + 215
„Multi Family (Agency)“	75-80%	T + 190	T + 195
„Distribution/Warehouse“	65-70%	T + 250	T + 260
„R&D/Flex/Industrial“	65-70%	T + 265	T + 280
„Office“	65-75%	T + 225	T + 240
„Full Service Hotel“	55-65%	T + 300	T + 325

Hinweis: T = Zinssatz der 10-jährigen U.S.-Staatsanleihen (1,90%)

Quelle: Cushman & Wakefield (7. Januar 2013)

Vereinfachte Darstellung der wichtigsten U.S.-Bundessteuersätze:

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

Hinweis: * = Die höheren Steuersätze gelten ab dem 1. Januar 2013 für natürliche Personen mit einem zu versteuernden Einkommen von mehr als 400.000 US\$ (Eheleute mehr als 450.000 US\$).





THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

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 © 2013 · The New York Family Office. Alle Rechte vorbehalten.

