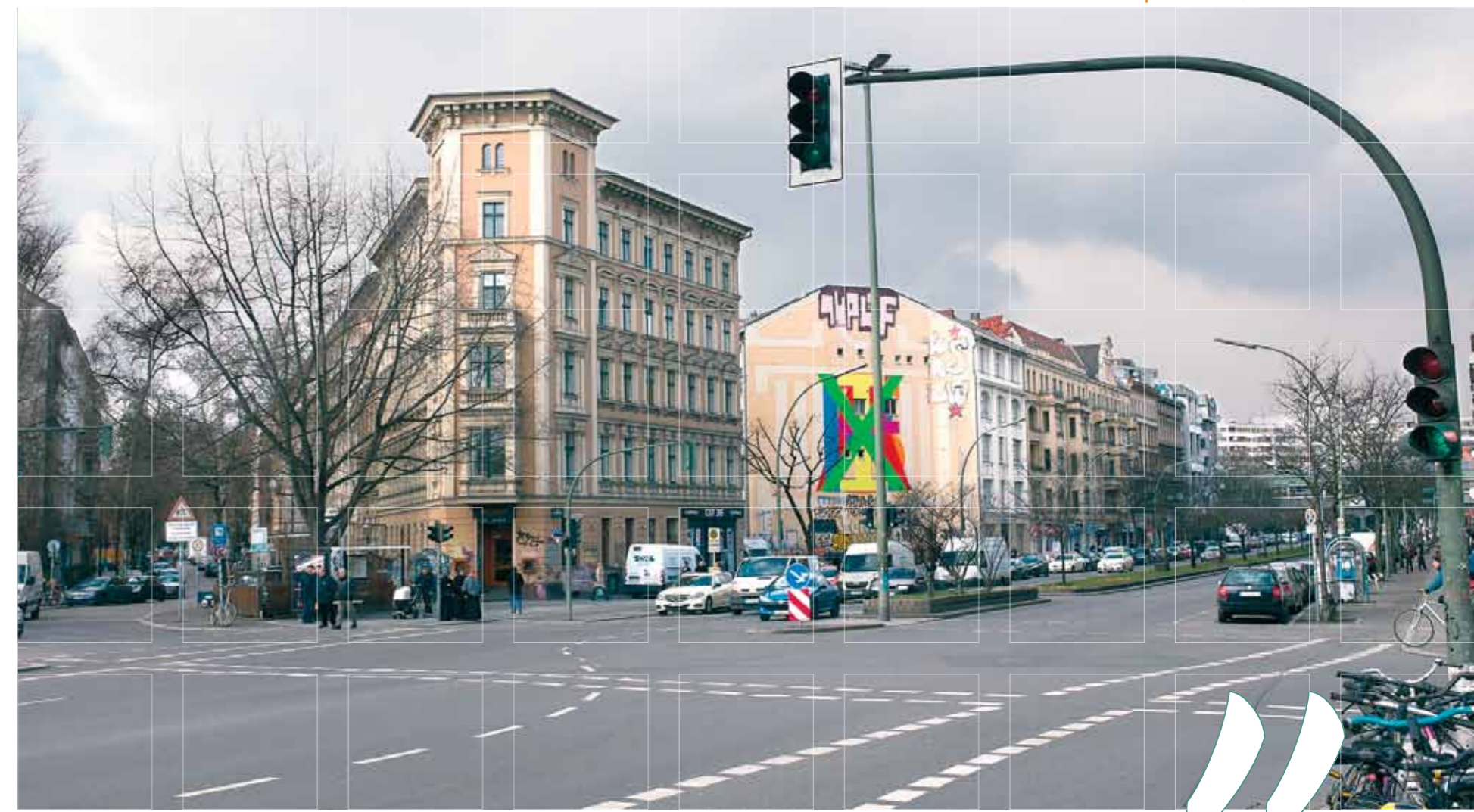


# "דירה שלי שית? אין לי כסף לדירה ראשונה"

כון לכתובת שורות אלה, עדיין לא ברור לאן יתגלגל מס דירה שלישית לאחר פסילתו בבג"ץ, אבל משפט אחד עובר כחוט השני בקרב הגורמים שעמם שוחחנו בהכנת הכתבה הזו: "דירה שלישית? לי אין לי כסף לדירה ראשונה". עד ששר האוצר משה "נטו" כחלון יפתור את הנטרבעיה הזו, הצעירים הישראליים מוצאים פתרונות נוחים יותר ונוחים פחות: יש מי שמחכים לירושה, ישנם כאלה שנעזרים בחסכונות של ההורים, אחרים פשוט חיים עם אבא ואמא עד שיוכלו לחסוך את המינימום הנדרש לרכישה. אבל ישנם גם כאלה שמבינים שכך או אחרת, בסופו של דבר, בישראל הם ישלמו הרבה על נכס בסיסי - וזה ממש לא מתאים להם. מה עושים? בעירן הגלובליוציה התשובה פשוטה: משקיעים בחו"ל, שוכרים בישראל. "אני מלכתחילה לא חיפשתי בארץ", אומר יוסף, איש תקשורת בן 43, שרכש לפני כשנתיים דירה להשקעה בברלין תמורת 136 אלף אירו. השכונה שבה רכש את הנכס, גויקלן, נחשבה בעבר לבעלת

צעירים ישראלים כבר לא מחכים לירידה במחירי הדירות: במקום לקחת משכנתא חונקת עם הון עתק בסכום ראשוני, הם פשוט רוכשים דירות בחו"ל וחיים בארץ בשכירות. התשואה אינה מובטחת, ויש לא מעט סיכונים ושרלטנים, אבל קשה להגיד לא לדירה באזור הכי חם בברלין במחיר של מחסן קטן בישראל. ניתוח G: לאן עפים המשקיעים כששוק הנדל"ן קפוא - יעל בן ישראל



"אני מלכתחילה לא חיפשתי בארץ", אומר יוסף, שרכש דירה בברלין תמורת 136 אלף אירו בשכונת גויקלן. השכונה, שנחשבה בעבר לבעלת אופי מפוקפק, נחשבת היום לאחת הטורנדיות בעיר: "לקנות דירה בברלין אפילו לא צריך פרס ראשון, אפשר לחיות יופי עם פרס שני"



"רציתי להשקיע בנדל"ן, אבל המחירים בישראל נושקים לשמיים והתשואות מגוחכות", אומר נועם, בן 32, שהשקיע 150 אלף דולר בשני בתים פרטיים בג'קסונוויל, פלורידה. "נכון, יש בהשקעה בחו"ל חסרונות של מרחק, אבל שם לפחות יש תשואה נורמלית ומחירים נורמליים. אין לי שום שאיפה לקנות פה דירה"

"באופן אישי אני מאוד חשדן", אומר אבי, איש הייטק בן 44, שהשקיע בארה"ב ובבריטניה. "הייתי בכל מיני חברות עם כל מיני התחייבויות מופרכות וברחתי. אני לא מחפש לקנות ולמכור ברווח. באנגליה, למשל, נכנסים השוכרים לכמה שנים טובות, וזה נותן שקט גם אם התשואה נמוכה יותר"



**שלב ראשון | מפי האתון**

הכלל הראשון, לפני שבכלל ניגשים לעסקה, הוא להבין מול מי אתם נקשרים בחוזה: יועץ? סוכן? מתווך? משוק? או בעלי החברה עצמה? יש חבדות, למשל, המציעות השקעות נדל"ן בחו"ל דרך שיתופי פעולה עם חברות שיווק. זה לא בהכרח רע, אך כדאי תמיד לשאוף לדעת מי עומד מאחורי העסקה.

**שלב שני | שוק או שיק**

ישנן השקעות נדל"ן רבות שפורזות על פני הגלובוס, חלקן מוצעות בשווקים צומחים וחלקן בשווקים פחות יציבים (תלוי גם בתקופה). כמוכן, לא כל השקעה בשוק שהיא יציב וכדאי בעבר מרמות על השקעה חכמה היום. לכן, חשוב לבחון כל השקעה בתוך השוק שבו היא מוצעת.

**נדל"ן בחו"ל | כך תעשו זאת נכון**

**שלב שלישי | ניהול סיכונים**

בדקו אילו בטחונות יש בעסקה שמוצעת לכם: האם זו עסקה עם רישום פרטי, שבו הנכס נרשם על שמכם או שמדובר בעסקה מנייתית כלשהי (סכום ההשקעה שלכם הוא חלק ממאגר של משקיעים בפרויקט מסוים). ייתכן שהאתר האפשרויות מתאימה לכם יותר מהשנייה - בתנו זאת לפי יכולת ההחזר של ההשקעה בהתאם לצרכים שלכם.

**שלב רביעי | תשואה וקופ' בה**

אחת הטעויות הנפוצות אצל משקיעים היא בחינת עסקה לפי אחוז התשואה. אבל ישנם לא מעט גורמים נוספים: האם התשואה כוללת את כל העלויות של תפעול הנכס? האם קיים מיסוי במדינה שבה השקעתם כמשקיעי חוץ? האם יש צורך בהקמת חברה או בפתחת חשבון במדינה שבה השקעתם? יותר מכל כדאי ליכור: תשואות גבוהות באות עם סיכונים גבוהים.

**שלב אחרון | טעם של עוד**

מרבית הלקוחות חוזרים לבצע עסקות נוספות, ברגע שמתפנה סכום כסף נוסף, בהנחה שתנאי העסקה הראשונה אכן מתקיימים. בחור השקעה שאתם יכולים לבחון לטווח רחוק, שיש בה אפשרות להתקדם בעתיד להשקעות נוספות שיגדילו את הכנסתכם העתידית מהנכסים שלכם.

**שלב חמישי | מיסוי וטעייה**

רשות המסים קבעה שני מסלולים לחישוב מס מהכנסה של שכירות מנכסים בחו"ל. התייעצו עם רואה חשבון או עם יועץ מס לפני השקעתכם, ובדקו מהן השלכות המס עליכם ואיך כדאי לגשת לדוח לרשויות בארץ. זכרו שתחשיבי מס שיערכו לכם בחברות עצמן אינם מחייבים והנם בגדר המלצה. זו האחריות שלכם לוודא שתשלמו מס בחוק ובעדיפות כמה שפחות.

\* עצות: ד"ר בלום, הבעלים של "עמית יזמות נדל"ן", המתמחה בדרכי נכסים בבריטניה

אופי מפוקפק, אך וכתה לפריחה מחודשת, והיום היא נחשבת לאחת השכונות הטרנדיות בברלין: "לקנות דירה בברלין אפילו לא צריך פרס ראשון", מחיך יוסף, "אפשר לחיות יופי עם פרס שני".

נועם, בן 32, רווק, עובד הייטק, השקיע בכפראור השנה 150 אלף דולר בשני בתים פרטיים בג'קסונוויל, פלורידה. נכתבו את זה שוב: 150 אלף דולר, שהם כ-540 אלף שקלים, תמורת שני בתים פרטיים באחת הערים המובילות בהשקעה בארצות הברית (עם זאת, צריך לציין שפלורידה עצמה הייתה הכוכבת של משבר הסאב־פריים לפני כעשור). "רציתי להשקיע בנדל"ן, אבל המחירים בישראל נושקים לשמיים והתשואות מוגזמות", הוא אומר. "נכון, יש בהשקעה בחו"ל חסרונות של מרחק, אבל שם לפחות יש תשואה נורמלית ומחירים נורמליים. אין לי שום שאיפה לקנות פה דירה. הייתי שמח אם היה אפשר, אבל כמויות הכסף שזה דורש פשוט לא הגיוניות. יש כבר שני חברים שהלכו בעקבותיי. שניהם חסכו כסף מהעבודה, ולאחר מהם, שגודל ממני בעשור, יש כבר דירה בתל אביב - הוא פשוט קנה אותה לפני עשור, כשהמחירים היו יותר שפויים".

אסף (39), בתחום המסעדרנות, היה בעליה של דירה בנס ציונה: "רכשתי אותה ב-2007 בחצי מיליון שקל ומכרתי אותה לאחרונה במיליון וחצי", הוא מספר. "מתוך הכסף הזה, 800 אלף שקל השקעתי לפני חודשיים בחו"ל, בשתי יחידות בפרויקט מולטי פמילי של בית אבות בצפון אנגליה, דרך ירון בלום (עמית יזמות נדל"ן), ובבית פרטי בארצות הברית דרך חברה נוספת. את 700 אלף השקלים הנוספים אשקיע כנראה באשרוד. יש סיכנון לא מעט חברים שהשקיעו לאחרונה בארצות הברית, כי הם נואשו לגמרי מהשוק המקומי. אבל בשביל להרגיע את הפחדים ואת המשפחה, אני אשקיע גם פה חלק מהכסף".

גם אבי, איש הייטק בן 44 מתל אביב, עשה את המהלך: "גם אני וגם רעייתי לא מגיעים ממשפחות עשירות", הוא מספר. "אנחנו עובדים ומרוויחים

**אסף (39), בתחום המסעדרנות, היה בעליה של דירה בנס ציונה: "רכשתי אותה ב-2007 בחצי מיליון שקל ומכרתי אותה לאחרונה במיליון וחצי והשקעתי בשתי יחידות בבית אבות בצפון אנגליה. בשביל להרגיע את הפחדים ואת המשפחה, אני משקיע גם פה חלק מהכסף"**

יפה, גרים בדירת שלושה חדרים, שעולה 3.5 מיליון שקל, משלמים שכר דירה של 6,500 שקל. אבל גם אם היו לי 3.5 מיליון שקלים, חזי-משמעות לא הייתי קונה אותה, כי זה פשוט סכום מופרך. עם השנים צברנו הון עצמי של כמה מאות אלפי שקלים וחייפשונו השקעה שתעזור לנו לכסות את שכר הדירה, שהיא לא מסוכנת מדי. ככה הגענו להשקעות בארצות הברית ובאנגליה. בארץ אפשר לעשות כסף בעיקר אם יש לך הון של 5-6 מיליון שקלים. אבל עם סכומים של מאות אלפי שקלים אתה בבעיה גדולה מאוד. היום למי שיש סביבי דירה בתל אביב זו ירושה. השאר עוברים קשה מאוד, אבל אין להם סיכוי לקנות דירה בתל אביב, ויש את אלה שיוצאים מתל אביב לאזורים זולים יותר. עם כל הפוזה של ההייטק, הרור הקודם עבד קשה וחסך יותר, והוא עדיין מגלגל את המאמץ שלו לדור הנוכחי".

"השינוי הוא בהחלט בקהל הצעיר, שמתרחק מהרצון להחזיק בארץ דירה בכל מחיר ונפתח לאפשרויות חדשות", אומרת תמי פלוצר שטרית (41) שמאית מקרקעין העוסקת בנדל"ן בהתאמה אישית, באפיון למשקיעים ובאסטרטגיית השקעה בחו"ל. "התהליך המתמשך של עליית מחירי הנדל"ן בשמונה השנים האחרונות הרחיק את אפשרויות ההשקעה ממשקיעים קטנים בינוניים בארץ, וגם פוטנציאל עליית הערך העתידי איבד גובה לאור

העלויות הגבוהות שכבר היו. הקהל הצעיר פתוח היום יותר לבחינה של הודמנויות ומחפש את מה שהכי נכון וטוב עבורו, בלי סנטימנטים. זה קהל משוכלל שעוסק בצמיחה, בהתפתחות אישית ומאוד נאמן לצרכים ולרצונות שלו ולרוב גם שם את עצמו ואת הביטחון שלו בראש ולא עסוק בריצוי ובעבודה קשה מדי. בנדל"ן, הגישה הזו משתקפת בהבדל בין רכישת בית עם משכנתא - להכניס הון עצמי ולהמשיך לעבוד עבורו - לבין לקחת את ההון העצמי ולתת לו לעבוד עבורנו. ולכן, הוא מורים את כספיו מעבר לים, לאפיקי השקעה שיניבו תשואה ראויה על הכסף".

**גם העובדה שהמיעוט זמין יותר לדור הזה תורמת.**

"בהחלט. המידע נגיש לקהל היום ברשת ובמדיות החברתיות. כל המלצה, קונטקט, חיבור, מקבלים ביטוי בפלטפורמות האלה. השיווק המסורתי לא עובד יותר, אנשים מחפשים גורמים שהחברים שלהם מכירים. לכן, שיטת הקידום הנכונה היום היא קהילות: אנשים מחפשים המלצות עם מחויבות לדרך וקשרים שמבוססים על מערכות יחסים. שם גם מקור הביטחון".

**איזו השפעה יש, אם בכלל, לדעתך, ליוזמות של משרד האוצר?**

"השפעה מכרעת. כולם מבינים שהם צריכים לצאת החוצה. העלאת מס הרכישה והניסיון למסות דירה שלישית הם רק פן אחד של הרברים. העניין המשמעותי יותר הוא שאין כאן תשואה ראויה לכסף. אף אחד לא יודע מה יהיה עם הפנסיה שלו עוד 20 שנה, והכסף שלנו שוכב בנכס שנים ולא עושה כלום, או אנשים מתחילים להסתכל על הרברים בצורה שונה".

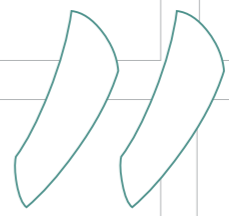
**יש גם קהלים פחות צעירים?**

"יש. בדרך כלל אלה אנשים שראו דבר או שניים בחיים, ומצאו את עצמם עם משכנתא חונקת שגובה מהם מחיר פסיכולוגי כבד - בעצבים, בחיים המשפחתיים, בזוגיות. הם כאלה שאומרים, נמכור את הנכס שלנו, נוציא את ההון העצמי שנשאר



צילום: מיקל הרדוף רז

**"השינוי הוא בהחלט בקהל הצעיר, שמתרחק מהרצון להחזיק בארץ דירה בכל מחיר ונפתח לאפשרויות חדשות", אומרת תמי פלוצר שטרית [41], שמאית מקרקעין העוסקת בנדל"ן בהתאמה אישית. "קהל הצעיר פתוח היום יותר לבחינה של הזדמנויות ומחפש את מה שהכי נכון וטוב עבורו, בלי סנטימנטים"**



ונראה מה זה יכול לתת לנו. יש גם, כמוכח, קהל מתוחכם יותר עם יותר כסף. בסוף, כל אחד רוצה משהו אחר: חלק רוצים שהכסף ישמש אותם למחיה שוטפת או כפנסיה, או כחיסכון. לכן, חשוב שגורם בלתי תלוי יעשה עבורם את התכנון הזה ויראה אילו נכסים יתאימו לפרופיל שלהם".

### שאלה של אמון

בכל הנוגע להשקעה בנדל"ן בחו"ל, תשכחו מהמנטרה "לוקיישן, לוקיישן, לוקיישן". מבחינת המשקיעים הצעירים, הערך המרכזי הוא אמון. "החלום שלי היה לקנות באירלנד, דבלין, כי שם המחירים הטרנסקו", אומר יוסף, "אבל לא הכרתי שם אף אחד ולא הייתי נוטע סתם ככה לדבלין וקונה דירה. בברלין, לעומת זאת, קיבלתי המלצה מחברים על חברה ישראלית שיושבת שם ויודעת לנהל את העסק, אז זה פתר לי את החסם של ההשקעה בחו"ל. למעשה, השקעתי כחלק מסוג של קבוצת רכישה".

### מזה הבונונה?

"מבחינה היסטורית, הרבה בניינים בברלין נרשמו כיחידה אחת, ואז קבוצה אחת רוכשת את כל הבניין והחברה הישראלית מחלקת את הדירות בין המשקיעים. כרגע אני לא מוכר כבעל הדירה מבחינת החוק הגרמני, אבל ההסכם מול החברה מבטיח לי את הבעלות. כשתסיים הפרוצדורה הביורוקרטית מול הרשויות הגרמניות, שבה מחלקים את כל הבניין ליחידות קטנות, ארשם כבעלים בטאבו ואוכל למכור אותה כשארצה. זה תהליך ביורוקרטי ארוך, שיכול לקחת למעלה משנתיים, ולכן, ההשקעה גם נמוכה יותר. זו הסיבה שאת צריכה מישור שאת סומכת עליו, כי את קונה תמורת התחייבות. בפועל, הם מתייחסים אליי כאל בעל הדירה, מנהלים אותה עבורי ומעבירים לי כל חודש את הרווחות והטופים ואת שכר הדירה".

### ובמה זה?

"כיום הדירה מושכרת תמורת 480 אירו בחודש, ואליי מגיעים 420 אירו אחרי תחזוקה ודמי ניהול. היתרון העיקרי הוא שאני מתעסק עם זה מעט מאוד, הם עושים את הכול. אני רק הגעתי לשם כדי לחתום על החוזה ועל ייפוי הכוח. מעולם לא ראיתי את הדירה עצמה, ראיתי רק תמונות".

"זה בעיקר עניין של אמון", מסכים גם נועם. "לחברה שאיתה החלטתי להשקיע, לייבל השקעות, הגעתי דרך ידידה שהשקיעה אצלה. הלוקיישן לא באמת שינה לי, מה שהיה לי חשוב זה שיהיה גם קצת עתיד לסיפור הזה, ושתהיה חברת ניהול של אנשים מכאן שמייצגים אותי. בנוסף, היה לי חשוב לברוק את אחוזי הפשיעה באזור, ושמדובר בעיר

מתפתחת ומגוונת. אם יש עבודות מגוונות, גם במשבר כלכלי אנשים עדיין ירצו לגור שם ועדיין יצטרכו להשכיר דירות".

### איך הגיבו ההורים, ההברייב?

"היו קצת מודאגים ובעיקר מופתעים שלא נסעתי לראות את הנכס".

גם אור (30), סטודנט שגר בשכירות בתל אביב, השקיע דרך לייבל להשקעות ולא ראה את הנכס כמו עיניו. רק בסרטונים ובתמונות. את ההון הראשוני הנדרש צברו הוא וזוגתו ביהוד ובאפריל השנה רכשו בכי-320 אלף שקלים בית פרטי בן 115 מ"ר בנ'קסונוויל, פלורידה. "הכרנו את החברה דרך חברים משותפים, וידעתי שיש לי על מי לסמוך, מה שאני לא בטוח בכלל שהייתי עושה אם לא הייתי מוצא את האנשים. התגובות מסביב היו מעורבות, בעיקר מהצד היותר שמרני של המשפחה, אבל כשהבינו שתוך חודש היה דייר ונכנס כסף, זה כבר קיבל התייחסות אחרת".

"ההשקעה היא באנשים, לא בנכס", מסכים אסף. "לא לקחתי בחשבון קמעט כלום, חוץ מהאמון בירון (בלום), שהגעתי אליו דרך חבר שהשקיע אצלו. יש גם כאלה שלא מאמינים לאף אחד – זכותם. בדרקתי גם חברות אחרות, וככל שאתה מבין פחות, או לפחות ככל שאתה מצהיר שאתה מבין פחות, הם יודעים לספר יותר סיפורים. לכן עדיף שתעשה כאילו אתה לא מבין כלום ולראות כמה הם מקשקים וכמה מזה אמת".

"באופן אישי אני מאוד חשדן", מוסיף אבי, "השקיעות מאוד חשובה לי, הייתי בכל מיני חברות עם כל מיני התחייבויות מופרכות וברחתי. ואז פגשתי את תמי (פלוצר שטרית), שהיא שמאית, אשת מקצוע. מה שמצא חן בעיניי שהיא התייחסה לזה בפן הנטו כלכלי, וגם הוזהרה לגבי הסיכונים. כמו בתיק שאתה בונה בבורסה, אתה מפור סיכונים. היא עזרה לי לבנות תוכנית עסקית פסימית ואופטימית, וחשוב לדעת שגם בתוכנית הפסימית אתה שורד. אני לא מחפש פליפים – לא רוצה לקנות ולמכור ברווח. רוצה שזה יכניס תשואה, והפרמטר החשוב הוא הביקוש לשכירות. באנגליה,

למשל, נכנסים השוכרים לכמה שנים טובות. זה נותן לי שקט גם אם התשואה נמוכה יותר – כי היא עדיין יותר גבוהה מאשר בארץ".

"נאמר לי בכנות שמדובר בתשואה שוטפת של 3%, ושהרווח יבוא מהמכירה", מוסיף יוסף, "בברלין יש שוק דיור מאוד מסודר, אי אפשר להוציא אותך מהדירה או להעלות את שכר הדירה ביותר מ-5% בשנה. המחירים של הדירות עולים כל שנה ב-10%, אבל התשואה הולכת ויורדת, כי הערייה מנסה להגן על השוכרים, ולכן, גם מנהלת מלחמה מול משקיעים. היום באזורים נרחבים בברלין כבר אי אפשר לקנות בניין באמצעות קבוצת רכישה, כי זה פוגע בתושבים שלא יכולים לקנות ומעלה את מחירי השכירות".

### ערך הנכס עלה בינתיים?

"אני לא בודק, כי מבחינתי זו השקעה לשנים. את המחיר לפני הרכישה בדרקתי לפי נתוני המחירים הממוצעים בשכונה למ"ר, והמחיר ששילמתי היה נמוך ב-20%. שילמתי פחות מ-2,000 אירו למ"ר". "שום תשואה אינה מובטחת", מוסיף נועם. "הסיכונים הם כמו בכל עסקה גדולה: אתה לא נצליח להשכיר, שלא נצליח לקבל מחירי שכירות צפויים וכמובן, שיש את עניין המרחק – זה לא שאני יכול לקפוץ לשם. בינתיים התשואה המדוברת היא באזור ה-8%-9% אחרי מסים". "מי שאומר 'תשואה מובטחת' – צריך להיזהר ממנו כמו מאש: אין דבר כזה וזה גם לא חוקי", מזהיר גם ערן רוט (42) מייסד ומנכ"ל חברת iintoo. "ק לבנקים מותר להבטיח תשואה מובטחת".

### לכו בעקבות הסטודנטים

לייבל השקעות, שם שעלה בקרב כמה משקיעים שעמם דיברנו, היא חברה שהתחילה בדיוק באופן שבו החלה כל השקעה בנדל"ן בחו"ל. דסי וניר לייבל, היא בת 31, הוא בן 34, נשואים + 2, בחרו לפני כחצי שנה למכור את הדירה שרכשו בכפר יונה ב-2011, לסגור את המשכנתא ולהשקיע את הכסף בחמישה נכסים שונים בארצות הברית. את ההשקעות עשו דרך החברה שהקימו בעצמם.

"נכנסנו לעולם הנדל"ן מתוך הבנה שאין פה יציבות", דסי מפרטת, "ניר עבד במשרד ראש הממשלה, אני הייתי דיילת אוויר, שנינו נפצענו באותו זמן והבנו שאנחנו חיים באשליה של יציבות. הבנו שאנחנו רוצים יותר ממקור הכנסה קבוע. ניר למד הנדסת תעשייה וניהול ואימון וייעוץ לכלכלת המשפחה, אני השתתפתי במחזור הראשון של גוגל קמפוס לאמהות יומיות ובאקסלרטור של האקדמית תל אביב יפו. שנינו לקחנו חלק בפרויקט של רוברט שמין להכשרת יזמי ומשקיעי נדל"ן. חיפשנו את המקומות שעונים על הצרכים שלנו – הגירה חיובית, אבטלה מתחת לממוצע, גיוון תעסוקתי לצד גידול תעסוקתי, חוקי הגנת הדייר, שהם לטובת



צילום: יחיע



**"מי שאומר 'תשואה מובטחת' - צריך להיזהר ממנו כמו מאש: אין דבר כזה וזה גם לא חוקי", מזהיר ערן רוט [42], מייסד ומנכ"ל חברת iintoo. "אנחנו חברה שמרנית, כך שאנחנו בוחרים בהשקעות ובמיזמים שמייצרים הכנסה, כגון מקבצי דיור ומעונות סטודנטים באזורי ביקוש"**



## "אחוז גבוה מהנושא של נדל"ן בחו"ל זה תרמיות"

מנכ"ל בית ההשקעות פרופימקס, אלחנן רוזנהיים, מזהיר מאשליות שווא

אף על-פי שיש לא מעט הסתייגויות, עדיין אפשר להסיק מהשיחות עם המשקיעים ועם החברות שמדובר בבונזה. מי שמבקש להזהר מפני אשליות שווא, ועושה זאת בלא מעט פורומים, הוא אלחנן רוזנהיים, מנכ"ל פרופימקס, בית ההשקעות הבינלאומי הוותיק בארץ, המשקיע בנדל"ן בחו"ל זה 20 שנה מתוך 48 שנים של פעילות עסקית, ושמציע לכל משקיע לקרוא את "המדריך להשקעות נדל"ן בחו"ל", המסופק בחינם לכל מתעניין בנושא.

"כואב הלב לראות מה שקורה בענף", הוא אומר, "המשקיעים הצעירים נואשו מהשוק המקומי ומתפתים מהפרסומים על התשואות שניתן כביכול להשיג בהשקעות נדל"ן בחו"ל, אני חושש שהם יפסידו בשוק הלא מקומי. גם אנו סבלנו מהפסדים בהשקעות בחו"ל בעיקר במשבר 2008 ולצערי סבלנו גם מתרמיות, אני רואה עסקאות שראינו לפני שנה, בדקנו אותן ולא הלכנו עליהן וחברה ישראלית אחרת בחרה ללכת על זה. האם הם יודעים משהו שהמשקיעים המקומיים בארץ ההשקעה לא יודעים? האם יש להם את כדור הבדולח? האם יש להם את "מגע הקסם"? לדעתי, או שהם לא מספיק מבינים את התחום, או שחשוב להם יותר שהם ירוויחו כסף רב על חשבון המשקיעים. לדעתי אחוז גבוה מאוד מהנושא של נדל"ן בחו"ל זה תרמיות. הענף הזה פרוץ בצורה נוראה, אין מגבלות לפעילים בענף, אין פיקוח אמיתי, ולצערי אין אכיפה ואין ענישה מרתיעה מפעילות לא ישרה".

### בכל זאת, אפשר להשקיע, פשוט צריך להיזהר, לא?

"בואי נתחיל מכמה כללי יסוד: ראשית, תשואות גבוהות מעבר למקובל בענף בסקטור ספציפי או במיקום ספציפי עלולות להצביע על הפסד הון בהמשך; תשואות גבוהות לתקופה קצרה של 3-5 שנים ראשונות גם הן עלולות להצביע על הפסד הון בהמשך. שנית, בתיק השקעות יעיל יש חשיבות לפיזור; שלישית, אסור להשקיע בנדל"ן את הכסף האחרון. נדל"ן הוא נכס לא סחיר, וצריך לקחת בחשבון שאולי כשהמשקיע יזדקק לכסף, הוא לא יוכל לממש את הנכס במהירות. Time to Market הוא מושג ידוע בהשקעות נדל"ן, זה יכול לקחת זמן, זה לא מימוש מיידי. בנוסף, צריך לדעת שכמו שלמינוף יש יתרונות, יש לו גם חסרונות, והוא אחד מגורמי הסיכון הגדולים בהשקעות נדל"ן. אנו, ככלל, לא משרתים משקיעים שאין להם לפחות מיליון דולר בהשקעות, זו המדיניות שלנו מאחר שאנו כפופים גם לרגולציה אמריקאית, ומאז ההוראות החדשות של הרשות לניירות ערך אנו מתאימים רק למשקיעים חדשים המוגדרים ככשירים בהתאם להוראות הרשות. משקיעים צריכים לדעת שמחירי נדל"ן גם יורדים ולא רק עולים, וחשוב להיות ערים להוצאות בזמן ההשקעה. יש הוצאות קבועות, שהן גדולות כשאין דייר, ויש הוצאות חד-פעמיות, שיכולות למחוק רווחים של שנים".

סטודנטים שרוצים לגור בקמפוסים בשביל חי החברה. באופן מסורתי, אם הכלכלה בארצות הברית נמצאת במשבר, שוק הסטודנטים נמצא בעלייה. ההורים דוחפים את הילדים ללמוד, ואז יש עלייה במספר הסטודנטים, אם כי השוק העצום של ארצות הברית ממילא ענק ויציב. ויש גם הלוואות סטודנטים מסודרות, ולכן אנחנו מאוד אוהבים את השווקים האלה. גם לבתי אבות בביקוש גדול, הם לא ייעלמו".

איך השוק האמריקאי בהשוואה לשוק האירופי?

"השוק האמריקאי כולל אינסוף תתי שווקים. באירופה יש עדיין הרבה שווקים במשבר, חלקם מתעוררים, רובם עדיין ברמת סיכון גבוהה יותר מהשוק האמריקאי ולכן אנחנו פחות שם".

● yaelbenisrael@gmail.com



צילום: סטודיו עדיג'ט

"אין ספק שיש מערב פרוץ בתחום", אומרת דסי לייבל, שייסדה עם בן זוגה בחו"ל את חברת ההשקעות לייבל השקעות. "גם אני שומעת מהמון משקיעים על טראומות ועקיצות במיליוני שקלים. אנחנו מציעים למשקיעים שלנו להצטרף לנסיעות שלנו, כי אין טוב ממראה עיניים"

יעד עיקריים: פנסיונרים שכבר הבינו שאין להם פנסיה מספקת וצריכים השלמת הכנסה, וצעירים בני 35-45, שכבר התנסו בנדל"ן, בין אם בארץ או בחו"ל. בשלוש השנים האחרונות השקיעו באנגליה לא מעט משקיעים שאין להם דירה משלהם בארץ - מתוך העדפה לגור בישראל בשכירות ולהשקיע במקום אחר".

בחברת iintoo של ערן רוט יש גם טוויסט: מדובר ברשת השקעות חברתית, היא פלטפורמה בינלאומית, שמאפשרת למשקיעים פרטיים רגילים לחבור יחד להשקעות נדל"ן גדולות, וכך כל משקיע יכול להתייעץ עם משקיעים אחרים ברשת בהתאם לגישת חוכמת ההמונים. לפני שהקים את החברה לפני כשנתיים וחצי, שימש רוט כמנכ"ל קרן הגשמה. הוא כבר למעלה מ-20 שנים בנדל"ן, משפטן בעל תואר שני.

"אינטו בוחרת השקעות בפינצטה", הוא אומר. "אנחנו חברה שמרגישה, כך שאנחנו בוחרים בהשקעות ובמיזמים שמייצרים הכנסה, כגון מקבצי דיור ומעונות סטודנטים באזורי ביקוש. רוב הנכסים הם ביותר מ-90% תפוסה, ומהבחינה הזו צמצום הסיכון הוא דרמטי. מינימום ההשקעה אצלנו הוא 25 אלף דולר, וחשוב לא להשקיע רק ביזם אחד, אלא בכמה שיותר פרויקטים. שוק הנדל"ן הוא רכבת הרים. נכון לעכשיו אין ספק שמולטי פמילי הוא סגמנט מאוד יציב, תלוי בטריטוריה. אתה משקיע בנדל"ן שלא מושפע משוק הנדל"ן: אוניברסיטה מסוימת, למשל, תצליח לשמר את מספר הסטודנטים שרוצים להירשם אליה כל שנה, כך שיש מיליוני

בעל הנכס, מיסוי וכו' - והתמקדנו בג'קסונוויל, פלורידה. בהתחלה השקענו עבור עצמנו, אחר כך עבור משפחה וחברים, וכי 2016 ליוונו כבר למעלה מ-60 השקעות. אנחנו מאוד אוהבים את מה שאנחנו עושים, והיתרון הוא שאנחנו בני זוג צעירים, שיודעים להביא יצירתיות וחדשנות לתחום".

מה תגידו למשקיעים שחוששים מסיפורי עוקץ או מתעשיית הלומות?  
"אין ספק שיש מערב פרוץ בתחום. גם אני שומעת מהמון משקיעים על טראומות ועקיצות במיליוני שקלים".

מה הסכום המינימלי להשקעה?  
"30-50 אלף דולר ומעלה".  
למי זה מתאים?

"רוב המשקיעים אצלנו הם בגילים 30-45, וכל מי שצבר סכום כסף סביר להתחיל איתו, או שיש לו מקורות מימון בתנאים טובים ורוצה להשקיע - מוזמן לעשות את זה. יש כאלה שרכשו נכס ונשאר להם עודף, יש כאלה שהשתחררו להם קרנות בין מעברי עבודות, קיבלו ירושות וכו'. ההכנה היא שהנכס שלי לא חייב להיות במגרש שאני גרה בו, אלא איפה שיעשה יותר".

"מי שמשקיע בארץ משקיע בעיקר מתוך רגש ופחות מתוך היגיון", אומר גם ירון בלום (39), מנכ"ל ומייסד עמית יזמות ונדל"ן, המתמקדת בהשקעות נדל"ן דרך רכישה של בתי אבות בצפון אנגליה. "אני לא אנטי השקעה בישראל בכלל, אבל הנקודה שבה אנחנו נמצאים היום כבר לא מאפשרת להרוויח כראוי. אצלנו יש שני קהלי

"מי שמשקיע בארץ משקיע רק מתוך רגש ולא מתוך היגיון", אומר ירון בלום, מנכ"ל ומייסד עמית יזמות נדל"ן. "בשלוש השנים האחרונות השקיעו באנגליה לא מעט משקיעים שאין להם דירה משלהם בארץ - מתוך העדפה לגור בישראל בשכירות ולהשקיע במקום אחר"



צילום: יחיאל