אזהרת מסע // בכתבה השנייה בפרק ההשקעות בח

ב. הורביץ

"תפסיקו, תפסיקו עם זה!" האותיות, אדומות וגדולות, קפצו מתוך ההודעה, "הבן שלי כבר משכן את הדירה שלו בשביל ההשקעות האלו בחו"ל, והוא שט בעולם שכולו טוב, מפנטז על תשואות דמיוניות שעומדות להתפוצץ לו בפנים. ובינתיים מי שמתפוצץ זה אני. דירה נוספת הוא לא יקבל".

הפקס הבא מעיד על כאב מוכר מידי: "לכבוד המדור החשוב. רציתי להתריע בנושא השקעות הנדל"ן בחו"ל. מהיכרות קרובה עם כאלו שנפלו, יש הרבה מאוד רמאויות. מספרים לך סיפורים יפים על תשואה עם מצגות משוכללות, ובסוף הכל בלוף אחד גדול וכאב לב".

"אחת התוצאות הברוכות מהמציאות הכאובה של היעדר הפרסומות", כותב לנו אברך בזהירות, "היא שקוראי העיתון ניצלו מכל אותם שרלטנים רודפי בצע המשכנעים להשקיע כספים בחו"ל. האם גם זאת תיקחו מאיתנו?"

אל תיפלו בפח

בשבוע האחרון כרעה תיבת המייל והפקס של המדור תחת זעקת "געוואלד". השקעות בחו"ל? ברחו מהר ככל האפשר. לשם האיזון רק נציין, שהיו גם פניות מסוג אחר, שבירכו על הצגת הנושא באופן זהיר וראוי. ביניהם גם כאלו שניסו ואף הצליחו להרוויח תשואה יפה ויציבה. אבל הגישה הכללית הייתה מסתייגת, מבועתת כמעט. וזה לא מפתיע. סכנות, סיכונים, רמאויות, שרלטנות, נפילות כלכליות, כל אלו פגעו במשקיעי הנדל"ן החרדיים במידה גדושה והפכו את התחום הזה לפצע רעיל ותוסס. למשהו מפחיד, שמגיח מדי פעם מעבר לים כדי לטרוף עוד כמה תמימים, תאבי בצע וחכמים בעיני עצמם.

איך התבטא בפנינו אחד המגיבים? "ההשקעות הטובות באמת לא מגיעות לאוזניהם של אברכים. אף אחד לא צריך את צרור כספם הנקוב כדי לרכוש נכסים מניבים. סוכני שיווק ממולחים מנצלים את תמימותם כדי להפיל אותם בפח, ותו לא".

הרשו לנו להסתייג מעט, אבל רק מעט, מן התזה הזו. אמת, שאנשים השקועים בלימוד תורה, ואינם בקיאים בהבלי העולם, עלולים להוות טרף קל לרמאים למיניהם המבטיחים רווחים מנופחים ומהירים. אבל אין זה נכון שהשקעות טובות סגורות בפני המון העם, ושמורות רק לאילי הון. בעולם הכלכלה, אילי ההון יכולים להרשות לעצמם לרכוש מגדלים ולמכרם ברווח גדול, להמר על סכומים גדולים ולהרוויח בענק. כך העשירים נהיים עשירים הרבה יותר (או מתרסקים). אבל "בקטן" יש מקום גם למשקיעים הבינוניים והקטנים, שעיניהם לא נשואות לגדולות.

הבעיה היא שבהשקעות נדל"ן מעבר לים ישנן בעיות קשות, שהופכות את חייהם של משקיעים תמימים לסיוט גדול.



המרחיקים עדותם

...ו"ל, נשמע קולם של אלו השוללים את האפשרות מכל וכל

בפרק הקודם של סדרת 'זהירות כאן בונים', הועלתה אופציית ההשקעה בחו"ל, אך לפני כתבת ההמשך - כתבת סקירת האפשרויות המעשיות להשקעה המדוברת, מובאת דעתם הנחרצת של השוללים את האפשרות מכל וכל // התורה חסה על ממונכם, הם מתחננים, אל תסיעו את כספכם אל מימי האוקיינוס הגועשים // זהירות כאן בונים, הכתבה ה-19



איך זה נראה כשיהודי מן השורה מחליט לצרור את כספי חסכונותיו במטפחת אדומה, כאשר עשו אבותיו מקדם, ולצאת לתור לו אחרי דירה מעבר לים?

לשם המחשה, לא הייתה לנו ברירה אלא לעבור הסבה ולפלוש למחלקת התמימים. ניתקנו קשרים עם יודעי דבר ומביני שמועה, והתחלנו הכל מהתחלה...

המסלול שעברנו היה מרתק ומחכים, והיות שלא השקענו במהלכו אף פרוטה (מלבד אי אלו שיחות חוץ), הוא אף היה חווייתי למדי.

עו"ד אילן ליבוביץ, המתמחה בליווי עסקאות נדל"ן בחו"ל, מציב עבורנו כמה תמרורים מועילים בדרך.

התמים: פרק ראשון

מכירים את א.א.א. אינסטלאטור מומחה? מה, לא מכירים??? איך זה יכול להיות? הוא זה שמיצב את עצמו בדרך פלאית כלשהי בראש רשימת האינסטלאטורים במדריך, אם לא בעזרת מומחיות ומוניטין, הרי שבאמצעות טריקים משומשים ומטופשים למדי. נכון, אתם לא תזמינו אותו לעולם (חוכמה. הרי יש לכם את "המומלצים"...) אבל תמיד יימצא מי שייפול בפח, ויקבל שירות כמו שרק א.א.א. יודע לתת: לפני שאתה משלם אתה מלך, ורגע אחרי זה - לא מכיר אותך.

כצעד ראשון, החלטנו לנסות את א.א.א. במקרה זה, חברה כלשהי, המתהדרת בתרכיב מסתורי של שלוש-ארבע אותיות לועזיות. התקשרנו למספר, וככה זה נשמע:

"חברת איקס השקעות שלום, במה אוכל לעזור?"

"רציתי לברר על השקעות בחו"ל".

"יופי, אז הגעת לכתובת הנכונה. נשמח לקבוע לך פגישה עם נציג, שיסביר לך בדיוק במה המדובר".

אויש, פגישה לא נכללה בסל התוכניות שלי. מה עושים? "רגע, אני רק מתעניין. אפשר לשמוע בטלפון במה המדובר?"

"אין בעיה. אפילו שחבל, כי נציג יוכל להסביר לכם הכל, עם מצגות וכל זה. אבל באופן כללי זה כך: אנחנו מוכרים נכסים באטלנטה ובאוקלהומה. אלו נכסים משופצים ומושכרים. הנכס נרשם על שמך ואתה מקבל תשואה קבועה של שנים עשר אחוזים".

"מה, באמת?" אני משחק את התמים ההמום.

"כן, זה רציני. אתה מקבל מראש צ'קים לשנה שלמה! ויש גם ערבות בנקאית של בנק מוביל".

אם הייתי תמים ולא עורך תחקיר, בשלב הזה הייתי קונה, ומהר לפני שייגמר.

"לכמה זמן אתם מתחייבים לתשואה כזו?" נורת אזהרה לנציגה. תמימים לא שואלים כאלו שאלות...

"ארבע שנים עם אופציה לשנה חמישית".

"זה משתלם לכם כלכלית?" במילים פשוטות: אחרי כל הדיבורים, איפה אתם גוזרים את הקופון?

"כן, כי אנחנו יודעים איך לעשות את זה. אנחנו יכולים להבטיח לך נכס בלי תשלום הוצאות ניהול, ואנחנו עושים את זה כך שאחרי ארבע שנים, הנכס יהיה אפילו יותר מוצלח ויותר רווחי מאשר קודם לכן". פשש. אוכלים את העוגה ומשאירים אותה שלמה, לא ייאמן.

השתיקה הרגעית מבהילה את הפקידה, שממשיכה להכביר מלל: "תבין שאנחנו עושים את זה כבר המון שנים. בארצות הברית אנחנו כבר משנת אלפיים וארבע".

"אבל נניח", אני מקשה, "עוזב דייר באמצע התקופה והדירה עומדת ריקה לחודש או חודשיים, או יש הוצאות תחזוקה, איך אתם יכולים להבטיח תשואה קבועה גם במקרים כאלו?"

"תראה", מתפתלת הפקידה, "בסופו של דבר, אנחנו חברה שמתעסקת בהשקעות נדל"ן כבר מלא שנים, ואנחנו יכולים לספוג את זה. האמת, שאני אין לי מושג ברזי הדברים. אנחנו יודעים לעשות את זה כבר מלא שנים ויש לנו מל..הרבה משקיעים שעושים את זה איתנו".

"ואתם עובדים באזורים מסוימים?"

"רק באוקלהומה ובאטלנטה. אבל תראה", נבהלת הפקידה, אולי זה לא נשמע מספיק טוב? "זה לא סופי. כרגע זה המדינות האלה, ויכול להיות שבחודש הבא יתווסף עוד אזור. הרעיון הוא לעבוד באזורים שבהם אנחנו מצפים שתהיה עליית ערך לנכס".

ככה נראה שרלטן

היה יפה, נכון? האמת שהחמצנו עוד כמה דקות של בלהבלהבלה, אבל ממש לא נורא.

נחזור אחורה ונבדוק, מה היה לנו כאן?

נפגשנו בכמה מאפיינים בולטים של שרלטנות, שכדאי מאוד להכיר: אחד - אנשי המכירות והמצגות. טריקים של מוכרנות הם הכלים החזקים של השרלטנים. העסקים הטובים מדברים בעד עצמם ועוברים יפה מפה לאוזן. איש מכירות יראה לכם מצגת נהדרת, עשויה היטב וללא דופי, שמעידה ללא ספק על גרפיקאי רב כישרון. אל תאמינו.

עו"ד ליבוביץ: כשאתם בוחנים עסקה, תתמקדו בעובדות ובנתונים שניתנים לבדיקה. ועוד דבר חשוב: קחו איש מקצוע מומחה שיבדוק שאלו נתוני אמת. עורך דין משלכם הוא בחירה חשובה מאוד. הוא יבדוק את המצב המשפטי והתכנוני של הנכס, ויוודא שהנתונים שקיבלתם מהמוכר הם מהימנים ותקפים.

מאפיין שני - התשואה הקבועה, צ'קים לשנה עם ערבות בנקאית. לא משנה כמה משכנע נראה איש השיווק שלכם: אף השקעה רצינית ואמיתית לא נראית ככה. הכלל הראשון בכלכלה הוא: אין רווחים בלי סיכונים. אם ההשקעה אינה עונה על הכלל הזה, מדובר בסיכון אחד גדול, ולמעשה בקליפה ריקה מתוכן.

"אבל זה אמיתי", יבטיח לכם המשקיע הטרי בעיניים בורקות, "הצ'ק דופק כל חודש כמו שעון, ואני מרוצה עד הגג". חכו עוד קצת, והחלום יתפוגג. איך? פשוט מאוד. אם קניתם דירה להשקעה בחמישים אלף, כששווי השוק שלה הוא עשרים אלף, הסוכן הנחמד מפריש לכם שכירות מדי חודש, עד תום תקופת ההתחייבות, ואז תגלו שהדירה שלכם מעולם לא הושכרה, ובעצם שילמתם שכירות לעצמכם. ולמה לא הושכרה? כי היא ממוקמת בכלל באזור פשע, היא הרוסה ורקובה ומוזנחת ושווה הרבה פחות ממה ששילמתם עליה, והסוכן הנחמד צלל במים אדירים והיה כלא היה. את הארנונה תצטרכו להמשיך לשלם.

אז מי שמבטיח לכם תשואה קבועה ללא סיכונים כלל, הוא רמאי. נקודה. נסייג, שנתקלנו במקרים בהם הוצעה תשואה קבועה, והיה מדובר בהשקעה אמיתית ורווחית. אבל הנתונים היו שונים לגמרי. כך, נכסים שהתשואה שלהם משכירות הייתה כ-11%, הניבו למשקיע תשואה קבועה של 8%, כשהסוכן נוטל את יתרת הסכום לכיסו, ובתמורה דואג להשכרת הדירה, משלם על התחזוקה והארנונה, מכסה את החודשים שבהם הדירה עמדה ריקה. סוכן שכזה, רציני ומהימן, לא יחתום על חוזה כזה עם לקוח לפני שיהיה משוכנע כי מדובר בדירה רווחית.

עו"ד ליבוביץ: בעסקאות שאני מלווה, לעולם איני מסכים לתשואות בטוחות. תשואה בטוחה היא סיכון בטוח. כי השקעה היא תמיד סיכון מסוים. אפשר לדבר על סיכון גבוה או נמוך, שמתבטא בהתאמה באחוזי התשואה המשוערים, אבל אי אפשר להבטיח תשואה. זה לא הגון, לא אחראי ולא אמיתי.

מאפיין שלישי - המוכר החסוד. שימו לב, המוכר לא הכיר אתכם עד לפני רגע, ופתאום הוא מוכן לנהל לכם את הנכס בלי לקחת דמי ניהול, חינם חינם. על הדרך הוא גם ישביח לכם את הנכס ואפילו יסכים לספוג הפסדים בשתיקה נאצלת. תאמינו לו?

עו"ד ליבוביץ: אל תבצעו עסקה לפני שאתם יודעים בדיוק מהם אחוזי הרווח שאותם לוקח המוכר לעצמו, ובאיזה אופן הוא מחשב אותם. החוזה ביניכם צריך להיות שקוף וברור, וכשם שאתם מבינים היטב מה הרווח שלכם בעסקה, צריך להיות ברור לכם מהו הרווח של המוכר והיכן הוא גוזר אותו.

התמים: פרק שני

"מה זה, פניתם לסתם אדם שאתם לא מכירים?" השתומם אברהם, רואה חשבון עימו שוחחנו. "אתן לכם מספר טלפון של אדם שלקוח שלי עובד איתו. לא מכיר, אבל כנראה מדובר במישהו טוב ונאמן".

אוקיי, אז עלינו שלב. כעת יש לנו המלצה ביד. אז הגענו לכתובת הנכונה? תיכף נראה. גלעד נשמע בטלפון בחור חביב וגם זהיר. בשלב ראשון שולח אלינו מצגת קצרה, להתרשמות וגם כדי שנדע קצת רקע על השקעות נדל"ן בחו"ל. סיכמנו שלצורך העניין אנחנו לא יודעים כלום בנושא, נכון? אז קיבלנו בברכה את ההצעה והקשבנו לדברים. הנה גלעד, עומד ומסביר על נפלאות הנדל"ן בארצות הברית, כשידיו מרצדות מימין לשמאל, בדיוק כפי שהורה יועץ התקשורת, והוא מדקלם טקסט מוכן מראש. התחושה הראשונית היא רתיעה קלה. לשאלה "האם הייתי מפקיד בידיו מאה שקל" אני יכול לענות כבר עכשיו בשלילה. לא, גלעד לא הצליח לעורר בי אמון. לא יודע להסביר למה.

תמרור אזהרה מספר אחד: תנו אמון בתחושות שלכם. אם מישהו לא הצליח לעורר בכם אמון, קחו צעד אחורה והיזהרו בכפליים.

אחרי הפרסום המטרים, הגיעה תורה של שיחת הטלפון: **"שלום, גלעד, אתה אמיתי? כלומר, אולי אתה מציג את עצמך כחברת נדל"ן ובעצם אתה שרלטן?"**

צחוק נבוך ומופתע מעבר לקו. "כן, נכון. יש הרבה מאוד שרלטנים. אלו אנשים שמוכרים לך מעל למחיר השוק ומפילים אותך עם דירות נוראיות. אנחנו כחברה בודקים הרבה קריטריונים. בודקים את המדינה, בודקים את הערים, בודקים את המחוז, ואחרי שיודעים איזה אזורים טובים, רק אז מחפשים נכסים למשקיעים שלנו. ברגע שמוכרים לך משהו זול, זה בדרך כלל יקר. ואם מבטיחים לך תשואה של שמונה-ותשעה אחוזים, זה גם בעייתי. כי בדרך כלל מוכרים לך ביוקר, ורק כשתרצה למכור, תבין שדפקו אותך".

ואתם לא כאלו.

"חלילה. אנחנו מוכנים לספק לך מסמכים, להראות לך בכמה נקנה הבית, וכמה אנחנו מרוויחים. חוץ מזה, אצלנו הכסף שאתה משלם שמור בנאמנות אצל עו"ד עד שאתה מקבל את מסמכי הבעלות. אחרים מבקשים את הכסף ישר לכיס של הסוכן, וזה גרוע מאוד, כי אתה עלול לאבד את הכסף שלך". יפה, נקודת זכות לגלעד. זו אכן נקודה חשובה מאוד. אגב, גם בעסקאות בארץ. ודאי אתם זוכרים מהכתבות הקודמות בסדרה. הדבר החשוב ביותר הוא לבטח את הכסף שלכם, ושוב לבטח אותו.

"בדרך כלל", משוויץ גלעד, "אנחנו מצליחים למצוא נכסים מתחת למחיר השוק".

מתחת למחיר השוק? זה לא נשמע טוב. אני לא הייתי קונה בלב שקט דירה בארץ שעולה פחות מהשווי. אולי מסתתר שם סיפור?

"לא, לא. יש מקרים אמיתיים של דירות שנמכרות בזול".

ואיך מוצאים אותן?

"הו", שמח גלעד לספר, "זה כבר עניין של קשרים וידע מקצועי נרחב. צריך לדעת איפה לחפש, ולדעת לעשות את העבודה כמו שצריך, לברור את המוץ מהתבן ולהגיע לעסקאות הטובות".

המלל התלוש לא ממש מרשים אותנו. החשדנות גוברת ואנו מבררים: **יש לכם הכשרה מקצועית בתחום?**

"ודאי, עסקתי בנדל"ן בארץ לא מעט שנים, ואני כבר בארצות הברית חמש שנים. בארץ שוק הנדל"ן שונה מבחינת השקיפות. בארצות הברית הכל שקוף, ומצד שני יש הרבה מידע ואתה לא בהכרח יודע מה נכון ומה לא. אני במקצועי מהנדס מחשבים (אז הנה ההכשרה...) ועבדתי בהייטק, ואת כל היכולות הטכנולוגיות שלי, לדעת לחפש ואיך לנתח, את כל הידע הזה אני מעניק בניתוח של עסקאות (שימו לב: למד הנדסאות מחשבים ויודע לנתח עסקאות נדל"ן). אני משתדל למזער כמה שיותר סיכונים מבחינתי וגם מבחינת המשקיע, ובדרך



הזו אנו מוצאים נכסים שגם מבחינה סיכונית ברמה נמוכה וגם נכס טוב. בשביל לבדוק את זה צריך מקצועיות, כמו שהחברה שלנו מציעה".

אז למדת את נושא הנדל"ן בעצמך?

"כן, למדתי לבד. יש לי נגישות למידע והבנה הנדסית איך ניתוחי עסקאות צריכים להיראות (אתם הבנתם? אנחנו לא ממש), וכמובן שאני בעצמי משקיע ויש לי נכסים בארה"ב".

יש כאלו שמציגים את הנדל"ן בארה"ב כנושא פשוט למדי. האמנם?

"ממש לא. פעם שאל אותי מישהו מה אני עושה, וסיפרתי לו שאני מייצר לאנשים הכנסה פסיבית באמצעות נדל"ן בארה"ב. הוא אמר לי: זו ההשקעה הכי גרועה! השקעתי פעם בנכס בארצות הברית ונתקעתי עם דירה איומה. שאלתי אותו: איך זה קרה? בדקת אחוזי פשיעה באזור? אמר לי לא. בדקת הגירה שלילית? נתונים דמוגרפיים? שוב אמר לי לא. אז איך אתה קונה דירה בלי לדעת כלום על האזור? אתה שואל אותי אם רכישה של נדל"ן בארצות הברית היא פשוטה, אז למי שלא מבין זה מסובך, אבל למקצוענים זה קלי קלות. אני רוכש נכסים בשתי דקות". (הופה. נורת אזהרה מהבהבת!!! לכם זה נשמע כמו עדות מקצוען על עצמו? לנו זה מתחיל להריח כמו שרלטנות טהורה או תמימות חסרת גבולות. אף איש עסקים רציני לא רוכש דירה בשתי דקות. נקודה.)

איך אפשר לדעת שמציעים לך נכס טוב? אתה ממליץ למשקיע לקחת לו איש מקצוע?

"בעיקרון, אנחנו כחברה מספקים שירותי ייעוץ, כי המטרה שלנו היא לא רק להתפרנס מזה, אלא לעזור לאנשים להגיע לאן שהם רוצים להגיע. אם אתה בוחר חברה נכונה, אתה לא אמור להזדקק לעורך דין. החברה טובה ולא צריך מישהו שיבדוק. אם אתה מרגיש שמשהו לא מסתדר לך, עורך דין זה לא האדם המתאים. צריך אדם כמוני, שמבין בהשקעות בנדל"ן בארצות הברית, ויודע לזהות נכסים טובים". (בקצרה: תנו לחתול לשמור על השמנת.)

וכמה אחוזי תשואה אתם מציעים?

"בדרך כלל משווקים כיום בין שמונה לעשרה אחוזי תשואה. אבל אנחנו מגיעים גם לאחוזים גבוהים בהרבה, בין שנים עשר לשבעה עשר אחוזי תשואה. במסגרת של סינגל פמילי או מולטי פמילי, שזה מתחמי מגורים המקובלים בארה"ב, אנשים יכולים ליצור לעצמם חמישה עשר ושישה עשר אחוזי תשואה, כשאנו כמובן מלווים אותו בכל התהליך".

טוב, זה כבר מספיק. אם עד עכשיו היה לנו איזשהו ספק, בא מבחן התשואות והציב את תמרור הסיום. רווחים דמיוניים כאלו יכול להציע רק מי שאין לו מה להפסיד...

אז מה היה לנו כאן? שיחה שהתחילה יחסית טוב עם כמה נקודות אמינות לא רעות, ונגמרה בטעם רע. אבל אם היינו רוצים להשתכנע, זה יכול היה להיגמר רע בהרבה.

אין השקעה בלי סיכון

עו"ד אילן ליבוביץ מזהיר, כי אנשים צריכים להבין, שכל השקעה מעבר לים היא בעלת סיכון מסוים. אתה לוקח את הכסף שלך ומשקיע אותו מעבר לים, במקום שאתה בדרך כלל לא מכיר את חוקי הרכש והמיסוי, לפעמים גם לא מכיר את השפה, יהיה לך קשה עד בלתי אפשרי למצוא שוכרים, להתעסק עם בעלי מקצוע. בשביל כל אלו, אתה צריך אנשים שיעזרו לך: חברת ניהול, שתנהל את הנכס ותשכיר אותו. האם זו חברה אמינה, שעושה את העבודה כמו שצריך? בשביל לוודא זאת, תצטרך לבדוק שוב ושוב, לקבל המלצות ולבדוק את דרך הפעולה שלהם ביסודיות, ועדיין נותר מרכיב מסוים של בלתי נודע. אתה נזקק לשירותים של עו"ד מקומי, או ישראלי שמכיר את דרך הפעולה עם החוק המקומי. מעניין שדווקא בתחום הזה, אנשים מתקמצנים ומסתכלים דרך החור של הגרוש, ולפעמים לוקחים עורך דין של המוכר. זה מתכון בטוח לנפילות.

גם כאן בארץ.

"נכון, גם ברכישות נדל"ן בארץ אל תוותרו על עו"ד משלכם. אבל בחו"ל, על אחת כמה וכמה. אחרת יתייחסו אליכם כמו אל תייר תמים, טרף קל. בעצם, כמו מה שאתם באמת... אני עצמי, כשמתבקש לערוך עסקת נדל"ן בארץ מסוימת שטרם נתקלתי בה, נוסע לשם, לומד את הנושא ויוצר קשר עם משרד עו"ד מקומי שיעזור לי בלמידת המיסוי ויסייע לי לכל אורך הדרך. יש לי קשרים עם משרדים בארצות שונות: ברומניה ובבולגריה, באוקראינה ובקפריסין, בגרוזיה, בגרמניה, בארצות הברית ואפילו בזנזיבר שבאפריקה".

יורשה לנו לשאול, אם זה אכן סיכון, מדוע אנשים כה רבים עושים זאת?

"ראשית, זו שיטת העדר. הציבור בישראל עובד לפי השיטה הזו. היום האופנה היא ארצות הברית, ולפני כן הייתה גרמניה. לפני עשר שנים הייתה נהירה עצומה להשקעות ברומניה. אנשים עשו שטויות ולקחו אג"חים כדי לממן עסקאות ברומניה. בכל יום יצאו מהארץ חמש-שש טיסות לרומניה, רק של משקיעים! ובמשבר של לפני עשור כולם נפלו.

אבל מעבר לאפקט העדר, במדינת ישראל נוצר מצב שזוג צעיר שיש לו מאה וחמישים אלף שקל, לא יכול לעשות בזה כלום. זה אפילו לא הון ראשוני לדירה. אז במחיר הזה הוא קונה דירה באוקראינה ומקבל שבעה אחוזי תשואה לשנה. זה הרבה יותר ממה שיקבל כאן בבנק. האם הרווח שווה את הסיכון? אני לא מוסמך לומר זאת. כל אחד עושה לעצמו את החישוב.

אני יכול בהחלט להבין את אלו שיוצאים להשקיע בחוץ לארץ, בגלל מחיר הנדל"ן הגבוהים כאן, כדי ליצור לעצמם עוגן נדל"ני כלשהו שיאפשר להם לשכור דירה בישראל.

חשוב להבין, שאני לא מייעץ לאנשים איזה סיכון לקחת על עצמם. ראיתי כבר אנשים שמשכנו את הדירה שלהם כדי לגרוף רווחים בחו"ל. האם אני אישית הייתי עושה זאת? חד משמעית, לא. לא הייתי מוכר נכס בטוח, ודאי לא נכס הכרחי כמו דירת מגורים שלי, כדי לתפוס ציפור על העץ, ולא משנה מה יספרו לי עליה. אבל אני לא אומר לאנשים איזו רמת סיכון לקחת על עצמם. תפקידי הוא לעזור להם לבדוק את הנכס מבחינות שונות, ולוודא שהכסף שלהם אכן מגיע למקום הנכון והנכס נרשם על שמם".

האם אין מקצוע כזה "יועץ השקעות בחו"ל", מישהו מהימן וחיצוני, שעוזר לאנשים לבדוק כדאיות של עסקאות ומונע מהם ליפול בפח?

"לא, ככל הידוע לי אין מוצר כזה בשוק. אבל גם אם היה, לא הייתי סומך עליו יותר מדי. לכל יועץ, בכל תחום, יש קשרים ודילים ודיבידנדים ועמלות שמטים את המלצותיו ואת שיקול דעתו לכיוון מסוים. כך ביועץ השקעות שמכוון מטעם הבנק, ובסוכן ביטוח שימכור לך את הביטוח המשתלם ביותר עבורו, וביועץ משכנתאות שאף הוא עשוי להיות מרושת עם בנק כזה ולא אחר, ואפילו יועץ רפואי שטיפח קשרים עם מרכזים רפואיים ספציפיים, שם יש לו השפעה ומילה ולשם יקל עליו להפנות את המתייעץ.

בקצרה, אני מעדיף יועץ שהאינטרסים שלו ידועים לי, מאשר מישהו 'חסר פניות' כביכול, שעשוי להפיל אותי בפח".

אז מי שמעוניין להשקיע, אין לו אלא לפקוח עיניים ולהחליט לבד?

"כן. אבל לא בדיוק, כי צריך להיעזר באנשי אמון שיצביעו על נקודות בלתי ברורות. למשל עורך דין מנוסה מטעמך, או רואה החשבון שלך, שיכולים לבדוק את פרטי העסקה. לעולם אל תבצע עסקת נדל"ן בפזיזות, בהתרגשות, בבהילות. כל דבר צריך לבדוק לגופו. רצוי גם לנסוע למקום, לראות את הנכס, את הסביבה, את המרחק ממרכז העיר, את המצב הפיזי של הנכס. אם יש לך אמון בחברה טובה, אתה יכול גם לבחור לוותר על זה, וזה בסדר".

ואתה רואה נפילות במיוחד בציבור החרדי?

"יש בכל המגזרים נפילות וגם הצלחות. אבל בציבור החרדי אני מבחין מאוד בשיטת האמון האישי, או כמו שמכנים אותה, שיטת ה'סמוך'. מכירים מישהו, לפעמים כזה שגר בעצמו בחו"ל ומבטיח לך כך וכך. והאמון האישי כה גדול, עד שהרוכש מוכן 'לחפף' במסמכים. וכבר נתקלתי בימי חיי במספיק אנשים שהסתובבו עם 'צעטאלע' שיש להם קרקע, וברגע האמת גילו שאין להם כלום. אנשים שמשכנו דירה באשדוד כדי לרכוש קרקע במזרח אירופה, בלי שבדקו היטב שאכן הקרקע רווחית, והיא נרשמת על שמם כמו שצריך.

"אל תאמינו", מסיים עו"ד ליבוביץ, "אל תסמכו. תבדקו שוב ושוב, תפעילו שיקול דעת, תתייעצו עם מומחים משלכם. השקיעו כסף וזמן כדי לבדוק היטב. רכישה בחמש דקות? חתימה מיידית בעקבות שיחת שכנוע? לעולם לא".

//

גם לכם יש מה להוסיף בנושא? כתמיד, אנו קשובים לכל פנייה. ניתן לשלוח תגובות לפקס המערכת 0722222399 (לציין עבור "כאן בונים")
או למייל: nadlan.hapeles@gmail.com