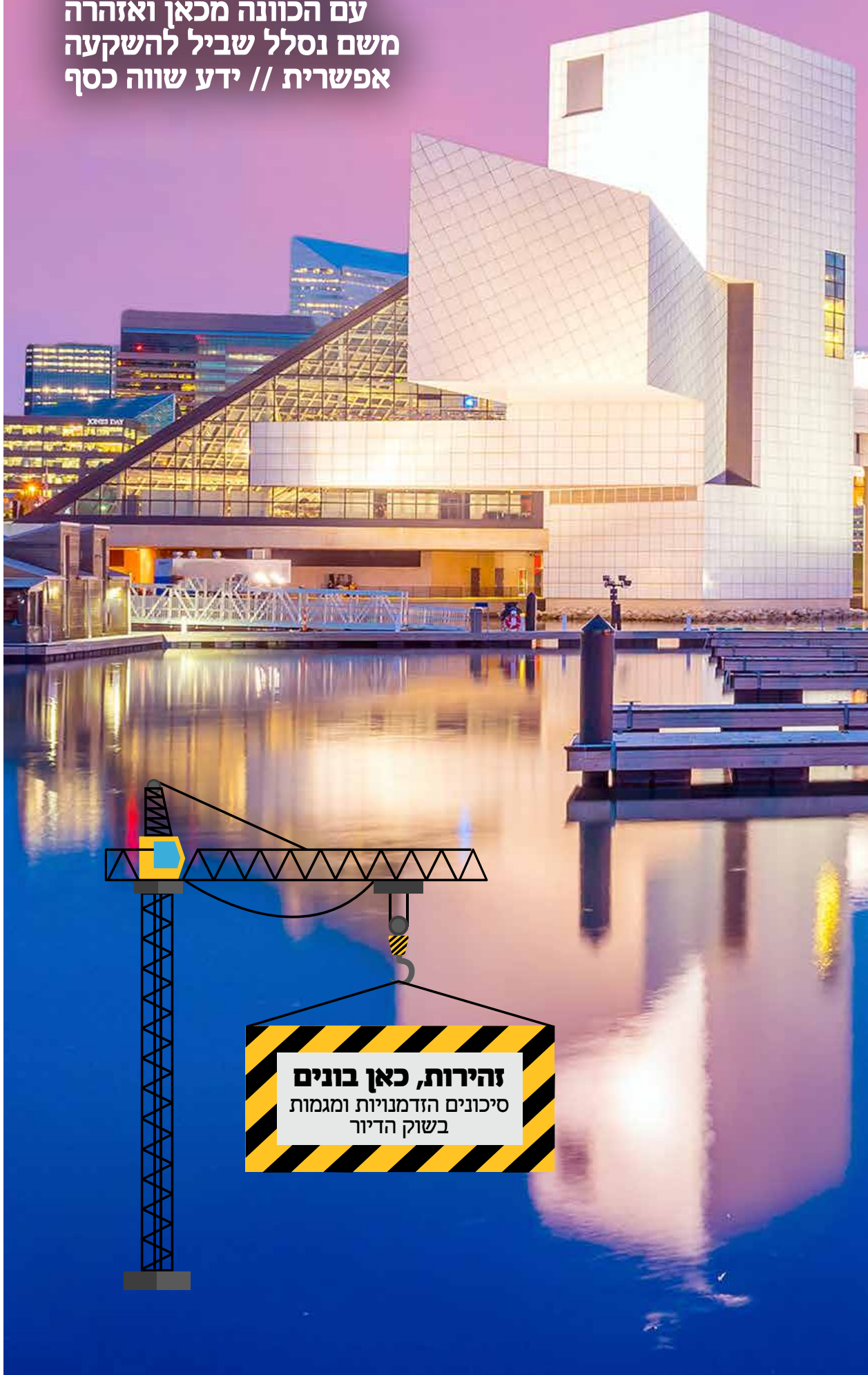
החלום האמריקאי כפתרון לנדל"ן בישראל? // הכתבה ה-



נכסים מעבר לים

18- בסדרת 'זהירות כאן בונים' מרחיקה להשקעות הנדל"ן בחו"ל

אם כדי לשכור בבני ברק אפשר להשכיר בעפולה, למה לא לעשות את אותו הדבר בקליוולנד? מול מומחים השוללים את הרעיון מכל וכל, יש את אלו שממליצים בכל פה. עם הכוונה מכאן ואזהרה משם נסלל שביל להשקעה אפשרית // ידע שווה כסף



ב. הורביץ

כתבות הקודמות בסדרה עסקו בנושא השקעות הנדל"ן, אבל בזהירות יתרה. אחרי הכל, המדור אינו מיועד, ככלל, לכרישי נדל"ן שעוסקים בהשקעות נרחבות. ובוודאי שאינן מעודדות אברכים למשכן את דירתם כדי לפשוט על השקעות בועה מפתות ומסוכנות. דומה כי גזרת הנפגעים רחבה דיה גם בלי ש"כאן בונים" יצטרף למעודדי ההשקעות... מי לא נמצא שם? צעירים חסרי ניסיון, שדימו להיות "מוצלחים" ומשכנו את דירתם לבלי שוב, אברכים ששוכנעו להשקיע ב"עיר עתיד חרדית" חסרת סיכוי, חכמים בעיניהם, פזיזים, תמימים, וגם אנשים נורמטיביים לחלוטין שעדיין ממתינים לקבוצת הרכישה שתיבנה ותיכונן.

אז למה בכל זאת השקעות? ר' צבי ש', קורא אכפתי ומעורב של המדור, שלח פנייה מפורטת ומנומקת שביקשה להתייחס לנושא השקעות הנדל"ן. ולמה? רשות הדיבור לרב ש': "יישר כוח למדור 'כאן בונים', שעומד ומתריע מפני סכנות נדל"ן שונות והשקעות בלתי בטוחות. הרשו לי להעיר, כי מתוך פרקי המדור עולה מסקנה בלתי מעורערת, שהיא: רצוי לקנות דירה בנויה, ולא על הנייר, במרכזים החרדיים. זו מסקנה נבונה, אבל אם מרב הציבור היה יכול לעמוד בה, הרי שכל בעיית הנדל"ן לא הייתה באה לעולם. הבעיה היא שדירה בגודל סביר ובמיקום סביר, בבעלות מלאה ו'חלקה', עולה סכום בלתי אפשרי. הגישה הריאלית עלולה לגרום להרבה מאוד הורים מחתנים 'לשבת על הגדר' ולא לקנות כלום, בהמתנה שהמחירים ירדו אי פעם, מה שלא נראה שעומד להתרחש. וגם זו תופעה קשה מאוד שהולכת ופושטת בציבור, ומביאה זוגות רבים למצב שבו הם הולכים ומאבדים את הסיכוי לדירה משלהם אי פעם (כשבינתיים, ההורים מחתנים את הילדים הבאים בתור ושמחות חדשות משכחות את הראשונות). אז נכון שהקל והבטוח ביותר זה לרכוש דירה מכובדת במודיעין עילית, בבית שמש ולמעלה בקודש, אבל כאשר מחירי הנדל"ן נוסקים, חשוב להציג גם פתרונות אחרים שיכולים לסייע בס"ד למשפחות אברכים להגיע לדיור, או לכסות את עלויות השכירות".

כך נדרשנו להשקעות הנדל"ן, לא בלי זהירות מופלגת. נועצנו עם שורה של מומחים ובעלי ניסיון וביררנו גישות מקובלות, סיכונים קיימים והזדמנויות שחשוב להכיר. ועדיין, מסננת אחר מסננת ונפה אחר נפה. "כאן בונים" מנסה לסלול שביל זהב בנושא המורכב והרגיש. כן להביא מידע מועיל, לא להלהיב יתר על המידה. כן להציג סיכונים, לא להיגרר לשלילה גורפת. כן להתייעץ עם אנשי מקצוע, לא ליפול בפח של שרלטנים מאחזי עיניים.

תיבת הפנדורה נפתחת

החלק הראשון היה פשוט יחסית. הפרקים הקודמים בסדרה עסקו בהשקעות נדל"ן בארץ, מה שקרוי בעגה הקהילתית "לשכור ולהשכיר"; לרכוש דירה בפריפריה ולשכור במרכז, כשדמי השכירות משולמים במלואם או בחלקם מהשכרת הנכס. מוכר, ידוע ובטוח למדי.

"על השקעות בחו"ל לא תכתבו, נכון?" מברר בסיפוק מר וינקלר, יועץ משכנתאות מנוסה ומוכר. "זה מצוין. הציבור לא בנוי להשקעות נדל"ן בחו"ל. זה דורש ידע ספציפי שאין לכל אחד. השוק הזה רווי ברמאויות קשות מאוד, שומר נפשו ירחק מהן".

"למה אתם לא כותבים על השקעות נדל"ן בחו"ל?" הרב יונה (שם בדוי לקורא אמיתי) מאוכזב. "זה כל כך חבל! אני עצמי חי בבני ברק בדירת שכירות, כשאני

נשען על השכירות שמתקבלת מהדירה שלי בקליוולנד. לכל מי שיכולתי המלצתי על ההשקעות הללו. איך אפשר לכתוב רק על השקעות בארץ, כשכיום הסכום שהורים מסוגלים להעניק לבניהם לא מספיק בכלל לרכישת דירה בפריפריה, וגם אם כן, זו דירה שהשכירות שלה לא מכסה בכלל מגורים בעיר? כשהפער בין מחירי הדירות ליכולת הכלכלית של הציבור החרדי כל כך גדול, חייבים לסקר את שוק הנדל"ן בחו"ל, שמפיק תשואות גבוהות בהרבה מאשר בארץ".

"אני לא מבין איפה הבעיה", יורה עו"ד אבי ללום. "המשרד שלי מתעסק בהשקעות בחו"ל, אלו דברים שאני עושה אותם כל הזמן. כל מי שיש לו שתי עיניים, בוחר להשקיע את כספו מעבר לים. שוק הנדל"ן הישראלי הוא פשוט לא כדאי".

"כשאני שומע על אדם שהשקיע בחו"ל", אומר שי גדעון, נדל"ניסט ותיק, "המחשבה הראשונה שעוברת לי בראש היא 'עוד טיפש שנפל'. ואני לא מדבר על הכרישים, אלו שממילא סוחרים ומייבאים ומייצאים ומשקיעים פה ושם, ועבורם כל העולם הוא כפר גלובאלי קטן רווחי. אני מדבר על האנשים הקטנים ממעמד הביניים, שחיפשו השקעה מניבה ורבים מהם נופלים בבור של רמאים ושרלטנים".

"לא להיסחף", ממהר רו"ח אבירם בילדר להרגיע את הרוחות, "זה נכון שיש הרבה רמאויות, אבל הסיבה האמיתית שכל כך הרבה אנשים משקיעים מעבר לים היא לא שיש הרבה טיפשים, אלא שזהו באמת שוק משגשג ויעיל בהרבה מאשר בארץ. התשואות גבוהות בהרבה והשוק צומח. בארץ שוק הנדל"ן מטורף לגמרי. יש דעות שאומרות שהמחירים ירדו, אחרים טוענים שאין סיכוי, המחירים בארץ ימשיכו לעלות. כך או אחרת, התשואות משכירות נמוכות מאוד, ועיקר הרווח נובע מתקווה לעלייה עתידית של ערך הנכס. אז נכון שפעם היה רווחי לרכוש דירות בארץ, כמו שאי פעם היה רווחי להפקיד את הכספים בתוכנית חיסכון בבנק... כיום האפיקים הללו הפכו לבלתי רווחיים, וכוחות השוק פועלים למצוא מקום שבו תינתן תשואה שווה על הכסף. אין כאן דחף לגלות הזדמנויות או לגלות זהב. נהירת המשקיעים לחו"ל שאנו רואים, זו תגובה טבעית של השוק, המתרחק מאפיקי השקעה בלתי רווחיים ונוהר אל האפיקים המשתלמים".

וזהו רק מדגם מייצג משלל הדעות אותן שמענו. נו, מה הייתם עושים? התשובה האינסטינקטיבית היא להתעלם. מי צריך צרות? שוק מניב ובעייתי שמעורר שלל אמוציות. אבל מתברר ש"כאן בונים" התברך בקוראים מן הזן הנאמן והעיקש ביותר. כמה מהם הרימו את הכפפה וניהלו עם כותב השורות תכתובת ענפה ומשכנעת. הם שלחו מסמכים וגיבו בעדויות, הם צירפו טלפונים וקישרו אותנו עם עוד ועוד בעלי ניסיון. בדקנו. הם אברכים מוכרים בקהילה, שאינם מקבלים שום אחוזים מחברה כלשהי. נראה שפשוט היה להם לא נעים להישאר בעלי המזל הבודדים שהעזו וגם הצליחו להגיע להשקעה טובה בחו"ל, והם מנסים בכוח ממש לרתום את קוראי הפלס - אלו שנדרשים לעניין מכורח הנסיבות - למסלול המוצלח.

בעיניים קשורות

אחרי ההקדמה הארוכה הזו, חשבתם שכעת תתחילו לשמוע על נפלאות התשואה הנדל"נית בברלין, בספרד ובארה"ב? איפה. בחרנו לפתוח את הנושא דווקא עם שורת המלצות שכותרתן "למה לא להשקיע בנדל"ן בחו"ל", או במילים אחרות: הכירו את הסיכונים.

הסיכון הגדול ביותר הוא חוסר ידע. זה יכול לקרות גם לאדם שעבר זה עתה להתגורר בעפולה, ומבקש לברר על אופטומטריסט מקומי זול ומקצועי. אם יתמזל מזלו, הוא יגיע לאדם הנכון, שמכיר היטב את חנויות האופטיקה בעפולה וידע להמליץ לו על מומו מאופטיקת "עיני עגל" כאופטומטריסט שאין שני לו. במקרה הפחות



מוצלח, הוא ייתקל בבן דודו של אופטומטריסט צעיר או מתחזה, שיחליט לשווק את הדודן על חשבון התושב החדש. במקרים אחרים, ייתקל התושב דנן במשיכות כתפיים, או ישוטט אנה ואנה כפרעה בפיג'מה באמצע הלילה, עד שתיתקלנה עיניו בשלט מרשים דיו, המספק עדות הנחתום על עיסתו, על טיב העסק והעוסק.

וזו רק המחשה למה שצופנת השקעה בחו"ל. מעט מאוד ידוע על השווקים בחו"ל, מה שמאפשר לשרלטנים שונים להשתלט על הכסף שלכם ולעשות בו שמות.

בעוד רכישת נדל"ן בארץ יכולה להתבצע מפה לאוזן (דירת ירושה של סב השכנים, בת דודה ששמעה על דירה שהתפנתה בבניין ומיהרה להציע, לתועלת הזוג הצעיר), רכישה בחו"ל מתבצעת באמצעות "ברוקרים", שתפקידם הוא להביא לידיכם את ההשקעה הנכספת. לברוקרים רבים יש סל הצעות ספציפי, וכמשווקים לכל דבר הם מעוניינים למכור לכם מתוך הסל הזה דווקא. האם זה מה שמתאים לכם? אולי, ואולי לא. ייתכן שנקלעתם לידיו של ברוקר מוצלח וממולח, שמציע נכסים מצוינים ומובחרים, אבל במקרים רבים זה לא כך. אופציה אחרת היא לרכוש באמצעות משרדי תיווך אמריקניים מוכרים, ככל אזרח אמריקאי. מה שדורש, ככל הנראה, קשרים מסוימים, היכרות וגם כמה מילים באנגלית.

הדעה הרווחת בשוק הישראלי היא "אל תתעסקו עם ישראלים". פירוש: אל תקנו בשום אופן באמצעות ברוקרים ישראליים, שרובם מבקשים להונות אתכם. תשעים וחמישה אחוזים מהחברות הישראליות העוסקות בשיווק נדל"ן בחו"ל, כך טוענים, הן רמאות פשוטה. לא בדקנו, במיוחד משום שקשה מאוד למצוא אדם מן השורה שבדק את הנושא לעומק עד לרזולוציה של מיפוי כל החברות הקיימות (ויש מאות כאלו!) ולא הפך למשווק נדל"ן בעצמו, הפסול לעדות...

"מה הבעיה?" תאמרו, "אפשר לבקש נתונים מהחברה". כן, ודאי. אבל מי אמר שהם נכונים? קיימות שיטות פשוטות ומשומשות לאחיזת עיניים, שעדיין עובדות כל עוד לא פסו תמימים מן העולם.

למשל: ביקשתם מהחברה תוכנית עסקית המציגה את הצפי להכנסות הצפויות מהדירה, וקיבלתם נתוני רווח שאינם משקללים את ההוצאות. מה כבר יכול להיות? שואל את עצמו הישראלי הממוצע, כשהוא אינו מעלה בדעתו אילו מיסים מנפיק הראש האמריקאי. אם חשבתם שמס ההכנסה הישראלי הוא הלווייתני ביותר, כדאי שתחשבו שוב: מס עירייה, מס ועד בית (תשכחו ממה שידעתם על השכן הממורמר שדופק מדלת לדלת. ועדי הבתים האמריקנים הם גוף בעל כוח, שיכול להטיל



קנסות ועיקולים), ויש גם עלויות אחזקה שיכולות להיות משמעותיות בפרט כאשר הנכס אינו חדש. ומה באשר לחברת הניהול? מהי חברת ניהול ולמה חשוב לבחור אותה בפינצטה, נרחיב מעט בהמשך, אבל ברור שמי שמנהל את הנכס שלכם, לא עושה זאת בהתנדבות. ואם צפי הרווחים לא כולל את ניכוי תשלומים מעין אלו, התשואה תתקבל נוצצת יותר מאשר במציאות.

טריק משומש אחר הוא לכלול בצפי ההכנסות גם את עליית מחירי הנכס. זהו טריק שמתווכים משתמשים בו גם בשוק הנדל"ן הישראלי. אולם בעוד האקלים הלוהט בארצנו הקטנה מדגדג את האינטואיציה רואת השחורות, לפיה מחירי הדיור תמיד יעלו ויעלו עד אין קץ, הרי שבחו"ל, אף אחד לא יכול בוודאות להבטיח כזאת.

טריק ייחודי לחו"ל הוא להציג את מחיר הדירה בהשוואה למחירו לפני משבר הסאב-פריים. ההשוואה משחקת תמיד לטובת המחיר הנוכחי ויוצרת מצג של הזדמנות כבירה. אז חשוב שתדעו שמשבר הנדל"ן בארה"ב פרץ על רקע של בועת נדל"ן אמיתית. במילים פשוטות, הדירות נמכרו ביותר מערכן, כך שערך הדירה בחמש השנים הקודמות לפרוץ המשבר אינו משקף את הערך הריאלי. רוצים לזהות אם מדובר בהזדמנות? בקשו לדעת את ערכו של הנכס בתקופה מוקדמת יותר.

להשקיע בלי פחד

הגרוע ביותר הוא להשקיע מתוך פחד. למה להשקיע? כי כולם משקיעים ומרוויחים. ולמה פחד? כי מי יודע איזה סיבוב יעשו עליי. בעצם, אף אחד לא אמור לראות שאני מפחד. אני נראה טוב, כמו איש עסקים משופשף ורהוט. אז זהו, שהמשווקים יודעים היטב לזהות את החולשות של המשקיעים הפחדניים ולמנף אותן. הגישה שלהם פשוטה ביסודה, ונשענת על תובנות פסיכולוגיות בסיסיות:

הראשונה - משקיע חששן יבקש להניח כמה שפחות כסף בהשקעה. הברוקרים מזהים את הנטייה הזו, ויציעו נכסים במחיר נמוך מאוד, ממש מחיר מציאה. אך המציאה הזו היא דירת מגורים ישנה מאוד, שזקוקה לשיפוץ או לתחזוקה מסיביים שנוגסים עמוקות ברווחים. וזה עוד במקרה הטוב. במקרה הפחות טוב, הדירה ממוקמת בשכונת עוני ופשע, או בשכונת רפאים שהתרוקנה למחצה מתושביה. ויש גם נוכלויות מפורסמות, כמו זו שביצעו חברות ישראליות במשבר הנדל"ן של שנות התשעים. הללו הציגו את המשבר כהזדמנות מזהירה לרכישת קרקעות בפלורידה לקראת עליית ערך עתידית בתום המשבר. מיהו השוטה שיחמיץ קנייה של עשרה דונם במחיר מצחיק של 2500 דולר? מאוחר מדי התגלה שהדונמים הללו הם אדמת ביצות שלא ניתן יהיה לבנות עליה לעולם. שימו לב, כוחה של התרמית הזו היה לא רק בתשואה שהציגה, שוק הנדל"ן עשוי להציע תשואות מרשימות - אמיתיות ושקריות. כוח המשיכה היה נעוץ במחיר הנמוך, האטרקטיבי, שסחף רבים להשקיע סכום לא גדול בהשקעה בלתי ברורה דיה.

תובנה פסיכולוגית נוספת, עליה מסתמכים המשווקים, מוגדרת היטב במשפט הבא, אותו ניסח אחד ממומחי הנדל"ן: "התרופה האמיתית לפחד היא ידע, אבל סם ההרגעה של הפחד הוא הביטחון הכלכלי". כן, משקיע שפועל מתוך פחד, יחפש השקעה בטוחה וללא סיכונים. את הצורך הזה ממלא הברוקר המופלא, שמציע דירה מושכרת, עם תשואה מובטחת. התשואה כמובן אינה מובטחת לנצח, אלא לתקופה מסוימת שתספיק להרגיע את המשקיע המחפש רשת ביטחון.

לקנות דירה מושכרת עם תשואה מובטחת, מה יותר טוב מזה? תשאלו. אז זהו, שאין מתנות חינם. בהרבה מקרים מדובר באחיזת עיניים ותו לו. בדרך כלל מי שעומד מאחורי הבטחות של תשואה ללא סיכונים זה הברוקר (או חברת הניהול) שצוחק כל הדרך אל הבנק. איך? פשוט מאוד. הדירה שהוא מכר לכם בשבעים אלף דולר, שווה בשוק לא יותר מחמישים אלף דולר. התשואה המובטחת היא עשרה אחוזים בשנה, מפעים. תגידו אתם, לנוכל שלכם לא ישתלם לתרום לכם שבעת אלפים דולר, סך התשואה המובטחת לשנה הראשונה, כדי להרוויח את לחמו מ-13 אלף הדולרים הנותרים? עם תום "השנה ראשונה" תמה לה בפתע פתאום השכירות המובטחת. או אז תגלו שהדירה מעולם לא הושכרה, וכל הסיפור היה אחיזת עיניים. כעת תחפשו למי להשכיר אותה, ותגלו שבמציאות, השכירות המתקבלת מהדירה שלכם פחותה בהרבה, או שהדירה ממוקמת באזור בעייתי שקשה מאוד להשכיר בו. וגם כאשר הדירה ריקה, תשלומי הוועד צריכים לזרום כסדרם. תסכול.

אגב, תחושת הביטחון יכולה לגרום לאנשים לקנות דירה מהסוג המוכר, הישראלי. דירה מפוארת, עם עציים, לחוף הים. החלום האמריקני נראה אחרת לגמרי מזה הישראלי. דירה ויקטוריאנית, בלי עצים ובלי בריכה, בקרן רחוב בשיכון פועלים מתפתח, יכולה להיות פופולארית בהרבה מדירה יפהפייה באזור נידח. גם כאן, עשוי הפחד להוביל את המשקיעים למלכודת המוכר והידוע.

מה עוד יכול להתרחש? תשאלו את חברת הניהול. חברת הניהול היא בעצם העיניים והאוזניים שלכם במקום. הם מתעסקים עם כל הדרוש בדירתכם: גביית תשלומים, מציאת שוכרים, חתימת חוזים, שיפוצים ותחזוקה. חברת ניהול גובה בין שמונה לעשרה אחוזים מהרווח השנתי. משום מה, רבים נוטים לזלזל באיתור חברת ניהול, ולאחר שאיתרו נכס טוב, הם מטילים את הקובייה ומגרילים חברת ניהול כלשהי. הנה סיפור נחמד, ששמענו מבעל ניסיון: "השקעתי סכום משמעותי ברכישת דירה טובה באזור מוצלח. והנה, לאחר כשנה החל העסק לחרוק. השוכר סיים את החוזה, ואיש הקשר בחברת הניהול סיפר לי שמציאת השוכר נתקלת בקשיים. הדירה שלי עמדה ריקה חודש, ועוד חודש. ואני התחלתי להיות מודאג. כיצד ייתכן? ידוע לי שהאזור מבוקש מאוד. איכשהו, התירוצים של איש הקשר לא נראו לי. בשלב מסוים, בלי לספר לאף אחד, עליתי על מטוס. כשהתקרבתי לדירה שלי, ראיתי שתי מכוניות חונות ליד הבית, ואורות בוקעים מחלונותיו. גיליתי בו משפחה, זוג ושלושה ילדים, שהתגוררו בביתי מזה כמה חודשים, ונהנו מכל מטר רבוע שבו. מיותר לציין שחברת הניהול נהנתה עד מאוד מדמי השכירות ששלשלה לכיסה בחודשים הללו".

כך תגלו הכל, ומרחוק, על עסקת הנדל"ן המוצעת

אם ההפחדות עשו את שלהן, כדאי לחזור שוב למשפט שנכתב לעיל: "התרופה האמיתית לפחד היא ידע". כשמדובר בשוק הנדל"ן בארה"ב, למשל, לא תאמינו כמה ידע ניתן לאתר באופן פשוט (אם אתם דוברי אנגלית, כמובן). ביחס לשוק האמריקני, מתגלה דווקא שוק הנדל"ן הישראלי כלוטה בערפל. כך תוכלו לקבל תמונה עדכנית של שכונת המגורים המוצעת, ולנסות לשער את רמת החיים של התושבים על פי מראה העין, דגמי הרכבים וכדומה. תוכלו לראות נתוני הגירה של העיר והשכונה ולזהות הגירה שלילית, תקבלו נתונים מדויקים על מחירי הדירות באזור, נתוני האבטלה והפשיעה ואפילו מצב השכירות באזור. במקרה שאיתור ידע זה לא התחום שלכם, ישנם יועצי נדל"ן טובים שיכולים לעשות עבורכם את העבודה ולמפות את ההצעות שמגישים לכם המשווקים למיניהם. יש כאלו שממליצים דווקא לטוס בעצמכם למקום, לראות את הדירה ואת השכונה במו עיניים. רבים אחרים אוהבים פחות את ההמלצה הטרדנית הזו, ומדווחים על תשואות מצוינות ללא שכף רגלם דרכה במקום (כך או אחרת, אם הברוקר או חברת הניהול מנסים למנוע ממכם לנסוע לחו"ל, זה מדליק יותר מנורה אדומה אחת).

על עצת הזהב הזו חוזרים היועצים המוכרים ביותר וגדולי העוסקים בתחום: אל תאמינו, אל תעצמו עיניים ואל תתפתו למצגי שווא. תבדקו בעצמכם. שוק הנדל"ן שקוף כל כך, שרק צריך לערוך את הבדיקות המתאימות במקומות המתאימים, כדי לדעת כל מה שצריך לדעת על הנכסים המוצעים ולהימנע מליפול בפח.

"חשוב לפחד", אומר לנו עופר, משקיע ותיק, "אבל חשוב לא פחות לדעת מה עושים עם הפחד. הפחד אמור להוביל אותך, כמשקיע, לברר עוד ועוד, לבקש המלצות על חברת הניהול ולבדוק שוב את הברוקר שלך. הפחד אמור למנוע ממך ליפול בפח של אנשי מכירות משופשפים או להסתנוור ממצגת מרשימה. הפחד עשוי לתדלק אותך במסע בירורים והיכרות רחבים עם הנכס העתידי. אבל במקרה השלילי, הפחד יכול להביא לעצימת עיניים, לצעידה אחרי מי שמבטיח לך ביטחון והגנה, שלרוב יהיה גם מי שיפיל אותך לתוך מלכודת הטיפשים. אז קדימה, אל תפחדו מהפחד. תודו בקיומו ותמנפו אותו בתבונה".

ובשבוע הבא - ניפגש עם האנשים שמאחורי ההשקעות, תוך השתדלות לברור את האמינים והמומלצים שביניהם, כאלו שבירנו את מקצועיותם ומהימנותם עד מקום שידנו מגעת. רוצים לשמוע מה יש להם לומר? נשמח גם אנו לשמוע על העדפותיכם ושאלותיכם. כתמיד, אתם מוזמנים לשלוח שאלות, תגובות והצעות לפקס המערכת 0722222399 (לציין עבור "כאן בונים") או למייל: nadlan.hapeles@gmail.com. //