הכתבה ה-20 בסדרת הנדל"ן, הכתבה השלישית

כשהכסף מפליג מעבר לים

בפרק ההשקעות בחו"ל // איך מגלים עיסקה נכונה

אחר רשימת האזהרות הארוכה שפורסמה בשבועיים האחרונים על הצעות ההשקעות בארה"ב, הגיע זמן ה'אולי כך' // לבדוק, לבדוק, ושוב לבדוק // יש לפעמים אפשרויות נכונות // יש עיסקאות ששווה להעביר את הכסף אל מעבר לאוקיינוס, אבל אסור לסמוך על אף אחד// תחקיר מקיף ומעמיק



ב. הורביץ

מעולם לא היה קל יותר למצוא מרואיינים. הודעות, המלצות והצעות שונות זרמו אל המדור (מהיום זה רשמי: כולם קוראים 'הפלס'), וכולם, בנוסח כזה או אחר, הציעו את עצמם או את קרוביהם ומיודעיהם, לספר לקוראי המדור "איך עושים את זה נכון". האחד נופך בייחוסו, כשאר בשר לעסקן מוכר, השני הציג מכתבי המלצה מרשימים, אחר הילל את המדור בכל פה, וכבדרך אגב "סיפר מניסיונו" על פלוני אלמוני.

בדיקה בלתי אמצעית העלתה תמונת מצב שונה לחלוטין. פלוני עובד בחברה שכבר הואשמה בפלילים, פלמוני מציג מכתבי המלצה שככל הנראה נכתבו על ידו, לחברה של אלמוני יש יתרון בולט: לא נמצא אודותיה אף ממצא מרשיע, אך מאידך אין עדות על הצלחות. שיהיה להם בהצלחה בהמשך הדרך.

קוראים מסורים (אמיתיים בתכלית) שניסו וגם הצליחו, הכירו לנו את ר' ישראל הריס, ישראלי שמתגורר כיום בארצות הברית, ומנהל חברה העוסקת בנדל"ן. לאחר מסכת תיאומים הצלחנו לגשר על פערי השעות בין ישראל לקליוולנד. נכונה לנו שיחה מרתקת ומחכימה, גדושה במידע מועיל. "ואם אתם מתכוונים להשקיע כסף, אל תאמינו לאף מילה שתשמעו ממני!" מזהיר ישראל. "אפשר לבדוק כל נתון שאביא לכם, להצליב מידע ולוודא שאכן הדברים עומדים במבחן המציאות".

לא לפחד, להיזהר

שמענו עליך דברים מצוינים, ישראל. אפשר לומר שמצאנו צדיק אחד בסדום? ההערכות מדברות על שמונים אחוז שרלטנים בתחום.

"אני ממש לא מסכים עם הקביעה הזו. אישית אני מכיר מתחרים שלי, שעושים עבודה ישרה ומקצועית ומביאים רווח נאה ויציב למשקיעים שלהם. נכון שמי שנכנס לראשונה לשוק שומע את הצעקות של מוכרי הבסטות, אבל בדיקה זהירה ונכונה תגלה את המקצוענים, הטובים והישרים, שאיתם כדאי לעשות עסקים משתלמים. השמות שלהם צפים כמו שמן מעל המים".

ועדיין שומעים יותר על הנפילות מאשר על הצלחות

"משתי סיבות: האחת, נפילות קשה להסתיר. הן כואבות ואיומות, והורסות חיים של משפחות. כמה וכמה פעמים התקשרו אליי, בחכמה שלאחר מעשה, אנשים שנפלו עם דירות. הם מבקשים את עזרתי. אני מנסה לקשר אותם עם גורמים שיכולים להציל, אבל לא תמיד ניתן לעשות משהו".

והסיבה הנוספת?

"הצלחות אנשים מעדיפים להחביא. זה בולט בפרט בציבור שלנו. משום כך, ייתכן שנוצר הרושם שהציבור החרדי נכשל יותר מאשר אחרים. זה לא נכון. נפילות יש בכל המגזרים, וגם הצלחות. אבל בציבור שלנו במיוחד, אף אחד לא אוהב להגיע לפה של אנשים, שידעו שיש לו וידברו על הרווחים שהוא עושה. איש אינו מפטפט על הצלחותיו בקול גדול. וגם אני, אישית, לעולם לא אתן לפרסום שם של אחד המשקיעים שלי. כי אף אחד מהם לא יאהב את זה.

"אגב", מעיר ישראל, "אני סבור שיש אנשים שיש להם אינטרס לנפח את בועת הפחד והרתיעה מעבר לגודלה האמיתי".

האמנם? אנו מתקשים להאמין. איזה אינטרס יכול להוביל לכך?

"אספר לכם סיפור, שאולי פרטיו זכורים לרבים: תקופה ארוכה מדי שבוע בשבוע הופיע בעיתון יומי מסוים פרסום קבוע, שפנה לציבור באזהרה מפני הסכנות הגלומות בהשקעות נדל"ן בחו"ל. המפרסם הציע לקוראים לקבל ממנו מאמר המזהיר מפני שלל הסכנות הנ"ל.

קראתי את המאמר, ולא הסכמתי לחלוטין עם תוכנו. אני הראשון שמזהיר מפני עצימת עיניים ועסקאות חפוזות, מה גם שבאופיי אני זהיר ויסודי. ועדיין, המאמר היה מתלהם, בלתי מדויק, מכליל ומקטרג מעבר לכל פרופורציה. הנחתי שכתב אותו אדם שנכווה עמוקות מעסקאות נדל"ן לא מוצלחות. רק אדם כזה, סברתי, מוכן לשלם מדי שבוע שלוש מאות שקל למערכת העיתון שתפרסם את מודעת האזהרה שלו. אבל יש דרכים נוספות לרפא את המרירות ואת הכאב של האיש, מלבד להפיץ הפחדות שחורגות מגדר הזהירות הרצויה. החלטתי לעזור לו. התקשרתי לאיש והצגתי את עצמי בשמי. 'אני עוסק בתחום, ואשמח לשמוע במה המדובר. אולי אוכל לעזור לך, במקרה שחווית נפילה בהשקעת נדל"ן'. הוא סירב להצעתי מכל וכל. בנקודה זו התחלתי לחשוד: מה מביא אדם להשקיע מאות שקלים בחודש, ולסרב להצעת עזרה? אולי זו לא נפילה כלכלית, אלא סיפור שונה.

למזלי, האיש לא היה חכם במיוחד, וכתובת המייל שלו הייתה גם זו ששימשה אותו בעסקיו. נקל היה לגלות שמדובר, לא פחות מאשר בסוחר נדל"ן, שמשווק את העסקאות הגרועות והמפוקפקות ביותר על פני היבשת האמריקאית, באזורי מצוקה ופשיעה".

איך אתה מסביר את הסיפור הזה?

"פחד הוא מניע חזק מאוד למכירות. חשבו רגע, מיהם האנשים שפנו כדי לקבל את רשימת האזהרות מפני רכישת נדל"ן בחו"ל? אלו אנשים שמאוד רוצים להשקיע בנדל"ן בחו"ל, אבל אינם יודעים שום דבר. הם שמעו שיש בעיות, ומפחדים מאוד. הם מפחדים כשם שהם משתוקקים להיכנס לשוק הזה, והמודעה הזו פונה בדיוק לצורך שלהם. כעת, למי שפרסם את המודעה יש פרטים שלהם וזה חשוב לו מאוד. לקוחות מפוחדים, שאינם יודעים הרבה על השוק, הם טרף מצוין. זאת משום שאדם מפוחד בדרך כלל אינו מצליח לבדוק את השוק כראוי, הוא רק מחפש מישהו שאפשר לסמוך עליו בעיניים עיוורות. ומבחינתם, הוא נראה אדם אמין מאוד: אם הוא יודע בדיוק ממה צריך להיזהר, ודאי יש לו בשבילי את ההצעה הכי בטוחה".

במאמר מוסגר, הסיפור הזה נשמע לנו בדיוני במקצת. כמה ימים אחר כך פנה אלינו אדם והציג את עצמו כמומחה בתחום, "היימישער". להוכחה, שלח אלינו מאמר בנושא נדל"ן שהכיל... ניחשתם נכון: רשימת הזהרות והנחיות, נכונה כשלעצמה, בנושא רכישות נדל"ן בחו"ל. הי, כבר היינו כאן! תחושת דז'ה-וו הציפה אותנו, ופינינו זמן לבדיקה נוספת. מתברר ששם החברה נקשר בפרשיות הונאה חמורות. כספים שנעלמו לאי שם, מעצרי בכירים וחקירות שנגרסו בעיתונים הכלכליים הגדולים כבר לפני שנתיים. מה שלא מפריע לתעשייה להמשיך להתגלגל, ולהזהיר מפני עצמה. מדהים.

אתה ממליץ לא לפחד, אנו מעירים.

"אני ממליץ להיזהר", מדייק הריס. "להיזהר מאוד. אל תעשו צעד מעשי לפני שבדקתם היטב. עסקאות נדל"ן לא עושים אם לא בטוחים באופן מלא. אם אין לכם דרך להפיג את החששות שלכם באופן מוחלט - שב ואל תעשה עדיף".

גלוי ולא ידוע

באותה מידה שצריך להיזהר ממנפחי בועת הפחד, צריך לפחד גם מהקצנה לצד השני. "זה עסק פשוט מאוד", מסביר לך הסוכן, המתגורר בארץ, ומציג את רכישת הבית וניהולו כמשחק ילדים.

"האמינו לי", אומר הריס, "אם זה היה כל כך פשוט, הייתי מתגורר היום בארץ הקודש. את העסק הזה התחלתי כשאני מדלג מפה לשם. אבל עסקים אי אפשר לבצע בשלט רחוק. רכשתי דירה עבור המשקיעים שלי, והיה צורך לבצע בה שיפוצים. על השיפוצים היה צריך לפקח, וגם כשאתה סומך על אדם אחר, לא תפקיד בידיו את כל הסמכויות. לא כשאני מחויב למשקיעים שלי. כך הגעתי לכאן. היום אנחנו חברה עם אנשי צוות רבים. רק ההנהלה לבד מונה חמישה אנשים, שעובדים בפול טיים, יום יום עד חמש אחר הצהריים. זו עבודה לא קלה בכלל. משום כך, כשאני שומע סוכן שעוסק בהשקעות נדל"ן מהארץ, זה לא אומר שהוא רמאי. אבל זה אומר משהו על המחויבות שלו להצלחת העסקה".

יסבירו לך שהיום כל המידע שקוף, וניתן לברר בקלות. ואת התחזוקה תעשה ממילא חברת הניהול, לא?

"אין דבר כזה", חורץ הריס. "אף אחד לא ישמור על האינטרסים שלך באופן מלא בשלט רחוק. צריך איש שמחויב לך, וחשוב לו לשמור על המוניטין המקצועי שלו מולך, כלקוח שלו. חברת ניהול יכולה גם לאכזב, ואם לא יהיה במקום מישהו אמין כדי לבדוק זאת, תשלם סכומים גבוהים מהנצרך. כולנו יודעים את מאמר הגמרא על השוכר פועלים ואינו עומד על גביהם. ובכן, מהארץ אי אפשר לעשות זאת בשום צורה.

בהחלט קיימים סוכנים המייצגים חברה מקומית, הדואגת מקרוב לכל הנצרך. העדיפו אותם על פני עסק שמתנהל כולו 'בשלט רחוק'.

אני רוצה להתייחס גם לאמירה 'הכל שקוף', שהיא נכונה כשלעצמה, אבל במקרים רבים בלתי מדויקת. בעיקרו, שוק הנדל"ן בארצות הברית הינו שקוף ונגיש. שפע של מידע נמצא במאגרים נגישים לכל, וניתן ללמוד הרבה מאוד על העסקה המוצעת. אבל, לפעמים צריך יותר מכך. צריך מישהו מקומי שמכיר את הניואנסים. למשל, דירה ללא גג עולה זול יותר, אבל שווה הרבה פחות. צריך גם לדעת שגם למאגרי הנדל"ן ישנה חדירה של מידע בלתי מדויק, שהוחדר על ידי בעלי אינטרסים. יש נתונים שקשה יותר להתעסק עימם. ובקצרה, הנתונים הללו משמשים להצלבת מידע, ללמידה ולהיכרות עם טיב העסקה המוצעת. אבל אני מאמין שאין תחליף לאדם מבין ומומחה, שבודק לעומק את הדירה טרם הרכישה".

מדוע זה כל כך חשוב?

"משתי סיבות עיקריות: הראשונה - האזור. מוכרים לכם דירה נהדרת בלב העיר ניו יורק. לא תיקנו? מצביעים לכם במפת העיר קליוולנד על רחוב הנמצא ממש במרכז, או סמוך ונראה לשכונת יוקרה. לא תחטפו? כנראה כן. אבל רק מי שגר באזור יודע שאכן, במרחק שני רחובות



ממוקמים בתי יוקרה של עשירים, או שכונה מבוססת של מעמד הביניים הגבוה. אבל הרחוב הספציפי הזה הוא סלאמס (שכונת מצוקה), הסובל ממרב הליקויים האפשריים, מתדמית ירודה, מאוכלוסייה בעייתית ומסוכנת, מהיעדר שוכרים. באופן כללי, בכל רחבי ארצות הברית קיימת תופעה שאנו מכנים אותה "חגורת החנק" או "אפקט הביגלה". עם מתן שווין הזכויות לשחורי העור, נהרו הללו בהמוניהם למרכזי הערים, שעד אז היו אזורים מבוססים ומצליחים, והפכו אותם לשכונות מוכות עוני ופשיעה. המצב הזה נותר על כנו עד היום. המעמד הבינוני והגבוה נמלט לפרברי העיר (גם בזכות התחבורה המצוינת), ומרכז העיר התרוקן מאוכלוסייה חיובית, ונותר כשכונות עוני, פשע ומצוקה. כך שמרכז העיר הוא, לרוב, אופציה גרועה במיוחד.

אמנם, כמו כל כלל יש גם יוצאים מן הכלל. ישנן תוכניות שיקום שהצליחו מעל ומעבר, ואזורים שהפכו למבוקשים ויוקרתיים גם במרכז, אבל במרחק שני רחובות אתה עלול ליפול לרחוב שדומה יותר למעברה.

את הנתון הזה יוכל לבדוק עבורך כל מתווך אזורי, מקצועי ומנוסה. אגב, כדאי לדעת שמקצוע תיווך הנדל"ן בארצות הברית מחייב יותר מאשר בארץ. מתווכי הנדל"ן מחויבים למבחנים מקצועיים ולעמידה בסטנדרטים ממשלתיים, כמו גם לביטוח על העסקאות. כך שאם אתם עובדים עם מתווך בעל רישיון, סביר להניח שתקבלו מידע אמין. כמובן, הקפידו על מתווך בעל ניסיון רב. אל תהיו שפני ניסיון של אף אחד!"

הנתון הנעלם

"אני רוצה לדבר על הנתון שהוא בגדר נעלם גדול, לפני הרכישה. הנתון הזה כה חמקמק, שגם אם תיסע בעצמך לארה"ב, ותראה את הנכס שברצונך לרכוש - לא בטוח שתדע לאבחן אותו במדויק.

דירה בארה"ב צורכת גם הוצאות. איזה? הארנונה, בשונה מהארץ, מוטלת על בעל הדירה. זה נתון מוכר. דמי הניהול עבור החברה כעשרה אחוזים (התשלום המקובל בשוק הוא בין שמונה לשנים עשר אחוזים). את דמי השכירות המקובלים באזור גם כן ניתן לדעת מראש, ואף להצליב מידע. אבל חלק הפאזל החסר, זה שיקבע אם הדירה תניב רווח או הפסד - הוא דמי התחזוקה. כמה כסף תדרוש ממך תחזוקת הדירה? קשה מאוד לדעת מראש, בשביל לשער את זה צריך אדם מקצועי, עם אקסטרה ניסיון. בארץ הדירות בנויות מבטון. בארה"ב יש דירות מעץ, וישנן איכויות שונות של בנייה. יש בתים שבנויים מחומרים שחוזקם אינו עולה בהרבה על סלוטייפ...

מעניין, שהרבה מאוד אנשים בישראל מתעניינים מאוד כמה תשואה תניב להם הדירה. בדרך, לא אכפת להם לשלם יותר על הדירה. כבר נתקלתי באנשים ששילמו לסוכן - בדעה צלולה! סכום יקר יותר משווי השוק על דירתם. כי הסוכן הזה מבטיח להם שישכיר להם בשבעה עשר אחוזי תשואה, ולא בעשרה אחוזים. ובכן, כשאתה קונה בית בשכונת עוני, גם אותם עלובי החיים שמתגוררים שם צריכים קורת גג, וגם לכסף שהם משלמים תמורתו קוראים "תשואה". אבל אין להם כסף לשלם, והבית כולו עשוי מסלוטייפ וגובה תחזוקה יקרה ומסובכת. אם קנית דירה בחמישים אלף במקום במאה אלף, לא בטוח שעשית את עסקת חייך. יכול להיות שתצטרך להחליף חלונות ולבנות גג ולהחליף הסקה וכולי וכולי עד אין קץ, והשיפוצים יעפילו לסך של מאתיים אלף דולר. רק לשבר את האוזן, שלבנות בית חדש כאן עולה בין מאתיים לשלוש מאות אלף דולר.

כדי לדעת באמת כמה תשואה תניב לך הדירה, צריך הערכה מקצועית, לפני הרכישה, של טיב הנכס ורמת התחזוקה שתידרש לו. את הנתון הזה קשה לפצח, וסוכנים 'ירוקים' בשוק לא מספיק מודעים לכך. זו אחת הסיבות, אגב, שכאשר תגיעו לפגישה עם חברה מתחילה, התשואות שלהן תהיינה מרשימות בהרבה מאשר חברה ותיקה. וזה לא בהכרח בגלל שהסוכן המתחיל הוא רמאי. הוא פשוט לא מספיק זמן על הכביש".

ואיפה המקום של חברת הניהול בנושא התחזוקה? היא לא יכולה לנפח עלויות או להוזילן?

"דבר ראשון, צריך להבין מהי חברת ניהול. אצלנו באמריקה זה חלק בלתי נפרד מ'תרבות הדיור'. באופן כללי, השוק נחלק, בדיוק כמו בארץ, לשבעים אחוז בעלי דירות, ושלושים אחוז שוכרי דירות. ההבדל הוא, שבארץ אנשים חיים בשכירות מתוך הכרח. תרבות הדיור בארץ לא נוחה לשוכרים. הם צריכים לריב עם המשכירים שלהם על קלקולים בדירה ולחיות באי ודאות. בארה"ב, לעומת זאת, רבים מן השוכרים עושים זאת מבחירה ומהעדפה. אני עצמי חייתי תקופה בדירה שכורה. זאת כאשר בבעלותי היו כבר כמה דירות. זו תקופה שזכורה לי לטובה. בין היתר בשל הימצאה של חברת הניהול כגורם מתווך ביני לבין בעל הדירה. חברת הניהול נוטלת את האחריות לתקן כל קלקול שיחול בדירה. במובן מסוים זהו פינוק. אתה חי בדירה ונהנה ממנה, כשהליקויים אינם באחריותך. ישנם אנשים לא מעטים שמוכנים לשלם את דמי השכירות כדי ליהנות מחוויית מגורים כזו.

כמשקיע, חשוב מאוד להבין שאם הדירה נרכשה במחיר ריאלי, במחיר השוק, ומדובר בנכס טוב, למצוא חברת ניהול זה עסק צדדי יחסית. צריך לחפש חברה אמינה, שמסוגלת להציג קבלות: בכמה בתים היא מטפלת (לפחות כמה עשרות), כמה שנים היא פעילה (לפחות שלוש), שמות של לקוחות שאצלם אפשר לברר (ותבררו!) חוזה ברור ומסודר. תבקשו דו"חות שוטפים לאורך כל התקופה (ותעברו עליהם!) או אז - אם משהו לא מסתדר לכם, נראה יקר, לא אמין, ביקשתם הסברים ולא הייתם שבעי רצון מהתשובות - השוק פתוח. תוכלו להחליף חברת ניהול. אבל שוב, זה הדבר השני במעלה בחשיבותו. דבר ראשון צריך לדאוג, לפני הרכישה, שתבצעו עסקה נכונה. ועוד מילה: לעולם אל תחתמו עסקה באזור שיש בו רק חברת ניהול אחת. אזור כזה הוא אזור מת מבחינת עסקאות. לפעמים זה מה שמספר לכם הסוכן שלכם, שמסיבות נעלמות מעוניין שתבחרו דווקא בחברת ניהול מסוימת ותפקידו את גורל דירתכם בידיה בלבד. לתשומת לב".

לא כל מה שנכון לישראל - תקף גם לאמריקה

בשבוע שעבר צירפנו למסע הרכישה עורך דין ישראלי, שהזהיר והתריע מפני ביצוע עסקה ללא עורך דין. אנחנו מבררים, בזהירות, לדעתו של הריס.

"עוד לא מצאתי עורך דין שלא המליץ על עצמו", הוא אומר. "אבל אמריקה לא בהכרח מתנהגת כמו ישראל. כדאי לבדוק מה קורה בשוק הנדל"ן האמריקאי. תשעים וחמישה אחוזים מהעסקאות מתבצעות ללא מעורבות של עו"ד. האם כולם שוטים? לא ממש. בארצות הברית הפרוצדורה של רכישת הדירה מתבצעת באופן שונה לגמרי. ראשית, חוזה הרכישה אינו מנוסח בידי המוכר או הקונה. יש פורמט קבוע של חוזה שהמדינה מחייבת לחתום עליו. לכל מדינה ממדינות ארה"ב יש חוזה משלה, שהצדדים מחויבים לחתום עליו. האמריקאים יודעים להגן היטב על הזכויות שלהם, והחוק הפדרלי מתייחס לעסקאות נדל"ן לא כביזנס, אלא כמוצר צריכה

שיש עליו פיקוח. כמו שיש פיקוח ממשלתי על מחירי הלחם והחלב, יש פיקוח ממשלתי על אופיין של עסקאות הנדל"ן, כדי להפוך את השוק למהוגן ושמור.

'השושבין' בעסקה הוא חברה המכונה 'טייטל קומפני', ויש הרבה חברות כאלו בשוק. ה'טייטל קומפני' אינה מייצגת לא את המוכר ולא את הקונה, אלא את החוזה. עליה לבדוק שהחוזה מתקיים ככתבו וכלשונו. תפקידה לבדוק שלא חלים שום שעבודים ועיקולים על הנכס, והיא דואגת להעברת זכויות הבעלות באופן מיידי על שם הקונה. התשלום יועבר למוכר רק לאחר שהעברת הזכויות הסתיימה, והקונה יקבל את הזכויות בו ביום. הפרוצדורה הזו מייתרת כליל את עורך הדין. אנחנו, למשל, עובדים עם חברה בבעלות חרדית שתחת ידיה עוברים כמאה וחמישים מיליארד דולר בשנה. אגב, יש להם סניף במודיעין עילית, שם עובדות נשים חרדיות ממוצא אמריקאי, שמבצעות חלק ניכר מהעבודה של בירורים מול רשויות וכיוצ"ב.

בחברת הטייטל קומפני דואגים לכל ענייני הרישום, ולא זו בלבד אלא הם מבוטחים עד השקל האחרון. והיה אם נפלה טעות ברישום הבעלות, הרוכש יקבל את כספו במלואו. שוק הנדל"ן בארה"ב מכיל את כל הכלים כדי שהדברים יתבצעו כמו שצריך", מציין הריס בסיפוק. "רק צריך לוודא שזו חברת טייטל אמינה ומוכרת. אפשר לברר זאת בקלות. צריך גם לבדוק שאתה עובד עם סוכן נדל"ן מורשה השייך לאיגוד המתווכים ומוגן בביטוח כחוק.

במבנה כזה, עורך דין מישראל לא יכול באמת לעזור לך. ראשית, כשאתה לוקח עו"ד, גם הצד השני ייקח משלו, והעסקה תסתבך. שנית, צריך להבין שאפילו עו"ד מניו יורק אינו מורשה לייצג עסקה בפלורידה. לכל מדינה בארה"ב יש מערכת החוקים שלה".

אולי חשוב לקחת עו"ד בשביל לבדוק שאכן הבית נרשם על שמנו, ולא מספרים לנו סיפורים?

"בשביל לבדוק דבר כזה לא צריך לדעת עריכת דין, אלא אנגלית, ומעט התמצאות, כדי לאתר את המידע המתאים.

וזה באמת דבר שחשוב לבדוק, כי קיימת תמימות גדולה בתחום. מספרים לכם שבארצות הברית אין טאבו. וזה נכון מאוד. טאבו הוא מושג שלא קיים באזורנו, אבל יש לו מקבילה שנקראת 'דיד', שזו בעלות בעלת ערך ותוקף אפילו יותר מאשר טאבו.

את זה משום מה רבים לא יודעים, ולכן מסתפקים בסיפורים של הסוכן שהדירה נרשמה על שמם, ואין מסמך כי אין דבר כזה טאבו. והיו מקרים מעולם. היה סוכן שמכר אותן דירות שוב ושוב, למאות משפחות. בסוף זה התפוצץ, אבל ברור שאף אחד מהרוכשים לא בדק בזמן את נושא הבעלות.

לא כל המקרים הם של רמאות, יש מקרים שנובעים מתמימות טהורה. פגשתי סוכן ישראלי, רצוף כוונות טובות, שהגיע לכאן כדי לחפש דירות בהזדמנות עבור הלקוחות שלו. הוא התגאה באוזניי שרכש שישה עשר בתים בחצי שנה. אמרתי לו: 'ומה דעתך לבדוק שהם רשומים על שם הלקוחות שלך כנדרש?' הוא לא סירב, בכלל לא חשב שיש בעיה. הרי אמרו לו והבטיחו והוא שילם וכו'. בשורה התחתונה: אף דירה לא הייתה רשומה על שם הרוכש. 'אוי ואבוי', נבהל הסוכן, 'עדיף שלא אספר ללקוחות שלי. זה יגרום להם צער, הם ייבהלו. אנסה לפתור את הבעיה לבד...'"

בשבוע הבא נלמד מה האמצעים העומדים לרשותו של המשקיע כדי לבחון את העסקה המוצעת. מה חשוב לוודא ומה מיותר לבדוק, והאם גם אדם מן השורה שיודע עברית בלבד, יכול לדעת כל מה שצריך על עסקת נדל"ן מעבר לים. //

יש שאלות שעדיין לא קיבלו מענה? תרצו להוסיף, להעיר, לשתף? כתמיד, נשמח לשמוע גם אתכם. ניתן לשלוח תגובות לפקס המערכת 0722222399 (לציין עבור "כאן בונים")
או למייל: nadlan.hapeles@gmail.com

סיכוי, סיכון ומה שביניהם

למה עדיף להתחיל מתוך משבר? האם הנדל"ן בארה"ב תמיד יישאר אטרקטיבי? ואילו אנשים רוכשים כיום דירה מעבר לים?

כך זה התחיל

"את העיסוק שלי בתחום התחלתי דווקא במשבר הסאב פריים, משבר הדיור הגדול. היה פחד גדול מרכישה, והדירות ירדו מתחת לשוויין. לא היו לי הרבה מזומנים, אבל כשנתקלתי בדירה שצנחה משווי של מאה ושמונים אלף דולר לחמישים אלף דולר, הרגשתי שכאן ההזדמנות. 'כמה זה כבר יכול לרדת?' שאלתי את עצמי. 'אני מכיר את השכונה, את האזור. זה אזור טוב ומבוסס, המחירים יתאוששו'. וקניתי, ומאז אני בשוק. בתחילת הדרך עשיתי שטויות, והמשקיעים שלי סבלו, אבל הם המשיכו לתת לי קרדיט וכך צברתי ניסיון (אתם, אל תהיו כאלו. לכו רק לבעלי הניסיון! הוא מוסיף אזהרה).

כיום אנחנו מציעים עסקאות שנקראות 'טריפל נט'. אלו עסקאות שרווחות בדרך כלל במגזר העסקי, אבל אנו זיהינו ביקוש גדול בקרב משקיעים מהארץ. המשמעות היא שבעל הדירה משכיר לחברה שלנו את הנכס תמורת תשואה קבועה, ובתמורה אנו נושאים בכל ההוצאות: ארנונה, ביטוחים, תחזוקה וגם מציאת שוכרים. גם אם היו תיקונים בדירה, או הדירה נותרה ריקה - בעל הדירה ממשיך לקבל את התשואה שלו.

למדנו להיזהר מתשואות מובטחות, איך אתם יכולים להבטיח דבר כזה?

"ראשית, לעולם לא אציע עסקת טריפל נט לדירה שלא בחרתי בעצמי. אנחנו בוחרים בעצמנו, אחת לאחת, דירות שנראות לנו מוצלחות ורווחיות. כאשר תשלום השכירות הוא עשרה או אחד עשר אחוזים שנתיים ממחיר הדירה, אנו ניתן למשקיע בין שבעה לשמונה אחוזים, וניטול עלינו את כל ההוצאות. באופן הזה אנחנו בעצם עושים עסקים שמשתלמים עבורנו, ומשתפים את הלקוחות בהשקעה ובתשואה, בשיעור ניכר.

סטטיסטית, מתוך מאה דירות, עשר דירות עשויות להתברר כעסקה גרועה, שוכרים מתחלפים, הוצאות תחזוקה בלתי צפויות ויקרות. עשר דירות תתברגנה כמכרה זהב, ושמונים דירות תהיינה ממוצעות. אדם פרטי שרוכש דירה, יש לו סיכוי להפסיד את הכל, ואז הסטטיסטיקה לא תעזור לו. אבל כשאנו כחברה מכניסים ל'פול' אחד מאה בתים, אנו מגייסים את הסטטיסטיקה לתועלת כולם. ואם התוצאה הסטטיסטית היא תשעה אחוזי תשואה על כל הבתים הללו, אנו ניתן שבעה נטו".

פעם הצעתם תשעה ועשרה אחוזים.

המצב השתנה מאז".

מחירי הדירות עלו?

"בהחלט, אבל לא רק. דירות לשכירות כבר אינן מה שהיו פעם. בזמן המשבר, גם אנשים מבוססים ועובדים חששו לרכוש דירה והעדיפו להתגורר בשכירות עד יעבור זעם. היה לנו מלאי של 'שוכרים איכותיים' ששילמו היטב ובזמן, וכל דירה שיצאה לשוק השכירות נחטפה מיד. כיום המצב הכלכלי באמריקה מעולה, ואנשים מתחילים לחפש דירות לקנייה. בשוק השכירות נותרים אנשים ממעמד כלכלי נמוך יותר. קשה יותר למצוא שוכרים, ומגיעים לשוכרים איכותיים פחות.

כשמשקיעים מנופפים בדוד או בגיס שהשקיע לפני כמה שנים וקיבל תשואה גבוהה יותר, אני מסביר להם שכיום מדובר בשוק שונה, ואני לא יכול להכניס אותם ל'פול' המתאים. ועדיין, למרות שהשוק השתנה, התשואות גבוהות משמעותית מאשר בארץ, וההשקעה הנדרשת קטנה יותר".

פרופיל משקיעים

"היום השקעה בדירות בארה"ב היא טרנד ענקי. אם פעם הגיעו לכאן הרפתקנים, היום ניתן למצוא את ההורים שרוכשים לילדים שלהם דירות באמריקה, כדי שיגורו בבני ברק ובמודיעין עילית. המחיר סביר והתשואה מכסה את השכירות".

לסיים בטעם טוב

"מכירה של דירת השקעה היא סיפור שעולה כעשרה אחוזים ממחיר הדירה. את התיווך משלם תמיד המוכר, גם את שכר המתווך של הקונה. בסך הכל זה יוצא שבעה אחוזים ממחיר הדירה. חברת הטייטל קומפני לוקחת אחוז אחד, והשיפוצים לפני המכירה, שכמקובל אצלנו הם מחויבי המציאות, גובים את שלהם. כך שבממוצע מדירה של מאה אלף דולר, נשאר המוכר עם תשעים אלף דולר ביד. אם הוא קנה את הנכס במחיר הנכון והריאלי, ובהנחה שהמחיר גם עלה במשך התקופה, אפשר לסיים השקעה בטעם טוב, ולהישאר עם רווח ביד".

צפי לעתיד

"אומר לכם משהו מפתיע: בהיבט של ביזנס - ההזדמנות הכלכלית האמיתית בשוק הנדל"ן בארצות הברית כבר חלפה. לפני עשר שנים השוק היה בשפל. ארצות הברית של אמריקה הייתה בבור של משבר ואבטלה - עשרה אחוזי אבטלה! מי קונה דירות במקום כזה? רק מי שלוקח סיכון. ומי שמוכן לקחת את הסיכון, גם מרוויח. הסיכון והסיכוי הולכים שלובי זרוע (ולפעמים נשארים עם הסיכון לבד, כשההימור לא הצליח והכסף ירד לטמיון). כיום, השקעות הנדל"ן בארצות הברית כמעט אינן כרוכות בסיכון. אבל הרכבת יצאה מהתחנה. נכון, ביחס לארץ ישראל, התשואות עדיין יפות מאוד, אבל בהיבט רחב של שוק העסקים, משקיעים מחפשים להיות במקום שהשוק מיטיב עם הקונים. כיום, על כל בית שמוצע למכירה יש קופצים, כי המצב התבסס, האבטלה עומדת על שיעור של ארבעה אחוזים ואנשים רוכשים דירות. כשיש הרבה ביקוש לקנייה, ואין מספיק היצע - כדאיות ההשקעה יורדת.

עד כמה שזה נראה מוזר, ככל שהפחד יורד, והביטחון של ביצוע העסקה יורד, אתה שוב מתקרב לצד הסיכון, שבו אתה נמצא במצב שעליך להילחם כדי למצוא שוכרים לדירה שלך. אנחנו עוד לא שם, אבל הגלגל כבר הסתובב הלאה משם, ורווחיות ההשקעות בדירות פחתה".

ולאן השוק מתקדם?

"כרגע השוק בארה"ב מאותת על בנייה חדשה כעל ההזדמנות החדשה. בעיקרון, ארצות הברית היא לא מדינה מתפתחת שצריך לבנות בה ללא הרף, אבל אנחנו לאחר עשור של קיפאון מוחלט, כשכמעט לא בנו בגלל המשבר. עכשיו יש תנופה של ביקושים לבתים. התשואה טובה בהרבה, אבל במקביל, גם הסיכון. יזמות נדל"ן היא להתחיל מאפס, לבנות יש מאין. כשאתה רוכש דירה, אתה יודע בדיוק מה רכשת, ובפרויקט של יזמות נדל"ן, אתה הולך אל הבלתי נודע. בנוסף, בקניית בית אתה מתחיל להרוויח מהיום הראשון, ובנייה של פרויקט חדש שואבת את הכסף לפרק זמן משמעותי, עד שמתחילים לראות רווחים.

כשאדם רוצה להרוויח, הוא תמיד צריך לקחת בחשבון שהוא עלול גם להפסיד. השאלה שהוא אמור לשאול את עצמו היא: כמה כסף אני מוכן לסכן בשביל הסיכוי שאפיק את הרווח הזה? מי שחושב שיש השקעה בלי סיכון, כדאי שיקרא שוב את השורות הקודמות. בכל השקעה, גם הבטוחה ביותר, קיים מרכיב הבלתי נודע".