

המדריך להשקעה חכמה בנדל"ן בארה"ב

מוגש ע"י



נדל"ן.

מילה שכבר הציתה את דמיונם של אלפי אלפי אנשים, שהיו בטוחים שהנה הנה הם משקיעים בנדל"ן ואוטוטוטו הם נעשים מיליונרים, או לכל הפחות מחתנים את הילדים בכבוד ובהרחבה.

המציאות, כידוע, זוהרת הרבה פחות. אנשים רבים, ביניהם בעלי משפחות גדולות המתפרנסים בדוחק, שהתפתו לקנות נדל"ן היכנשהו, בתקווה גדולה שהתשואה הנאה המובטחת על הנכס תביא להכנסה גדולה יותר, אך התוצאות - ידועות ועגומות.

כאשר נתבונן בשורש התופעה, נגלה כי המכשול העיקרי הגורם לאנשים ליפול בפח פעם אחר פעם, הוא חוסר ידע מינימאלי בתחום הנדל"ן מצד אחד, ומאידיך - הסתמכות מופרזת על עצות סבתא ואמרות כנף הנותנות לאדם את התחושה כאילו הוא כבר יודע הכול. תחושת ביטחון מזויפת זו גורמת לאנשים רבים לסמוך על עצמם יותר מדי ולהשקיע סכומי כסף גדולים ללא שום היגיון.

מבחינה אנתרופולוגית הדבר יכול להיות מעניין למדי, ואין אומרים, אם זה לא היה עצוב זה היה מצחיק. אנשים מכובדים ומחושבים שלא יוציאו שקל אחד מיותר מכיסם, שלא היו מעיזים לקנות רכב ללא בדיקה מעמיקה של איש מקצוע, לפתע פתאום נעשים 'מבינים' מטעם עצמם בתחום בו לא נגעו מעודם, ומהמרים על הרבה מאוד כסף על סמך ידיעותיהם התבוניות. מה דעתכם על רופא מנתח שכל ידיעותיו בתחום ניתוחי הלב מבוססות על כתבות בעיתון ו'מקוה נייעס'?

כאשר אנו מדברים על נדל"ן בארצות הברית - הדבר מסוכן כפליים. אחוזי התשואה הגבוהים מסנוורים ומפתים מאוד, כאשר אכן ישנם אפשרויות נדירות שאינן מצויות כלל בארץ, הן מבחינת אחוזי התשואה הגבוהים והן מבחינת הסכומים הקטנים הנדרשים להשקעה. אך מצד שני הידע עמו ניגש לעסקת נדל"ן כזו - היא אפסית.

בתוך עמנו אנו יושבים, ומרבית מעסקאות הנדל"ן נעשות במחננו על סמך הכירות של שכן או בן דוד המכיר מישהו שמכיר מישהו ש'מתעסק בנדל"ן'. למרבה הצער, קשה עד מאוד לכנות עסקה כזו בשם 'עסקת נדל"ן', ומן הראוי היה שנקרא לה 'הימור'.

לעסקת נדל"ן, ובפרט לעסקאות מורכבות יותר כמו בארה"ב, ישנם כללי משחק משלהם. שאם לא נכיר אותם נוכל בקלות ליפול לידיהם של הנוכלים הצצים כפטריות אחרי הגשם וממתנים רק לנו. במדריך זה המוגש לפניכם, ניסינו לתמצת בקצרה את כל הכללים והידיעות הנחוצות להשקעה בארצות הברית. קריאת מדריך זה תקנה לכם את הכלים לדעת כיצד לגשת לעסקה כזו, כיצד למנוע הפסדים והשקעות כושלות וכיצד לבצע עסקה כדאית במיוחד.

בהצלחה!

תוכן העניינים

פרק ראשון - בהלת הזהב

(א: איך היתרונות של השקעת נדל"ן בארה"ב גורמת לה להיות ההשקעה הטובה ביותר?)

פרק שני - סיכון מול סיכוי

(א: מדוע דווקא בנדל"ן בחו"ל כל כך הרבה אנשים מפסידים כסף?)

פרק שלישי - זהה את המלכודת

(א: כיצד תוכל לדעת בתוך שתי דקות אם הפרסומת אמיתית או שקרית?)

פרק רביעי - נדל"ן בנעלי בית

(א: איך תוכל לדעת בקלות אם העסקה שהציעו לך בארה"ב טובה או לא?)

פרק חמישי - מילון מושגים

(א: להכיר את הנדל"ן בארה"ב על קצה המזלג)



פרק ראשון

בהלת הזהב (אז: איך היתרונות של פלקצות נדל"ן בארה"ב גוזלות את ארצות הברית הפלקציה הטובה ביותר?)

השקעות אחרות לעומת נדל"ן בארה"ב

אם יש ברשותך סכום כסף נאה, לבטח התלבטת היכן כדאי להשקיע אותו בכדי להגדיל את ההון. אתה פותח את העיתון, ומיד מזדקרים להם עשרות עמודי פרסומת צבעוניים ועסיסיים בשלל תמונות והשקעות המבטיחים לכם כי רק אצלם ההשקעה הכי הכי משתלמת. כיצד נדע מה אמין ומביא תוצאות, וממה יש להתרחק במהירות?

אז בואו נעשה סדר בבלגן:

ההשקעות רבות ומגוונות, ונעות בין סיכון אפסי כמו הפק"מ בבנק, עד להימור גמור כמו ברוקרים המשקיעים במט"ח ובפורקס ו"רובוטים" למיניהם. ההבדל הראשון שילכוד את עינינו הוא התשואה; אם על פק"מ בבנק תוכל לקבל פרומיל אחוז לשנה, הרי שבהשקעות בפורקס תוכל לקבל 2% יומי (על הנייר, כמוכן. בפועל תקבל חזרה את הקרן לאחר שנה בניכוי דמי ניהול וכדומה, במקרה האופטימי ביותר).

בסופו של יום, מתוך כל ההשקעות הנחשבות אמינות, הכתר שמור להשקעות נדל"ן. נדל"ן תמיד היה אפיק השקעה בטוח מצד אחד, ומביא תשואות נאות מצד שני. דא עקא, שבשוק הנדל"ן המוכר לנו בארץ כיום, הדירות כבר אינם בהישג יד, ובכדי להחזיק בהשקעת נדל"ן איכותית הנך נדרש להיפרד מהרבה מאוד זוזים או לקחת על עצמך משכנתא רצחנית (או גם וגם). מעבר לכך, גם התשואות בשוק הנדל"ן בארץ כבר לא משהו, והממוצע של תשואה שהייתה מקובלת בשנים עברו נעלמה, וכעת ממוצע הנדל"ן בארץ רק בסביבות 4% תשואה, ונכס המניב תשואה של 5.5% נחשב כ"מציאה".

בנוסף לכל הצרות, שוק הנדל"ן בארץ אינו שקוף, וקל מאוד להפיל בו אנשים תמימים בפת. ואכן, שוק הנדל"ן רוחש נוכלים ויזמים מפוקפקים שהמטרה שלהם אינה לעבוד עבורך אלא לעבוד עליך, והונאות נדל"ן בארץ הם מעשים שבכל יום. כך שאם אינך מכיר היטב את האזור בו מוצעת לך ההשקעה ויודע להעריך את שווי הנכסים ושוק השכירות באזור בוודאות גמורה - הרי שישנו סיכוי סביר מאוד שנפלת טרף למתווך רעב.

היתרונות של שוק הנדל"ן בארה"ב

בשוק הנדל"ן בארה"ב, לעומת זאת, סכומי ההשקעה יכולים להיות קטנים מאוד יחסית לארץ, ובכמה עשרות אלפי דולרים בודדים ניתן להחזיק בנכס איכותי. באזורים רבים השוק עדיין מניב תשואות של 10% ומעלה משכירות, בעוד שגם מחירי הבתים עולים מידי שנה, כך שהרווח הוא כפול: הן תזרים מזומנים חדשי לכיס, והן רווח נאה במכירת הדירה לאחר תקופה.

גולת הכותרת בנדל"ן בארה"ב שהינו יתרון עצום ביחס לשוק הנדל"ן בארץ, היא השקיפות המוחלטת בכל עסקה ועסקה. בכמה צעדים פשוטים, שאותם נפרט בהמשך, תוכל לדעת בדיוק מהו האזור המוצע לך, מה השווי של כל בית ובית, בכמה תוכל להשכיר אותו, ואם הנכס דורש שיפוץ ובכמה. בנוסף לך, חברות הניהול הטובות והמצליחות בארה"ב (נסביר גם איך נבחין מה היא חברה כזו) מתנהלות בצורה שקופה לחלוטין, כך שתוכל לדעת בכל רגע נתון מה מצב הנכס. השקיפות המוחלטת מונעת מאתנו כל סיכון וטעות.

הפרצה היחידה דרכה יכולים נוכלים להשתחל היא אצל אלו שאין להם מושג ירוק במה מדובר. איך פועלים הנוכלים הללו? וכיצד יתכן שאנשים הפסידו המון כסף בהשקעות בארה"ב גם אצל אנשים ישרים מאוד? על כך - בפרק הבא.



פרק שני

סיכון מול סיכוי (או: מדוע דווקא בנפ"ן בחו"ל כל כך הרבה אנשים מהסידים בסוף?)

אמינות ומקצועיות בנדל"ן במדינה זרה

כמו בכל תחום, ובפרט בתחום שאיננו מכירים על בוריו, נדרשים שני פרמטרים על מנת להקשיב למי שבא "למכור" לנו השקעה; אמינות, ומקצועיות. אמינות משום שגם אם נניח שבעל העסקה הוא אדם מקצועי מאוד, אך אם הוא אינו אמין - הרי שבקלות ניפול לרשתו. ואדרבה, מקצועיותו תעמוד לנו לרועץ, כי ככל שהאיש מקצועי יותר - כך יוכל לרמות אותנו באפשרויות מגוונות יותר.

מקצועיות משום שאף אם נניח שמצאתם בחור כלבבכם, הגון וישר דרך, אבל אם אין לו את הפרמטרים הדרושים לצורך השקעה איכותית ואמתית - הרי שקרוב לוודאי שתחוו עגמת נפש מרובה בהמשך הדרך. שלא לדבר על אנשים טובים שהם בסה"כ מתוכים ואנשי מכירות, ולהם עצמם אין מושג קלוש במה מדובר. במקרים כאלו גם הסבירות גבוהה שעסקה משתלמת במיוחד לא תצא לכם מזה.

עצוב לחשוב על כך, אך ככל שתבררו את העובדות תגלו שזו האמת; כל האנשים שהפסידו כסף וחוו עגמת נפש מעסקאות נדל"ן בארה"ב - עשו את אחת מן השתיים: או שבעל העסקה היה מקצועי מאוד, אך שרלטן ונוכל שהפיל את לקוחותיו במזיד. או שמדובר באיש אמין מאוד, מכובד ומוערך, שגם השקן ממול וגם בעל הגמ"ח השכונתי "השקיע" אצלו, אך ההשקעה התבררה כשקיעה. האיש הפסיד את הכסף בגלל התנהלות לא נכונה או בגלל חוסר ידע, והשאיר את כולם עם חור עמוק עמוק בכיס.

הנוכלים ואנחנו

אז איך פועלים הנוכלים?

נוכלים מדופלמים, תפקידם למכור לכם משהו נורא זול במחיר נורא יקר, ולהרוויח את הפער. העיקר שאתם לא תדעו מזה. ישנם מקומות רבים בארה"ב שמכל מיני סיבות נמכרים בהם בתים מחירים מצחיקים [חוסר תפוסה, אזורי פשע וכדומה], למותר לציין, כי מחירי השכירות במקומות הללו אפסיים, אם בכלל, כך שאם חשבתם להרוויח מתשואה על הבית - כדאי לכם לחשוב מהר על משהו יותר משמח. וכך פועל תרגיל הנוכלות: בית ששווי 10,000 דולר במקרה הטוב - יימכר לכם ב50,000 דולר, תקבלו גם התחייבות לשכירות לתקופה, אותו ישלם לכם הנוכל מכספכם שנתתם לו ברוב טובכם, ההוצאה הזאת תעלה לו כ10,000-15,000 דולר, ולאחר מכן ישכיר את הדירה לדייר סוג ד' וייתן לכם לקצור את הפירות בעצמכם... בסופו של תהליך יישאר הנוכל עם כ25,000 דולר ביד [50,000 דולר פחות 10,000 דולר עלות הדירה ופחות 15,000 דולר עלות השכירות שנתן לכם מכיסו (כיסכם) = 25,000 דולר] ואתם תמשיכו להעלות עשן עם הדירה שנשארה בבעלותכם.

מקרים דומים לזה יכולים גם לקרות אצל אנשים אמינים שבסה"כ שימשו כמתווכים, בעוד שאין להם מושג כמה באמת שווה העסקה ומי הם השוכרים וכו' כמו"כ אצל אנשים אמינים, אלא שאינם מקצועיים מספיק, יכולים גם כן להתרחשת קלות מעין אלו, כאשר אף שמכרו לכם את הנכס במחיר סביר, אך לא העריכו נכון את מכלול הנתונים שמרכיבים את העסקה (מצב הנכס, אזור הנכס, שיפוץ דרוש...), ולכן עדיין דנו את העסקה מראש לכישלון!

בטח תשאלו: אז איך נדע על מי אפשר לסמוך ומי אינו אמין או מקצועי מספיק?

התשובות על כך - בפרק הבא.



פרק שלישי

זהה את המלכודת (א: כצד מלבד ארצות הברית לחי דקות אם הפנסיונות אמיתית או לקרית?)

ארבעת הכללים מול משווקי דירות בארה"ב

הקריטריונים המדוברים לעיל, מקצועיות ואמינות, ניתנים לבדיקה בקלות, בעזרת סדרת שאלות אותם נשאל את "משווק" הבתים, אך לפני שנדבר על כך, עלינו להבין מספר כללים בהתעסקות מול אנשים המתיימרים למכור לנו בית בארה"ב.

1. פי שכבר נכתב, מתווכים יכולים להיות אנשים טובים וישרים מאוד, אלא שבמרבית הפעמים אין להם שמץ של מושג מה באמת הם מוכרים. הם עצמם מעולם לא היו בארה"ב ואין להם את היכולת להעריך אם הנכסים שהם מוכרים איכותיים או לא. אי לכך, כלל ראשון להשקעה בארה"ב הוא, שהאדם המוכר לך את הנכס עוסק בעצמו בעניין ונמצא שם! זה מתחיל מתהליך איתור הנכס, עובר לתהליך רישום נכס וכניסה לתלם, וכלה בניהול השוטף של הנכס לאורך זמן.

2. אין שום אפשרות בעולם שאדם או חברה אחת תצליח לנהל נכסים באזורים רבים בארה"ב! לכל מדינה ואזור בארה"ב יש חוקים וכללים משלו, ומערכת הנדל"ן יכולה להשתנות לחלוטין ממדינה אחת לחברתה. בלתי אפשרי לאדם או לחברה אחת ללהטט בין שלל המורכבויות הללו ולהמשיך למכור נכסים מעולים לאורך זמן. רק מי שמתמקד באזור אחד, מבין היטב את התנאים בשטח, את יכולות הנכסים, ואת הניואנסים הרבים שמאפשרים לו להגיע להשקעה טובה באמת. אי לכך, אדם או חברה המציעים לך נכסים באזורים רבים - תפוס את הרגליים ותברח!

3. אם תרצה להיות בטוח שלא 'עושים עליך סיבוב', תוודא שאת הנכס אתה קונה ישירות מבעל הנכס, ולא מהחברה המוכרת לך אותו. נכסים הנקנים מחברות במקרים רבים הם נכסים אותם קונה החברה בסכום נמוך, רושמת את הנכס על שמה, ולאחר מכן מוכרת אותה למשקיע התמים במחיר הגבוה פי כמה מערכו. אי לכך, רק כשבעל הנכס הוא אדם פרטי ולא החברה המשווקת - תוכל להיות בטוח שקנית אותו במחיר הגיוני. החברה המשווקת אמורה להיות אחראית רק על איתור הנכס, ליווי ופיקוח על הקניה, ודאגה לתפקודו השוטף כנכס מניב, ובשום פנים אינה אמורה להיות בעלת הנכס!

4. שם המשחק כאן הוא זהות אינטרסים. עליך לדעת בוודאות מהו האינטרס של האדם העומד מולך. אף אחד לא עובד בחינם ולא מתכוון לעשות לך חסדים. "אסיא במגן - מגן שוויא" אומרת הגמרא. אי לכך עליך להבין מהיכן מרוויח המשווק. אם לא הבנת מהיכן הוא מרוויח - כפי הנראה הוא מרוויח עליך ממקום שהוא מעדיף שלא תדע. והוא מרוויח הרבה יותר ממה שחשבת.

מעבר לכך, חשוב לדעת שלמשווק יש אינטרס לדאוג לך גם אחרי קניית הנכס. אם המשווק מקבל את העמלה שלו רק על תיווך וקניית הנכס - אתה עלול לאבד אותו כשתצטרך אותו בהמשך.

אם שמתם לב, ישנו חוק יסוד העובר לאורך כל ארבעת הכללים המנויים לעיל; ישנו הבדל תהומי בין משווקים גרידא או מתווכים, שכל רצונם הוא לעשות עוד עסקה כמעט בכל מחיר, לבין חברה המאחרת בעצמה את הנכס, לפי הקריטריונים שהציבה לעצמה על מנת למדוד מה שווה השקעה ומה לא, ודואגת ומטפחת את הנכס כמו אתרוג מהודר, עד שניתן להוציאו למכירה באחריות ובוודאות גמורה כי הנכס יניב לאורך זמן תשואה מנצחת. חברה שכזו שמחה מאוד להיות בקשר עם המשקיעים לאורך שנים, משום שהיא עומדת בגאווה מאחורי ההשקעה, ושמחה לשרת את הלקוח בכל הזדמנות. מחברה כזו לעולם לא תשמעו התגמגמויות והתחמקויות. הכל ברור, נהיר ושקוף.

10 שאלות חובה לפני שנוגעים בנדל"ן בארה"ב

כשאנחנו מדברים עם מי שמנסה לשווק לנו נכס בארה"ב, עלינו לשאול אותו מספר שאלות, בכדי לדעת מי עומד מולנו, ואם ההשקעה היא אכן כדאית ואמתית או שמדובר בחלומות באספמיא.

הנה השאלות:

1. מי מוכר לי את הנכס?

כפי שכבר נאמר, אם החברה עצמה היא בעלת הנכס, סביר להניח שימכרו לך אותו במחיר גבוה פי כמה מהמחיר האמתי, או, בשפת העם: 'עושים עליך סיבוב'.

2. מי מלווה את העסקה, והאם הוא מקצועי?

תזכרו לא להתבלבל בין נחמד / אמין / רוצה טוב, לבין מקצועי! אתם צריכים גם אמינות וגם מקצועיות.

3. האם מי שמלווה את העסקה נמצא במקום?

חשוב ביותר שמי שמציע לך נכס, ראה אותו בעצמו ולא מוכר לך דברים שאין לו מושג בעצמו במה מדובר, וכל מה שהוא מעניין כעת זה לבצע עוד מכירה, ולאחר מכן לא תשמע ממנו.

4. מי ינהל לי את הנכס?

חברות הניהול הם עניין בפני עצמו. ישנם חברות ניהול רבות, חלקם אמינות יותר וחלקם פחות. אתם כלקוחות, מעוניינים שחברת הניהול תפיק את המקסימום מהבית באמינות מלאה. אתם לא מעוניינים להתעסק עם הדבר הזה, משום שלשם כך בדיוק מיועדת חברת הניהול - לנהל את הנכס באופן מלא ללא 'כאב ראש' מצדכם.

בדיוק לכן אתם צריכים לברר שני דברים: 1. שהמשווק המוכר לכם את הנכס עומד בעצמו מול חברת הניהול ואינו שולח אתכם להתעסק בזה. 2. שחברת הניהול מנהלת מערכת שקופה וברורה, בה תוכלו לעקוב אחרי הנכס בכל עת, רק כך תדעו שאכן הנכס בידיים טובות ואתם יכולים לישון בלילה בנחת.

5. האם מנגנון ההשקעה פשוט?

באופן כללי, ככל שזה נשמע לך מסובך מדי - כנראה שיש שם דברים שלא מעוניינים שתדע עליהם. אדם אמין ומקצועי מסוגל להוציא לפועל עסקאות פשוטות שאינן דורשות ממך התמצאות והתעסקות של מהנדס חלל. וודאו שמציגים לכם מידע פשוט וברור שאתם מבינים, ולא נוסחאות ומסמכי אקסל סבוכים שלעתים רק משמשים כיסוי למידע שלא רוצים שתדעו.

6. מה האינטרס של מלווה העסקה?

כאמור לעיל, כדאי מאוד שתדע מה מרוויח היזם מכל העסק, כי אם לא תדע במדויק - כנראה שלא תדע לעולם כמה באמת שווה הנכס שקנית, ולא תבין באמת מה הוא מכניס.

7. האם אומרים לי את כל האמת?

בכל עסקה, גם הטובה ביותר, יש לקחת מרווחי ביטחון. אין לצפות שבכל מצב הנכס יניב את מה שאנו מצפים ממנו. כמו בכל עסק, תמיד, אבל תמיד, יהיו תקלות בלתי צפויות. אם בזמנים בהם הנכס יעמוד בין דייר לדייר, ואם בבילאי טבעי של הבית המצריך החלפה, תיקון, או שיפוץ קטן. לפעמים נצטרך מסיבה כלשהי להוריד מעט את מחיר השכירות. כל הדברים הללו מהווים בסופו של דבר מרכיבי התשואה של הנכס.

אי לכך, כשאתם עומדים מול עסקה, והמשווק מבטיח לכם אחוזי תשואה מסוימים - עליכם לבדוק אם האיש לקח בחשבון גם את התוצאות הבלתי צפויות הללו, או שהוא מחשב 'מצב אופטימי', אם לאחר שקלול ההוצאות הללו העסקה אינה כדאית מספיק - הרי שאין לכם מה לחפש בעסקה שכזו. ולא, אל תגידו 'לי זה לא יקרה', כי זה כן קורה. וזו טעות שכבר עשו רבים.

המרווח המומלץ לשקלול הוא כ-10% לשנה חוסר תפוסה, 12% אחזקה [תיקונים וכדו']. 500 דולר פחות ממחיר השכירות המקובל באזור. אם גם לאחר מכן העסקה כדאית והתשואה גבוהה - לכו על זה. מקסימום נבואות הזעם לא יתגשמו והרווחתם בונס מעבר למה שציפיתם לו.

8. מה רמת הציבות של התשואה?

כפי שכבר הרחבנו לעיל, רבים מבטיחים תשואות שנשמעות חלומיות, אך רבים מהם לא יודעים כיצד לקיים אותם. ואף אלה המציעים בסופו של דבר נכס במיקום טוב המאוכלס בשוכרים הגונים - עדיין ישנם הוצאות בלתי צפויות הגורמות לתשואה להיות בלתי יציבה. ככל שהיזם יוכל להביא לכך שהתשואה תהיה יציבה יותר - כך תהיה העסקה טובה ובטוחה יותר.

9. אלו כלים אקבל כדי להבין מה מצב הנכס?

אתה חייב שקיפות מלאה מול מציע העסקה. ככל שהשקיפות גבוהה וזמינה יותר - כך תוכל להיות רגוע יותר שהנכס שלך בידיים טובות. יש היום תוכנות ניהול וממשקים מעולים המסוגלים לספק לך מידע און-ליין, 365 יום בשנה, 24 שעות ביממה, על מצב הנכסים שלך. וודא שהמשווק שלך וחברת הניהול משתמשים באמצעים הללו.

10. האם אוכל לדבר עם לקוחות קיימים?

חברות נוכלים וחברות שלא הצליחו לספק את הסחורה - אינם שורדים בשוק לאורך זמן. חברות הנמצאות הרבה זמן בשוק ושמן הטוב הולך למרחוק הם דברים שקל לברר עליהם. אל תתעצל, בקש ממלווה העסקה שייתן לך מספרי טלפון של אנשים שקנו דרכו נכסים, תתקשר אליהם ותוכל ללמוד הרבה ממה שתשמע מהם.



פרק רביעי

נדל"ן בנעלי בית (או: איך תטב לבנות בקלות את הפוסקה לנצי"ן אק באר"ב טובה או לא?)

מיקום הנכס - איך בוחרים איפה להשקיע בארה"ב?

ההחלטה על מיקום הנכס היא אחת ההחלטות החשובות ביותר בנוגע להשקעה. ההבדלים בין האזורים בארה"ב עשויים להיות גדולים ולקבוע האם הנכס יפיק רווח או הפסד, ולפעמים ישנם הבדלים גדולים באותה שכונה בין שתי רחובות מקבילים, או לעתים ההבדל יכול להיות טמון אפילו באותו רחוב בין תחילתו לסופו, [ואגב, הדברים הללו מחדדים את הצורך לבחור באדם אמין ומקצועי שנמצא בשטח ובאמת יודע מה הוא עושה] ההחלטה איפה להשקיע בארה"ב צריכה לקחת בחשבון מספר קריטריונים כדלהלן:

1. מהם מחירי הנדל"ן באזור ומהי השכירות הממוצעת?

כדאי לקבל עמדנה לגבי שווי הנכסים המוצעים לך. ואז עם המידע הזה לגשת לאדם שמציע את העסקה ולהצליב את המידע מולו, ולשאול כל שאלה שעולה בעת בדיקת המידע.

להלן כמה אתרים לבדיקת מחירים, הן של קנייה והן של שכירות.

www.trulia.com

www.zillow.com

www.homespot.com

שימו לב! האתרים יכולים לשמש כאומדן בלבד ואינם מדויקים.

2. האם יש ביקוש לשכירות באזור?

נכס שאינו מושכר לא רק שאינו מביא לרווחים נוכחיים אלא אף עשוי להביא להפסדים. הסיבה לכך היא שעדיין בעל הדירה יידרש לשלם ארנונה והוצאות נוספות. לפיכך כשבוחנים נכס יש לבדוק את הביקוש לשכירות באותו אזור.

עשה שיעורי בית ברשת המקוונת. יש אתרי אינטרנט שונים לאזורים שונים.

חפש - Vacancy Rate כלומר "שיעור חוסר תפוסה" בגוגל, וכך תדע מה הן שיעורי התפוסה במקום. כדאי ששיעור התפוסה יהיה מעל 90%. בנוסף חשוב שהאזור יהיה אזור המתאפיין במגורים, לעומת אזור המתאפיין כאזור לנופש (פלורידה למשל) לאחר שקיבלת מושגים ואספת מידע, שאל את מציע העסקה על פרמטרים אלו, והצלב את המידע.

3. איך היציבות במקום?

מקומות רבים בארה"ב חוו שינויים ותנודות קיצוניות במהלך השנים מאז החל משבר הסאב פריים.

חשוב לבדוק האם ההגירה באזור נשארה יציבה לאורך זמן. זאת כיוון שתנודות גדולות מקשות על חיזוי עתיד המקום. לאומת מקום שהפגין יציבות (גם אם לא עליה) בו נדע שגם להשקעה שלנו צפויה יציבות בעתיד.

שאל את מציע העסקה על נתונים אלו.

האתר הבא ייתן קשת רחבה של מידע, שעשוי לעזור לך.

www.findthehome.com

4. חוקי פינוי דיירים

בכל מדינה בארה"ב ישנם חוקים שונים הקשורים לטיפול בדיירים שלא משלמים. ישנם מדינות שדומות לישראל בקושי המשפטי לפנות דייר בעיתי. מכאלו מקומות כדאי מאד להימנע. לאומת זאת ישנם מדינות בהם מערכת המשפט נוטה לטובת בעלי הנכסים, או אז ניתן יהיה במקרה של בעיה לפנות את הדיירים במהירות. לכן חשוב לבדוק למשל מבחינה חוקית בתוך כמה זמן ניתן לפנות דייר שלא משלם.

כדאי לחפש את המידע בכלליות בגוגל, ואף להצליב את המידע מול מציע העסקה.

5. מהו מצב הנכס?

חשוב שתשאל את מציע העסקה אודות מצב הנכס ובקש לקבל ממנו דו"ח בדק בית על מצב הנכס ומה דורש טיפול ותיקון. דו"ח בדק בית ייתן אינדיקציה ברורה לגבי התיקונים הנדרשים בכדי להביא את הבית למצב תפקודי ראוי.

חובה להבין כי קניית נכס בלי לדעת מה היקף העבודה הנדרש בבית וכמה היא תעלה, פירושה קניית נכס שלא יוכל להניב בלי שישקיעו בו את אותו סכום דרוש! דהיינו הפסד מיד.



פרק חמישי

מילון מושגים (או: להכיר את הנדל"ן בארה"ב על קצה המזלג)

לפניכם כמה מונחים בסיסיים באנגלית הקשורים לעולם הנדל"ן, שלבטח תיתקלו בהם במהלך קניית והחזקת נכס בארה"ב. כדאי שתדעו מה הם וכדאי מאוד שתדעו גם כמה זה עולה לכם.

עורך דין - Attorney

כאשר קונים נכס בארה"ב, הקניה נעשית בעזרת עו"ד המייצג אותך הקונה, ואשר דרכו משולמת התמורה למוכר, ומתקבל ממנו הבעלות. עלות ממוצעת - \$375

סגירה - Closing

זהו המעמד בו נפגשים העו"ד שלך ושל המוכר, כאשר העו"ד שלך מעביר צ'ק מחשבון הנאמנות שלו, בו הופקד על ידך הסכום הדרוש לקניה (הסכום מופקד עד 48 שעות לפני הסגירה), ומקבל בתמורה מסמך DEED שמהווה מסמך הבעלות החדש שלך.

מסמך בעלות - Deed

מסמך זה, החתום ע"י המוכר מול נוטריון, מקנה זכויות בעלות על הנכס מהמוכר לקונה. המסמך מופקד ב־County Clark (רשם\פקיד המחוז) אשר מוכיח בעלות על הנכס. מסמך זה אינו אומר דבר על ניקיון הנכס משעבודים או חובות, וזהו אחד מתפקידי העו"ד לבדוק. ישנם סוגי DEED רבים. לרוב מקובל לקבל שטר מסוג WARRANTY DEED עבור רכישת נכס. חשוב!!! בשונה מהארץ, ניתן להיכנס דרך המחשב לאתר המחוז, ולראות את הבעלות על שמנו וכן את המחיר ששילמנו, אחרי יומיים בלבד מתאריך ההפקדה. דבר זה מקנה אפשרות לביטחון מלא שהנכס נרשם על שמנו כדיון, וכן מאפשר לוודא שלא הייתה רמיה במחיר ששילמנו...

ביטוח טאבו - Title insurance

מסמך המבטיח שהנכס נקי משעבודים ועיקולים ונותן פוליסת ביטוח שאם בעתיד תמצא חריגה מן הנאמר במסמך [כגון שעבודים וכדומה] יהיו עלויות התיקון או הנזק מכוסים על ידי חברת הביטוח. עלות ממוצעת - \$380

מסמך סגירה - Closing Statement

מסמך זה מרכז את ההיבטים הפיננסיים שביב העסקה החל מסכום הרכישה ועד תשלומים, ונותן סכום מדויק שנדרש לסגירה (כולל עלויות עו"ד, אגרות רישום...). חשוב לקבל העתק ממסמך זה טרם הסגירה, על מנת לוודא את תקינותם של הסכומים. על בסיס המסמך הזה מתבצעת העברת כספים עבור הרכישה מול המוכר וחלוקת הכספים לכל הצדדים.

מי אנחנו?

נעים להכיר

שמי דיוויד בודנר, אני בעל תואר בכלכלה ומנהל עסקים, משקיע ומלווה השקעות נדל"ן בארה"ב שנים רבות, בהם רכשתי הבנה מעמיקה ומומחיות בתחום, ותוצאות אמת בשטח.

בהתעסקות בהשקעות נדל"ן בארה"ב, הניסיון הינו הכלי המרכזי, הבסיסי, והחשוב מכל. מדוע? כי על הנייר אפשר לעשות הכול. לבנות בניינים, להבטיח תשואות, הנייר סובל הכול. מה שנותן לנתונים את תוקפם, זה הניסיון בפועל. רק כך ניתן לדעת מה עובד, ומה עובד עלינו.

מתוך ניסיוני רב - השנים והאנשים הרבים שפגשתי, הבנתי כי חובה על המשקיע לדעת לקראת איזו עסקה הוא הולך, בכדי לדעת להבדיל בין המשווקים המקצועיים שאפשר לסמוך עליהם, ובין אלו שמוטב שלא להתקרב אליהם. ובדיוק מסיבה זו חיברתי את המדריך אותו אתם מחזיקים כעת.

כל מה שנכתב במדריך זה הוא על סמך הניסיון וההבנה בשטח, וכמובן שאני באופן אישי מתאמץ בכל מחיר לעמוד בפרמטרים הללו שהצבתי לעצמי; אמינות וישרות, מקצועיות חסרת פשרות, שקיפות מלאה בכל עסקה ובכל שלב משלבי העסקה, ושירות מלא במאור פנים לאורך כל הזמן.

אני גאה בכך כי לקוחותי מרוצים עד מאוד, וישמחו גם לדבר אתכם ולתת לכם להבין, כי השקעה בבתים בארה"ב, כאשר היא נעשית בצורה נכונה, היא ההשקעה הטובה ביותר.

אתם מוזמנים להתקשר אלי בכל שאלה, לקבל כמה ממליצים שרק תרצו מתוך מגוון הלקוחות המרוצים שלנו. ולהצטרף להשקעה הטובה והבטוחה ביותר המתאימה לכם!

להשתמע

דיוויד בודנר

050-333-10-67

david@davebodner.com

www.bodner-group.com

