



כך תדעו לזהות השקעה מוצלחת בנדל"ן

המדריך המזורז
חיה ברנדויין | תשע"ו-2016

כך תדעו לזהות השקעה מוצלחת בנדל"ן

המדריך המזורז
חיה ברנדזויין | תשע"ו-2016



- 5.....למה כתבתי את המדריך הזה?
- 6.....קצת עלי.
- 7.....סיפורי הצלחה של לקוחות.
- 9.....סוד הקסם של חקר שוק.
- 9.....**פרק א'**- איפה יש בארץ דירות להשקעה?
- 13.....**פרק ב'**- הממתק- הדרך שתעזור לך למצוא דירה מצוינת.
- 15.....**פרק ג'**- רכיבי הממתק- מה לחפש בדירה.
- 20.....**פרק ד'**- השקעה פסיבית והשקעת אקזיט.
- 22.....**פרק ה'**- השוואת אזורים- יחס בין דירות ריקות לנפש.
- 24.....**פרק ו'**- תשואה.
- 26.....**פרק ז'**- השוואת נכסים בעיר הנבחרת.
- 27.....סיכום.





כך תוכלו לזהות השקעה מוצלחת בנדל"ן

שלום לך!

יש לך כעת חצי שעה פנויה? וגם אם לא... שווה לך להשקיע אותה מזמנך, כדי שתחסוך לך עשרות שעות של חיפוש דירה. ואלפי שקלים של הוצאות מיותרות. משוואה משתלמת. אה?

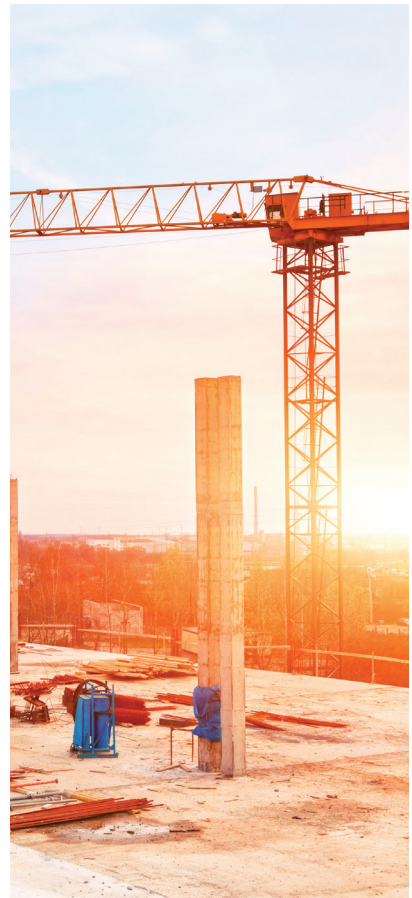
נדל"ן זה בטחון כלכלי. נקודה. לכולנו יש חלום להשקיע בתחום, אבל לא תמיד אנחנו יודעים היכן להשקיע וכיצד. אז בנתיים הכל סטטי. הכסף נח מתחת לבלטות ומחירי הדירות ממשיכים לעלות. החברים שלכם השקיעו, והם ממליצים לך על המקום שהם בחרו בו. רגע. מנין הביטחון שהאזור שלהם באמת מוצלח? ובכלל, איך תבטיחו שהכסף שלכם מושקע בדירה שמכניסה הכי הרבה כסף? אם אתם בעלי משכורת ומוטיבציה להשקיע בדירה, החוברת הזו מיועדת בדיוק עבורכם. טוב, אז בואו נלמד לעשות אותה נכון ומחושב. בשבעה צעדים פשוטים מקופלים כאן סודות מקצועיים שילמדו אתכם לבדוק את השוק בצורה מקצועית, רק שבעה צעדים - יובילו אתכם בדרך הנכונה לבטחון כלכלי כי "נדל"ן זה אפשרי בשבילך".

לחילופין אתם יכולים לקצר את הדרך, לקבוע פגישת הכוונה מקצועית ולקבל את כל המידע על מה שקורה בשוק הנדל"ן נכון לרגע זה, ואיפה כדאי לך להשקיע, למען הבטחון הכלכלי שלך.

חייגו - 050-4101585

או במייל-

efshar777@gmail.com





קצת עלי,

רגע אחד לפני שנצא לדרך אני רוצה להציג את עצמי.

נעים מאד, חיה ברנדויין מנכלי"ת "אפשר"-נדל"ן זה אפשרי בשבילך.

רכישת דירות להשקעה בלווי אישי צמוד.

יודעי דבר מספרים שאני נחשבת היום למומחית ברכישת השקעות בפריפריה. אכן, זכיתי ב"ב-12 שנות עיסוקי בנדל"ן להוביל ולהנהיג במסירות ובמקצועיות למעלה מ-100 דירות וקהילה ענפה של משקיעי נדל"ן בישראל.

אבל זה לא תמיד היה כך...

עד לשנת 2005 - תשס"ה חסכתי את כספי עבודתי שקל לשקל, פרוטה לפרוטה בשוק ההון האירופי המבטיח. בום! יום אחד הכסף הזה פשוט נעלם. ככה בפתע פתאום. כמו הרבה כספים אחרים שנעלמו במשבר ה"סאב פריים"

ברגע של יאוש, עמדתי להפסיק להשקיע.

כי למה לי להתאמץ בהשקעות אם כל הכסף נעלם לו ברגע אחד כאילו לא היה??? אך מתוך הארה פנימית, החלטתי לתת צ'אנס נוסף להשקעות. נו, טוב, עוד השתדלות אחת.

אזרתי אומץ והתחלתי לבדוק מחדש. בזהירות. ברגישות ובאופטימיות.

ההחלטה הזו התבררה בהמשך כהחלטה גורלית שהביאה אותי למהפך יסודי

בעיסוק שלי ומינפה אותי תוך זמן קצר למומחיות ברכישת דירות בשילוב יעוץ ארגוני ואימון כלכלי. האירוע הזה הביא אותי לבדיקה יסודית איך אפשר למנוע מצב בו חסכון כספי של שנים ירד לטמיון יום לפני שנצטרך אותו. חיפשתי כאן ושם, לא חסכתי במשאבים של זמן ואנרגיה, עד שגיליתי שמצאתי את המענה המושלם בשוק הנדל"ן בפריפריה. גם זול יחסית. גם בטוח הרבה יותר מכל השקעה אחרת. מניב הרבה כסף. השווי שלו עולה, הצלחתי לעבוד כשכירה במקביל לעיסוק בדירות.

וכך, צעד אחר צעד נעשה הנדל"ן לחלק בלתי נפרד מן החיים שלי.

התחלתי לעסוק בקביעות בחיפוש דירות, במשכנתאות,

בניהול נכסים, ובהתאמת תוכנית כלכלית ספציפית לכל לקוח. העברתי סדנאות וימי עיון, יעצתי למשפחות, ולנשים רבות שחשבו תמיד כי נדל"ן זה לא בשבילם.

התוצאה: תוך זמן קצר הלקוחות שלי הפכו להיות בעצמם בעלי דירות להשקעה. ובמילים אחרות זכו בהשקעות שמוניבות תשואה יפה ויציבה, בעזרת השם.

סיפורי הצלחה של לקוחות

התגובות החמות זורמות לשולחני בזוגות, ובשלשות מידי שבוע, הנה חלק מתוכן: את **אסתר רוטנברג**, בת 31 ואמא לששה ילדים מבני ברק, מכירים? הנה מכתבה ככתבו וכלשונו-

את היית האורח ותלמי שלי בכל הנוגע להשקעה. "

מהזמנים- ההתחלה- להזהיר את הדברים. וזהמשך- כשנכנסתי לתהליך המעשי נשענתי על הניסיון שלך, נתית זהכאונה שנתתי! את עזרתך יודעת מה קורה בשוק בזמן נתון וזה עזר לי אחיזק אותי עד לרע הרכישה המרגש. אלגבי הלווי משכנתא- ירדת איתי עד לפרטים הקטנים. לימדת אותי עלמאות חדשים של יעד נקאי. במסגרת הלווי שלך- הפנית אותי לבעלי מקצוע מתאימים- למתקן ועורך דין טוב, וזה נתן לי בטחון לעבוד איתם. מעבר ללווי שלך- לא היית זקוקה למשהו נוסף. מחמינה רגשית- הלווי שלך נתן לי בטחון. אישם אצ אקנה דירה נוספת דרכך."

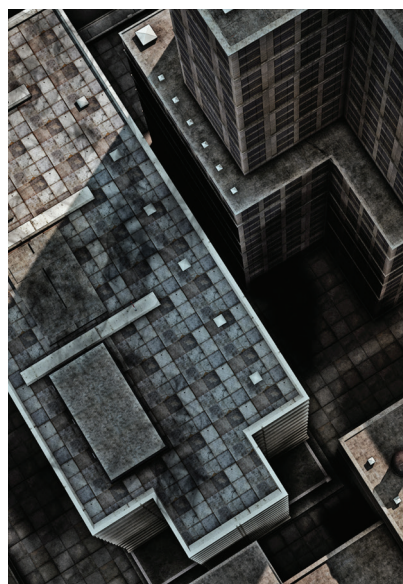
גיטי זילבר, בת 22 ואם לשניים מבית שמש,

העלתה את רגשותיה על הכתב:

"הלווי שלך נתן לי אומץ וזכרון. דהור שלם הרבה ידע. אזל ידע אפשר לקבל בהרבה מקומות. אזכך קיבלתי את הזכרון. איך? כשעשיתי איתך פעם אחת וראיתי שזה לא סוף העולם. קניתי את הדירה בלווי צמוד שלך. את משרה הרבה זכרון עזמי, ילמה לפחד? "מה יבא לקרות?" יש כך משהו חזק. ידעת שכל שאלה יש לי את מי לשאול."

מישהו שבאמת יודע ומבין ולשה את זה הרבה פעמים. היה לי דהור שאין לי מה לחשוש."

יהושע רוזנפלד מביתר



כתב: כמאן שהזלת הכרת התורה העמוקה" / קצה הקסת אמט מאד משיקה / המיית לזז מקיר מאד מאד / לא ניתן לכסא זביו פשט עוז ועוז / רק לזמל חסדים אזים ישלם לזמלי החסדים / הזלחה זרכה שמחה מנחה ונחת מהלדים."

ועכשיו, אנחנו נפגשים כאן. יחד. אני מברכת על ההחלטה שלך לקרוא את המדריך המזורז למציאת דירה משתלמת, שתגדיל משמעותית את הבטחון הכלכלי שלך ואת היכולת לחתן ילדים בנחת ובהרחבה, ולהתפרנס בכבוד ללא תלות בעבודה או בפנסיה.

משקיעים רבים נהנו כבר מן המדריך הזה ומדווחים לי על תוצאות נפלאות שהם משיגים הודות לכך. הנה מה שכתבה לי **מירי** מחיפה:

"תמיד רציתי לקנות דירה להשקעה. ידעתי שזה המעשה הנכון כדי לחתן ילדים בזמן. אבל פחדתי. החשש הגדול שלי היה לקנות דירה במקום לא טוב, שהדירה תעמאד ריקה. החזרת שלך עזרה לי לדעת איפה בדיוק לקנות. זכאתי. קניתי דירה נהדרת זכירת הכרמל ואני מחזרה מאד."

ואפרת מירושלים שיתפה:

"ידעתי שאנחנו חייבים לקנות דירה להשקעה לזג הזעיר. זמשך שנתיים העניין התעכז כי לא ידענו איפה להשקיע. קראנו הרבה זעיתונים על אנשים שנפלו זפח שמאן להז מתוך לא ישר ופשט פחדנו. ההזרכה שלך עזרה לנו לקבל החלטה איפה להשקיע את הכסף הראשון של הזג הזעיר. פשט תודה."

לתשומת לב, גם אם לא היה לך מעולם ניסיון ברכישת דירה להשקעה. עליך לקרוא היטב את השורות, לנסות ליישם על פי ההוראות ולאט לאט, הקסם יקרה גם לך. והנה דברי הגב' **אתי הייזלר**, פסיכותרפיסטית ומנחה

"הזג חיה זרנפון מלכת זאישיותה, זהשכלתה, זעיסוקיה זמזור אותה היא מזיזה - את כל הדוש על מנת להזכיר את יכולות הניהול העזמי, למסן מטרה ראלית, לחתור אליה זנחישות אך זרזיזה זלכבת זז זכרך על הזממה. "אפשר" הוא פלזפורמה מזינית לאנשים החפצים לחוש שמזיז את אשר זרשות-היום על מנת לקצור את השקעתם-למחר."

כדי להפיק את המקסימום אני מציעה: לכו להתייעץ עם מומחים, שכבר צברו ניסיון בהשקעות. שאלו משקיעים האם הם מרוצים.

בררו היטב על ההצעות שאתם מקבלים, כל זאת בהתאם לפרמטרים שאלמד אתכם בהמשך. או לחילופין, קבעו פגישת הכוונה במחיר סמלי. מהפגישה תצאו עם כל המידע והביטחון שאתם זקוקים לו, כדי להגיע לדירה להשקעה ולבטחון כלכלי. היכון. החל. צא. מתחילים.

סוד הקסם של חקר השוק

איך תוכל למצוא דירה מוצלחת להשקעה, שתכניס לך כסף כל חודש, בבטחון, בלי סיכונים וללא הוצאות מיותרות?

פרק
א'

איפה יש בארץ דירות להשקעה

9:00 בערב. תפילת מעריב הסתיימה. כולם לוחצים ידיים לר' שמואל ביתו, כלילת המעלות התארסה אמש. פניו של ר' שמואל מוארות. הוא לא נראה לחוץ מההתחייבויות

הכספיות סביב הבחור המובחר שקיבל. "מנין השיג אברך מתמיד זה כסף לשלם עבור חתונה מיוחדת?" מתפלאים כולם ומרימים גבה. אה, התשובה שלו פשוטה.

עשר שנים אחורנית... ר' שמואל קנה דירה להשקעה, כמעט ללא כסף מזומן. הנה, עכשיו הוא קוצר את הפרות. נהנה מביטחון כלכלי לקראת נישואי ביתו. "איפה השקעת? איך ידעת לעשות את זה?" שרשרת השאלות צפה ועלתה מאליה. וסבבה אותו מכל כיוון. ר' שמואל שש לשתף את חבריו בדירה המוצלחת שלו. אבל, פרט אחד קטן, גדול היה חסר בכל

המכלול... מה שהיה נכון לר' שמואל לפני עשר שנים,

אינו רלוונטי עכשיו כלל וכלל. השוק השתנה.





מה הדבר המכריע בהצלחת ההשקעה שלך?
מומחים אומרים: שלושה מרכיבים: מיקום, מיקום ומיקום.
החלק הכי מאתגר בסיפור ההשקעה הזה, הוא למצוא את הדירה הטובה ביותר, במחיר אטרקטיבי, באזור עם פוטנציאל עתידי ועם שוכרים יציבים.
נו, תגידו אתם... איך בכלל מוצאים דירה כזו? אם תשאלו מכרים וידידים, תגלו שכל אחד מהם השקיע במקום אחר.
הנה לפניכם רשימה של אזורים פופולאריים להשקעה:
בצפון, במרכז ובדרום בטווח של כ-800,000 ₪ - 500,000 ₪
בתשואה של 4%-5% בדירות חוקיות, ובתשואה של 7% בדירות מפוצלות:

בצפון - צפת, טבריה, עפולה, מגדל העמק, עכו, מעלות, קרית שמונה, נצרת, כרמיאל, קריות, טירת הכרמל, חיפה, בית שאן במרכז- קרית מלאכי, רמלה ולוד בדרום- קרית גת, באר שבע, אופקים, נתיבות, ערד, ירוחם, דימונה, שדרות ויש עוד. ולא מעט...

מכל האזורים הללו, איך תוכל להגיע לדירה המוצלחת, שתכניס לך כסף רב, כל עשירי לחודש, עשרים לחודש, לא משנה בדיוק... והערך שלה רק יעלה?
בוודאי קרה לך שראית בעיתון במדור "רשות הרבים" ידיעה המזהירה את הציבור מרכישת דירה מנוכלים זה הרגע בו שאלת את עצמך: "למען השם, איך אנשים אחראים קונים דירות להשקעה??"
או... שפשוט הבנת שצריך להיזהר.
אבל-

המתווכים הרמאים הם כל כך מתוחכמים. הם יכולים אפילו

להתפלל איתך באותו מנין. כן. כן. וכשמכל כיוון אתם שומעים ש"כולם משקיעים
בנדל"ן" וכל שידוך שני נסגר בהסכמה הדדית של המחותנים הנרגשים לקנות לזוג
דירה להשקעה, ולא דווקא למגורים.

"רק לנו עדין אין איזו דירה נוספת להשקעה..."

אה, למה?

כי אין לכם זמן לזה.

אתם עסוקים בדברים חשובים פי אלף.

כי רכישת דירה אורכת הרבה זמן.

בדיוק בגלל זה אנשים רבים נמנעים מקניית דירה נוספת להשקעה.

אופס. טעות!

הטעות שלכם נובעת מסיבה אחת מרכזית: המשקיע חי את חייו בביתו ובקהילתו.

מנין לו הידע איפה קונים דירה להשקעה?

מה המחירים האמיתיים של הדירה?

היכן יש ביקוש ואין היצע?

לדוגמא- אברך מקרית ספר יודע שהדירה שלו שווה יותר ממיליון ₪. כשמתווך חרדי

מציע לו דירה בקריות בשש מאות אלף שקלים, זה נראה לו זול. אפילו מאד. צ'יק

צ'אק הוא חותם על העסקה, מבלי שבדק יותר מידי. או לא בדק בכלל..

ואז, מה קורה?

לאחר תקופה קצרה הוא מגלה שהמחיר האמיתי של הדירה להשקעה, אותה קנה

במרץ רב... שווה למעשה רק(!) חמש מאות אלף שקלים. בלבד. והמתווך הגאוני

פשוט "עשה עליו סיבוב"

נורא, הא?

כשזה קורה, הוא בעצמו הקורא הבא, שמכניס מודעת אזהרה אדומה במדור "רשות

הרבים", ויותר לא מוכן לשמוע על השקעת נדל"ן לעולם.

זהירות, מלכודת!! מחירי הדירות בפריפריה הם הרבה יותר נמוכים מהמחירים

שאנו רגילים לשמוע עליהם במקום מגורינו. ודווקא במרכיב

הזה נוטים רבים וטובים לפספס ולטעות.

קדימה. אנחנו הולכים לפרק את המלכודת הזו!



א פ ש ר

נדל"ן זה אפשרי בשבילך

בעמודים הבאים אני הולכת עכשיו ללמד אותך את כל המרכיבים שיגרמו לך למצוא את הדירה הכי אידיאלית בשבילך, להשקעה. ובהמשך גם אגלה לך בדיוק איך מבצעים את הבדיקות האלו. תקבלו ממני כלים שיאפשרו לך: להגיע לדירה המתאימה ביותר, במחיר הטוב ביותר. בעליית ערך נכס עתידי הכי משמעותי. באפשרות להשכיר את הדירה לשומרי שבת, ואולי, מי יודע, אולי יום אחד הילד שלך יגור בדירה שקנית להשקעה.



אז הנה,

השגתי לך ממתק שיעזור לך להגיע לדירה שלך. כשכתבתי את המדריך הזה, חשבתי ויגעת הרבה איך ליצור עבורך את הנוסחה שתעזור לך לזכור את המרכיבים הבסיסיים שיובילו אותך להגיע לדירה הנכונה להשקעה..

ברגע של דומייה הבטתי בילד שלי שהיה עסוק בהשגת ממתק נכסף פתאום שמעתי קול פנימי שאמר לי: אני כבר שולח לך את הממתק שלך. חייכתי ואמרתי: תודה. אבל אני צריכה דירה, לא ממתק. והקול ענה לי: תסמכי עלי, הממתק הזה הוא ממתק של מבוגרים. אם כך, הסכמתי וזרמתי עם העניין, אלמד אותך את הנושא הזה בעזרת ה-מ-מ-ת-ק.

טוב, אז מה זה ממתק?

ממתק הם ראשי תיבות שיצרתי כדי לסייע לך לזכור ולסכם את הדברים הכי חשובים בדירה שלך להשקעה. הממתק

ה- התחרדות, התחדשות עירונית

מ- מקומות עבודה

מ- מצב בטחוני

ת- תחבורה ציבורית

ק- קומה

רגע, למה זה כל כך חשוב?

כדי שהדירה שלכם תהיה באמת טובה.

כדי שהכסף שתקבל



מהדירה יתן לכם את המענה הכי מושלם.
כדי שהשוכר שלך יבחר לשכור דווקא את הדירה שלך, הוא צריך את כל המרכיבים הללו, שהם בעצם שאלות שהוא שואל את עצמו. כשהוא נתקל במודעת הפרסומת לדירה להשקעה שלך.

נכון. זה נשמע הגיוני, ולמרות זאת רבים שוכחים את אחד המרכיבים.
עכשיו, למשימה שלך
לרשום את "הממתק" שלך.
בהתייחסות למרכיבי ההשקעה לפי מטרת ההשקעה הייחודית שלך, עליך לפרט את כל מרכיבי היסוד של כל הצעה לדירה לפי הסדר שלהם.
אני מבקשת ממך לתת תשומת לב לערך השני "מקומות עבודה", להזכירך, אין צורך לצאת לעבודת מחקר גדולה. מספיק לשאול חמישה משקיעים אחרים שכבר עשו בעצמם את העבודה.
ולמה חשוב כל כך לשאול דווקא משקיעים?
באמת למה?
כי למשקיעים אחרים אין אינטרס להרויח מהידע שהם נותנים לך. הם יספרו לך את המציאות כפי שהיא, בדרך כלל.
איך המקום שהם השקיעו בו?
האם הם מרוצים מההשקעה שלהם?
תוכלו לפגוש אותם בכל מקום, בכלל, במקום העבודה. חפשו אותם במודעות פרסום של דירות להשכרה.
כמובן, תוכלו לקבל ממני גם מידע מקצועי על המקומות המתאימים להשקעה למשקיע החרדי.

הבהרה:

**לפעמים מתוך החלטה אסטרטגית ומושכלת אפשר 'להתעלם' ממרכיב אחד מכל הרשימה שצינתי. למשל, אם אין לך תכנית לשלוח את הבן שלך לגור בפריפריה השיקול של 'קהילה מתאימה' אינו רלוונטי עבורך.
משימת הבית נועדה לעזור לך להגדיר את ההשקעה שלך.
אין צורך לשלוח אלי לבדיקה.**

בדיוק כמו שאמרנו קודם, כל עיסקת נדל"ן כוללת בתוכה מספר מרכיבים חשובים. לא לכולם המרכיבים חשובים באותהמידה. לכל אחד את הדברים החשובים לו, בניואנסים שלו.

אבל, יש משהו אחד משותף לכולם.

כל דירה להשקעה מיועדת להשכרה. ואתם רוצים שהדירה- תהיה מושכרת לתקופות ממושכות כמה שיותר לאנשים טובים והגונים, שמשלמים היטב, ובזמן, ובינינו,

כל דירה להשקעה, מיועדת, בסופו של תהליך, למכירה. וכל משקיע רוצה להרוויח כמה שיותר כסף ביציאה מהעסקה.

אז מה ישפיע על הצלחת ההשקעה שלכם?

כמו שאמרנו-

אתם מקבלים כאן את "הממתק",

זה שיעזור לכם להרגיש טעם טוב בעסקה. צפיחית של דבש.

בואו איתי להתחיל לטעום אחד אחד.

ה- התחרדות, התחדשות עירונית

שני מרכיבים אלו יקבעו את המחיר העתידי- אותו תוכלו לקבל כשתרצו למכור את הדירה.

התחרדות

אזורים רבים בארץ אוכלסו בקהילה חרדית.

המשוואה פשוטה כל כך:

ככל שמחירי הדירות

בירושלים, בבני ברק,

במודיעין עילית, בביתר,

בבית שמש ובאלעד

נסקו לגבהים, וחצו את



רף מיליון ש"ח. מנהיגי הקהילות מפנים את המשפחות לבסס קהילות חדשות בכל רחבי הארץ. כך למשל, התפתחה קהילת קרלין בטבריה, ויז'ניץ בעפולה, גור בערד, בויאן ובעלזא בקרית גת. קהילות בני הישיבות בכרמיאל, בעפולה, בקרית אתא, בחיפה, בקרית שמואל ועוד היד נטויה. במקומות כאלו ודומיהם מחיר הדירות נמצא בעליה מתמדת.

התפתחות עירונית

עירויות רבות מקדמות באזורים ישנים תכניות של התחדשות עירונית-תמ"א 38 ופינוי בינוי. תכניות אלו, במידה ואכן תצאנה אל הפועל - מעלות את ערך הדירה שלכם באופן משמעותי מבלי שתצטרכו לשלם מכספכם על חידוש הדירה.

הנתון הזה, שהוא "סוכריה" מאלוקים, ומצית את הדמיון של כל משקיע דורש זהירות יתרה.

רוב תכניות ההתחדשות העירונית אורכות שנים ארוכות עד לצאתם אל הפועל. אם בכלל. לכן, לא כדאי לשלם מחיר גבוה יותר בגין תכניות אלו. לו יתגשמו החלומות הוורודים - מה טוב ומה נעים. ואם לא - לפחות לא שלמתם על האשליה הזו במיטב כספכם. ישנן תכניות התפתחות נוספות כמו: קווי רכבת, אזורי תעשייה ועוד. חשוב שתדעו מראש על התכניות לפני שאתם בוחרים אזור להשקעה. בליווי שלנו כמובן, תוכלו לקבל מידע על האות "ה" שבממתק. על ההתחדדות, על ההתחדשות העירונית ועל תכניות עתידיות.

מ- מקומות עבודה

מי נראה לך, יכול לשלם היטב על הדירה שלך? האנשים המבוססים קונים בדרך כלל דירות לעצמם. אלו המובטלים, נו, שוין, לא כדאי לך להשכיר להם. כי איך הם ישלמו לך? הכי טוב, מה שאולי היה קורה לכם, להשכיר לאנשים נחמדים, שיש להם עבודה מסודרת יש להם הכנסה קבועה, אבל אין להם מספיק כסף עכשיו כדי לקנות לעצמם דירה. לכן - ככל שיהיו באזור יותר מקומות עבודה כמו מפעלים, בתי ספר,



מכללות ועסקים. יהיה לשוכרים שלכם פוטנציאל למקומות עבודה טובים, וכסף לשלם לכם כל חודש.

שימו לב: הנקודה הזו מאד משמעותית.

חפשו אזור להשקעה שקיימות בו אפשרויות תעסוקה רבות לתושבים. אל תתפתו חלילה להשקיע במקומות שהאבטלה גבוהה שם, גם אם מחירי הדירות זולים באזור הזה.

מקום עבודה מסודר לשוכר שלכם יאפשר לו לגור אצלכם בדירה שנים ארוכות לשלם בזמן והיטב, ולהיות שוכר 'מהחלומות הוורודים'.

זוהי ה"מ" שבממתק.

ככל שיש יותר מקומות עבודה כך, האזור שבחרתם להשקיע בו יהיה מוצלח יותר.

מ- מצב בטחוני

לצערינו, בארצנו הקטנטונת ספוגת הדם והמלחמות מצב בטחוני רעוע הוא אחד המצבים המוכרים והשכיחים כאן. למצב הבטחוני ישנן השלכות רבות על ההשקעה. נפרט כמה מהן:

ככל שהאזור נמצא סמוך לקו התפר או בטווח ירי טילים באזור מופגז, כן יהיה קשה, עד קשה מאד להשכיר אותו בתקופות מתוחות.

מצד שני, מערכת כיפת הברזל, ההמצאה הגאונית, מאפשרת לקיים חיים תקינים גם באזורים קרובים לעזה. מה שגרם

באופן פרדוקסלי, שדווקא העיר שדרות המופגזת המצויה בכותרות העיתונים, ולא באייטמים מרננים... עברה התפתחות משמעותית בשנים האחרונות. ועוד משהו...

המצב הביטחוני ישליך גם על סוג השוכרים. ללא ספק. בעיר מעורבת של ערבים ויהודים עלול להיות קושי בהשכרת הדירה.

מבחינה הלכתית אסור למכור דירה לגוי משום "לא תחנם", ולגבי השכרה צריך לשאול רב פוסק. כיוון שקיימות דעות שונות בנושא. בכל מקרה, גם אם אתם לא מעונינים להשכיר לערבים אבל יש ערבים באזור שלכם, יתכן ויהיה קשה יותר להשכיר את הדירה ליהודים. אז שימו לב, תבררו היטב אודות האזור שמציעים לכם. מהי הקירבה שלו לעזה או לחיזבאללה, ועד כמה הוא מוגן מפני ירי טילים. האם הוא מאופיין באוכלוסיה מעורבת? באילו אחוזים בערך? וגם אם כן, האם האזור הזה נמצא בתהליך של "התייהדות" (על משקל "התחרדות") או להיפך. הברורים האלו יעזרו לכם לסנן את האזורים שלא מתאימים לכם.

ת- תחבורה ציבורית

חלק מהמשקיעים שאני מכירה הם בעלי רכב. ההתניידות שלהם ממקום למקום נוחה ומהירה. יש להם נטיה לא לשים לב, לנושא אליו השוכרים שלכם הכי שמים לב. איך נוסעים כאן? איפה התחנות? לאן יש תחבורה ציבורית? באיזו תדירות מגיעים האוטובוסים? מהי הנגישות למרכז? עיר שיש בה קו רכבת לתל אביב היא עיר שמטבע הדברים יש בה פחות מובטלים. קו הרכבת מחבר את הפריפריה למרכז. גם בתוך העיר עצמה, דירה שקרובה לתחנה, למטרופוליט או לרכבת הקלה תהיה בעלת ביקוש גבוה יותר.

כאשר שוכר מחפש דירה- תהיה לו עדיפות ברורה לדירה שיש בה גישה לתחבורה ציבורית.

אז לכן, שימו לב,

כשאתם מבררים על אזור ועל דירה, עד כמה והאם התחבורה הציבורית נוחה ומסודרת לפעמים, לא תאמינו הבדל של רחוב

אחד משפיע על הביקוש לשכירות, ולמה? בגלל הנתון הזה.
אז, סעו לשלום- בקלות, בנוחות ובמהירות. ושימו לבכם לאפשרויות התחבורה
הציבורית של השוכר העתידי שלכם.

ק- קומה

הנה, הגענו לנקודה חשובה:

אל תגידו שלא ידעתם.

קשה להשכיר וקשה למכור דירה בקומה רביעית ללא מעלית. בדרך כלל, הדירות
האלו תוצענה לכם במחיר נמוך הרבה יותר מהרגיל, והמחיר עלול לפתות אתכם.

אל תתפתו!

כי המחיר הזול הזה יעלה לכם ביוקר, כשהדירה תעמוד ריקה בגלל שהשוכרים
מעדיפים דירה בקומה נוחה יותר. (טבעי. לא?!)

גם כשתרצו למכור את הדירה אתם עלולים להידרש להוריד משמעותית במחיר,
ושוב, למה? בגלל הקומה.

מה שאנו מוצאים בשטח אלו דירות בקומה רביעית ומעלה שמשודרגות ומשופצות
כמו ארמון. טירה של ממש. אתם יודעים מדוע? כי צריך לפצות את הדייר על

המדרגות שהוא צריך לעלות עד הבית.

נו, עכשיו תורכם להגיד, איך אפשר לפצות?

קומה, אי אפשר לשנות.

מצב בית אפשר לשנות.

ולכן, בדיוק לכן, נאלצים משקיעים בקומות אחרונות לשלם עשרות אלפי שקלים
נוספים בשביל שיפוץ הבית, ומי יודע, אולי כך להעלות את סיכויי ההשכרה
והמכירה של הדירה.

מלכתחילה עדיף, לא להסתבך. חפשו דירה בקומה נוחה. ותראו את ההבדל
המשמעותי כשתציעו אותה להשכרה.

רק, אתם יודעים איך זה בחיים... לכל דבר בעולם- יש שני צדדים. גם לקומה
אחרונה!

מצד אחד, הסיכון- בקומה אחרונה עלולות להיות בעיות
רטיבות מהגג,

ומצד שני, הסיכוי-לקומה אחרונה יש פוטנציאל לאישורי
בניה על הגג וממילא, להשבחת הנכס.



אפשר

נדל"ן זה אפשרי בשבילך

כמו שאמרנו בתחילה, הממתק מייצג את הדברים החשובים בדירה שאתם הולכים לקנות. למה הלקוח שלכם צריך את הדירה שלכם? איפה הלקוח בתמונה. או במילים אחרות: איפה המלכודת בתמונה? כדי לענות על השאלה הזו, אני מזמינה לבמה שני מושגים נוספים: השקעה פסיבית והשקעת אקזיט. לכל השקעה סוג לקוח שונה. וכדי להבין מה הלקוח שלכם ירצה, עשו לעצמכם מיפוי וענו על השאלות:

מה חשוב לי בדירה להשקעה, למה אני בעצם קונה אותה? האם אני רוצה דירה שתושכר בשקט לתקופה רצופה של עשר שנים.. ואז נוכל למכור אותה לקראת נישואי אחד הילדים. או, האם אני קונה את הדירה הזו על מנת להשכיר אותה הלאה ולשכור דירה אחרת למגורים?

השקעה כזו נקראת "השקעה פסיבית".

רשמתם לפניכם? נמשיך...

לחילופין, אם אני רוצה להרוויח מהר את הכסף, ובגדול. נגיד, תוך שנתיים לכל היותר, כי הילדים שלי כבר גדולים וכמעט בשידוכים, או כי הפנסיה כבר קרובה ונראית לעין ואולי כי אני רוצה להתפרנס מהרווחים של הדירה ל"שוטף החודשי".

ההשקעה הזו מכונה "השקעת אקזיט"

את המטרה תוכלו להגדיר בדיוק, על פי התשובות שתענו לשאלות הבאות: אם המטרה היא "השקעה פסיבית" - עליכם לחפש דירה שתוכלו להשכיר בקלות לכמה שיותר זמן, וכמובן, לאנשים טובים שמשלמים היטב ובזמן. ואם המטרה היא "השקעת אקזיט" - עליכם לחפש דירה שיש לה פוטנציאל השבחה. ועכשיו, שאלתכם צודקת, מה הוא בעצם פוטנציאל השבחה? למשל, זכויות בניה. אפשרות לפיצול ועוד.

אבל אז הדגש הוא לאו דווקא על השוכרים בהווה אלא עם הקונים שלכם בעתיד.

עצרו לרגע וחשבו לעצמכם: מי ירצה לקנות את הדירה הזו אחרי ההשבחה? כמה הוא יהיה מוכן לשלם עליה?

התשובות האלו תפרושנה בפניכם תמונה פרטנית ומדויקת, על מה לשים לב כשאתם מחפשים את הדירה.

בואו נחשוב, מתי עלינו לתכנן את מכירת הדירה? כשנרצה למכור אותה כבר יהיה מאוחר מידי, הדירה תהיה נתון, עובדה בשטח.

החכמה של השקעת נדל"ן היא תכנון המכירה ביום הקניה. אז כך, למי נמכור את הדירה בבוא היום? או למשקיעים או לדיירים שרוצים לקנות דירה למגורים.

לשם כך עלינו להכיר את המונח **"שוק מקומי"**. מה הכוונה? יש אזורים בארץ שרוב הדירות נרכשות שם ע"י משקיעים. אנשים לא קונים כדי לגור באזור הזה, בגלל אוכלוסיה לא סימפטית. משקיעים כן אוהבים את האזורים הללו בגלל תשואה גבוהה, מחירים נמוכים או בגלל קירבה לאוניברסיטה וכדומה.

אתם זוכרים מה קרה ביום שאחרי הבחירות בשנה שעברה? השר כחלון הודיע על העלאת מס הרכישה ל-25%. במשא ומתן הפוליטי שניהלו איתו הגיעו לפשרה על 8% אותם עלינו לשלם על דירה שניה ומעלה. מה היה קורה אם תוכניתו היתה יוצאת אל הפועל? שוק ההשקעות היה נגמר, לא משתלם לקנות במס כל כך גבוה. נכון? ואם שוק ההשקעות היה נגמר, למי נשאר לנו למכור את הדירה? רק למקומיים שרוצים לגור שם. ולכן, חשוב ביותר, כשבוחרים אזור השקעה לבדוק האם באזור הזה יש מספיק מקומיים שקונים דירות כדי לגור בהם.

למקומיים הללו נוכל למכור את הדירה בבוא היום גם אם שוק ההשקעות יגמר.



מתחיל להתבהר?

איזה יופי!

עכשיו יש לתרגל את הכללים על הדירות שמציעים לכם.

שוב, מהו הכלי שיעזור לך להצליח במשימה?

טבלה פשוטה תעזור לנו לבצע את המשימה.

בראש העמוד כתבו "חקר שוק והשוואת נכסים בעיר _____"

ובחמש העמודות מלאו את הכותרות הבאות:

ה- התחרדות, התחדשות עירונית

מ- מקומות עבודה

מ- מצב בטחוני

ת- תחבורה ציבורית

ק- קומה

שימו לב, האות "ק" מציינת נתון ששייך לדירה ספציפית.

כלומר, בעיר שתסמנו לעצמכם כהשקעה פוטנציאלית, חפשו דירה בקומה נוחה.

לכן, בשלב זה לאחר שהיזנתם את הנתונים בטבלה על כל עיר שמצאתם בה השקעה

מתאימה למחיר שלכם, תגלו לפתע משהו מעניין. ישנן ערים רבות (!) שהנתונים

שלהן מתאימים לכם. בול!

אז איך אנחנו ממשיכים מכאן? איזו עיר לבחור? איך יוצאים מהמבוך בלי לאבד ידיים

ורגליים?

כאן, מצאתי לכם טכניקה נוספת. סוד מקצועי שאף מתווך לא ירצה שתגלו.

ש... יצרתי לעצמי טבלת נתונים.

בכל עיר ועיר בדקתי את "יחס דירות ריקות לנפש".

תתפלאו ותשאלו, למה עשיתי את המאמץ הזה? כי יש ערים

נהדרות, שיש בהן התחרדות, התפתחות עירונית ואפילו

הרכבת עוברת שם. אבל העיר הזו.. מוצפת משקיעים. מה?

מה פרוש 'מוצפת'?

בעיר זו ישנן דירות רבות להשכרה. עד כדי כך המשוואה,

שקיימות יותר דירות ריקות מאשר שוכרים פוטנציאליים שמחפשים דירה. הבנתם? ההיצע רב על הביקוש. רגע, אבל מה יכול לקרות בגלל המצב הזה? פשוט מאד שהדירה שלכם עלולה לעמוד ריקה הרבה זמן, אפילו מספר חודשים רצופים. וכשהדירה ריקה, כידוע, אתם צריכים לממן את תשלומי המשכנתא בלי הכנסה נגדית.

לא נעים. בכלל לא. האמת? אפילו מלחיץ.

אז מה עושים כדי למנוע מצב של דירה ריקה?

קונים את ההשקעה בעיר שבה יחס הדירות הריקות לנפש הוא הנמוך ביותר. עצתי המקצועית, מלב אל לב, תבדקו אחד לאחד את הפרמטרים הבאים: נכון להיום, כמה דירות עומדות להשכרה?

כמה דירות עומדות למכירה?

כמה תושבים גרים בעיר הזו?

וככה, פשוט ככה, תמצאו בתרגיל חשבוני פשוט את היחס בין דירות ריקות לנפש. והכי הכי חשוב, בכל עיר שנראית לכם מתאימה תפנו למשקיעים שיש להם בבעלותם דירה בעיר הזו. ותשאלו. ותשאלו. כמה שיותר...

מתווכים? אל תסמכו עליהם. הם בעלי אינטרס למכור לכם את הדירות שיש להם כרגע במלאי. כאן, עכשיו ומיד. האמינו רק למשקיעים.

השיגו מספרי טלפונים של חמישה עד עשרה משקיעים אלו, שכבר יש להם דירות בעיר הזו. וממילא מוכתרים כ'בעלי ניסיון'. שאלו אותם את השאלות הבאות: האם אתם מרוצים? איך תכל'ס האזור? האם הדירה שלהם מושכרת? באיזה סכום? כמה זמן עמדה הדירה שלכם ריקה? איך בכלל השכרתם אותה? האם נעזרתם בשרותי תיווך? האם אתם ממליצים על המתווך שמכר או השכיר לכם את הדירה?

שמרו כמובן את מספרי הטלפון של המשקיעים הקיימים. תוכלו בהחלט להיעזר בהם גם בהמשך.

את הזמן שלכם השקיעו כדי לברר נכון על הדירות. הנתונים שאספתם יתנו לכם תמונה מציאותית. בדקו אותם אחד מול השני והצליבו מידע, וכך תוכלו לקבל החלטה נבונה באיזו עיר ובאיזה אזור אתם הולכים להשקיע...



אפשר

נדל"ן זה אפשרי בשבילך

אחת מן המילים שתפגשו אותה הרבה ובתכיפות, זוהי ה'תשואה'.
מה היא בעצם אומרת?

תשואה זהו הרווח שהנכס שלכם מניב לכם כל שנה היא למעשה, הכלי השימושי להשוואה בין רווחיות של דירות, ושל הצעות השקעה שונות. בשורות הבאות אסביר לכם איך בודקים את התשואה על ההצעה שקיבלתם. אחת. שתיים. שלוש. מתחילים. אתם תלמדו בעצמכם איך מחשבים את התשואה, ויהיה לכם כלי נוסף ביד כדי להשוות בין נכסים שונים. ככל שהתשואה גבוהה יותר, כך הרווח שלכם גבוה יותר. אנשים רבים מתפתים להצעות השקעה שהתשואה שלהם גבוהה יחסית.

stop!!! זהירות, מלכודת!

תשואה גבוהה אכן מפתה מאד. אבל לעיתים קרובות, היא על חשבון הביטחון של ההשקעה.

בארצות הברית, לדוגמא, תיתכן תשואה גבוהה מאד, בין 8%-12%. אבל התשואה הגבוהה עלולה להתברר מהר כמסוכנת. ומסוכנת מאד. השקעות בארה"ב עלולות ליפול לגמרי. להיעלם לחלוטין, בגלל ניהול נכס לא נכון ועוד סיבות שונות ומשונות. אז נכון, שמשקיעים רבים השקיעו בארה"ב וגם הצליחו. אבל רבים אחרים כמוהם הפסידו את כספם וזהבם בהשקעות האלו. בישראל, תשואה ממוצעת בפריפריה עומדת על 4% בדירות רגילות, והתשואה על דירות מפוצלות הינה 6%-8%. בערים המרכזיות התשואה המקובלת היא 2%-3%.

אז, תכל'ס, איך מחשבים תשואה?

טוב, אגלה לכם את התרגיל החשובי שתעשו- 12*הרווח החודשי חלקי ההשקעה. לדוגמא: השכירות המדוברת על דירה שלושה חדרים בקריית גת באזור השוק היא 1800 ₪. מחיר הדירה: 500,000 ₪. נעשה את התרגיל כך:

12*1800 חלקי 500,000. התשובה: 4.32%

ואם לדוגמא, השכירות הצפויה על דירה מחולקת בבית שאן

היא 2800 ₪ לדירה שהמחיר המבוקש עליה הוא 600,000 ₪. התרגיל יהיה: $12 * 2800$ חלקי 580,000. והתשובה על הצעה זו היא: 5.8% בוודאי שמתם לב שהתשובה המתקבלת מדירה מחולקת הינה גבוהה יותר, אך... לתשובה גבוהה זו יש מחיר- הדירה מחולקת באופן לא חוקי, עם כל המשמעויות הנובעות מכך.

כדאי לדעת שיש גם תשובות נוספות שימושיות:

אחת מהן היא **"תשובה ריאלית"**, בה משתמשים הבנקים. והמשמעות שלה היא: מהי התשובה האמתית שמקבלים על הנכס המדובר? מכניסים בחשבון גם את החודשים שהדירה עלולה לעמוד ריקה, מחשבים בנוסף את הוצאות הטיפול וניהול הנכס וכדומה. כאשר הבסיס המחמיר ביותר לחישוב הוא 10.3 חודשים ולא 12. והתשובה הכי נחמדה היא מה שאני רגילה לכנות "תשובת מצב רוח" החישוב בתשובה הזו מתבסס על סכום הכסף שהבאתם מהבית במזומן, ולא על הכסף שהבנק מימן. במידה ומינפתם גם את דירה המגורים שלכם כדי לרכוש דירה נוספת להשקעה, הרי שאת רוב רובו של הכסף הבנק שילם. והתשובה על ההשקעה עולה וצומחת.

רוצים דוגמא? בבקשה... מיכל, לקוחה נחמדה שלי, קנתה דירה בכרמיאל. מחיר העיסקה היה 560,000 ₪. מיכל מישכנה גם את דירת המגורים שלה לבנק וכך הבנק מימן 100% של העיסקה. מיכל שילמה אך ורק את ההוצאות הנוספות על העיסקה: מס רכישה, תיווך, ניהול וכדומה שהסתכמו ב- 70,000 ₪. נו, ועכשיו, מה יהיה תרגיל **"תשובת מצב רוח"** של מיכל? $10.3 * 2200$ לחלק ל-70,000. והתשובה היא 32%!!

חבר'ה תתעוררו! זוהי ההשוואה המציאותית בין "כסף מתחת לבלטה" לבין דירות להשקעה! אילו מיכל הייתה משאירה את הכסף בחסכון בבנק הסכום היה נשאר 70,000 ₪. אבל בהשקעה נכונה הסכום הזה צומח בכ- 32% כל שנה, עד שבסוף תקופת המשכנתא יהיה למיכל בעזרת ה' נכס בשווי של לפחות 560,000 ₪. מעבר לעליית ערך הנכס! מדהים. לא? ועוד משהו...

גם אם במהלך השנים תהינה למיכל הוצאות נוספות על הדירה, היא זוכרת היטב מהו הסכום ששילמה במזומן, והתרגיל הזה, כשמו כן הוא, מעניק מצב רוח להשקעה זו, וכמובן ולהשקעות נוספות.

רק לאחר שעברתם על שלב א', ובחרתם אזור השקעה על פי הפרמטרים שהסברנו, אתם יכולים בשעה טובה לעבור לשלב ב'.

מהו שלב ב'?

קיבלתם החלטה באיזו עיר אתם משקיעים. קדימה! עכשיו התחילו לחפש דירות טובות במחיר המתאים לכם, בקומה נוחה, באזור עם תחבורה ציבורית, בבנין שנראה טוב, עם שכנים נוחים. בקיצור: "דירה בריאה". כשתהינה לכם מספיק הצעות לדירות טובות כאלו, תוכלו לסמן 'וי' ולדעת שבצעתם את שלב "חקר שוק" בצורה הנכונה ביותר. לחיים! כאן, בשלב הזה אתם מוזמנים לקבוע יום של נסיעה למקום.

לקראת יום הנסיעה הכינו רשימת דירות מסודרת בטבלה. על כל דירה ציינו האם אתם יודעים עליה ממתווך או מצאתם אותה בעצמכם, כמה השטח שלה, איזו הקומה, מה מצב הבניין והדירה. האם הדירה מושכרת. ואם כן, למי ובאיזה סכום. מהי התשואה על ההצעה הזו, ועוד פרטים שנראים לכם חשובים. בקשו יפה רשות וצלמו את הדירות שאתם באים לראות. התמונות תשרתנה אתכם בהמשך.

בסופו של יום נסיעה כזה, שבו עם עצמכם או עם מומחים לנדל"ן, השוו את הנתונים, וכך תוכלו לקבל החלטה איזוהי הדירה הטובה ביותר בעבורכם.

ושיהיה למזל וברכה!





סיכום

זהו, סיימנו את המדריך המזורז, עכשיו אתם יודעים איך לחפש דירה להשקעה באופן שיטתי ונכון.

אני מזמינה אותך לקבוע פגישת הכוונה מסודרת. לקבל את כל המידע המקיף והעדכני ביותר, מה קורה בשוק, נכון לרגע זה ממש! לבנות לך תוכנית כלכלית להשקעה נבונה בנדל"ן. לחסוך לכם כסף והמון, שהייתם עלולים לאבד את כולו או רובו, אילו הייתם מקבלים החלטות חפוזות.

וכמובן, ליצור לעצמכם בעזרת ה' בטחון כלכלי. אמיתי. ללא כאב ראש.

אני ממליצה לך
להתקשר עכשיו, כן עכשיו, בדיוק כשעוד דירה נוספת נמכרת, לתאם
פגישה בטלפון 050-4101585 או לשלוח מייל לכתובת
efshar777@gmail.com

בקרוב, הפתעה נוספת אי"ה על המדפים
ספר הנדל"ן למשקיע החרדי "אפשר להתחיל מאפס" ובו כל המידע המקיף
להשקעות נדל"ן.

נהנית? החכמת? יש לך מה להוסיף? אשמח לקבל תגובות, הערות והארות ושאר
ירקות ואבקש ממך גם לשלוח את המדריך המזורז לחבריך.

כי אני מאמינה בכל לב ש"נדל"ן,
זה אפשרי בשבילך"
בברכה,
חיה ברנדווין



יעל זלץ, מחברת הספרים "הבית - העסק הנבחר" יועצת לארגונים ולעסקים בעמותת תמך.
"חיה פועלת מתוך שליחות ומקצועיות אחראית שאינה מצויה, לכן, השירות שאות מקבלת ממנה רווי אנשיות, הזנה
וישירה. אנוחן עולדות ביחד כאורך שנים, מאז שהעברנו יחד תכנים וסדנאות מאפי ארזון מסיכה, זכר הנדמנות שבה
נפגשנו התרשתי שוב להוכיח עד כמה אפשר להביא את הנשמה לעבוד מתוך הכב עם בהשקעות"

רכישת דירות להשקעה בליווי אישי צמוד

חיה ברנדויין | 050-4101585 | efshar777@gmail.com

היעוץ והיבטי ההשקעה מלווים ע"י משרד רו"ח אזגורי מיטל ושות' 077-3452600