

להסיר מכשול לתועלת הרבים: אודות השקעות נדל"ן בארה"ב

אנשים קונים נכס נדלן מפני שהם רוצים השקעה יותר בטוחה מאשר השקעה בתוך עסק. זאת ועוד, השקעה בתוך עסק לוקח הרבה צומת לב וזמן של הבעלים של עסק.

משקיעים בארץ אינם מבינים שהשקעה בבית עם מספר קטן של דירות באמריקא, זה בדרך כלל השקעה פחות יציב מהשקעה בעסק. ומהרבה סיבות הדרך היחיד להצלחה זה על ידי שהבעלים עצמם משקיעים את זמנם. כי במיקום כמו אמריקא שיש יותר בתים מאשר דיירים, אין אפשרות להצלחה עם חברת ניהול כמו שאפשר בארץ. שני אלו הם הנקודות העיקריות שהיוזמים של השקעות אלו מסתירים מהמשקיעים.

אני מדבר עם הרבה משקיעים והרבה יוזמים. אני כבר הרבה שנים מבקש לדבר עם משקיעה אחד שעומד ברוח לעורך חמש שנים. עדיין לא מצאתי אחד. אם זוהי השקעה שיכולה להצליח צריך היה להיות מאות ואפילו אלפי אנשים כאלו. עדיין לא דיברתי עם אחד.

הקדמה

מכיון שבאר"ב יש יותר דירות מאשר דיירים, יתכן שעלות הנכסים במצב של ירידה. תופעה זו נפוץ במיוחד בעזורי המיעוטים. בתים בעזורי המיעוטים כמעט ואינם עולים כלל בערך, ובדרך כלל יורדים בערך. זו תופעה שאינו קיים בארץ והרבה משקיעים נפלו כי עובדה זו לא עלה על דעתם.

לאחרונה התרחשו הונאות נדל"ן אמריקאיות רבות מאוד בהם אברכי-כולל רבים הפסידו את כספם בארץ. לא מזמן, יותר מ-400 אברכים קנו בתים בטרנטון, ניו-ג'רזי והפסידו את רוב כספם או את כולו. הדיונים המודעים לעניין והמעורבים בו הינם הרב סילמן, הרב מנדל שפרן, ובית-הדין של הרב ניסים קרליץ. אם השקעת בטרנטון והינך מעוניין לקבל חוות דעת בנושא, אנא שלח לי אי-מייל ואשתדל לעזור: kaufman@pltmgt.com

רקע

אנשים החלו לאחרונה לשווק קרקע למכירה בארה"ב. רוב הישראלים אינם מודעים לכך שעלות קרקע לבניית בית בארה"ב יכולה להגיע לאלף עד אלפיים דולר. קיימים מאות אלפי דונמים בארה"ב, פנויים ומוכנים לבנייה ובהם תשתיות מים, ביוב, מדרכות וכו'. לעיתים קרובות הקרקע נותרת ריקה 30-40 שנה מרוב שפע הקרקעות לבנייה. באמריקה נפוצה תופעה של קרקעות שלעולם אינן נמכרות. מציאות זו רחוקה מאד מזו המוכרת לנו בישראל. ישראלי שומע על קרקע במחיר עשרת אלפים דולר והדבר נתפש בעיניו כמציאה גדולה, אך אין זה כך.

בדרך-כלל, שומרי תו"מ מוכרים קרקעות אלו לשומרי תו"מ אחרים כיון ששורר ביניהם אמון. קל מאוד לבדוק אם הקרקע באמריקה הינה השקעה טובה: פשוט שואלים משקיע אמריקאי כלשהו, העוסק בהשקעות נדל"ן באמריקה. סביר להניח שהוא אף יצחק מהשאלה. נדיר מאוד למצוא באמריקה קרקע שמשתלם להשקיע בה, מכיון שיש קרקע פנויה כה רבה. אמנם יש קרקעות בארה"ב בעלות ערך, שקיומן ידוע לקבלנים אמריקאים בעלי שם, אך קרקעות אלו אינן מוצעות למכירה למשקיע הישראלי. אני משקיע בנכסים אמריקאים מעל 30 שנה, וכואב הלב לראות כיצד מנסים לרמות את אחינו בית ישראל.

מימון, היתר בנייה ושימוש בכספי הרכישה למימון התשואה

באמריקה כמעט בלתי אפשרי לקבל מימון לבנייה מאז התרסקות הנדל"ן. זו גם הסיבה בגללה קרקעות היום נמכרות באמריקה בזול, מכיוון שהסיכוי שייבנו עליהן נמוך מאוד.

בארה"ב משיגים היתר בנייה מיד. בישראל לוקח שנים לקבל היתר בנייה. כדי לשכנע ישראלי לקנות קרקע, אומרים לו "יש לנו היתר בנייה!". באמריקה זו ממש בדיחה, כולם מקבלים היתר בנייה בקלות. זהו פרסום שמטרתו להטעות את הקונה הישראלי.

כמו כן, רבים מאיתנו התפתו וקנו בתים בקליבלנד, פילדלפיה, רוצ'סטר, באפלו, אטלנטה ובולטימור. לפעמים מציעים לקונים תשואה מובטחת שמשולמת מתוך הכסף שהקונה נתן למוכר בעת קניית הבית. כתבה זו מסבירה מדוע השקעה זו אינה משתלמת בטווח-הרחוק.

גורמים סוציאקונומיים המשפיעים על כדאיות ההשקעה

בני-מיעוטים בארה"ב עוברים דירה לעתים קרובות ופינוי דייר עולה בדרך-כלל \$6,000 או יותר מכך. משווקי-הבתים בדרך כלל אינם מספרים לקונה שדייר בן-מיעוטים אמריקאי עובר דירה כל 14 חודשים, בממוצע. משווקי-הבתים מראים למשקיעים את הבתים שבמקרה מאוכלסים במשך כמה שנים רצופות, ולא מראים את הבתים בהם התחלפו שוכרים רבים ושבעלי-הנכסים הפסידו בהם כסף. בדרך כלל המשקיע לא מודע להוצאה זו בסך של \$6,000 שיכולה להכפיל את עצמה במידה ומתחלפים שני דיירים בשנה אחת. זו אחת הסיבות שבתים באזורי-מיעוטים נמכרים במחיר כה זול בארה"ב.

צבע עופרת ואסבסט:

בבתים רבים בארה"ב שנבנו לפני שנת 1978 ישנו צבע המכיל עופרת. בארה"ב אסור ע"פ חוק להשכיר דירה כאשר צבע העופרת גלוי למשפחה עם ילדים. כמו כן, בבתים רבים יש אסבסט. עלות הסרת צבע העופרת והאסבסט מהבית יכולה להגיע לעשרות אלפי דולרים, בלי גוזמה. אם מישהו נתפס בהסרת העופרת והאסבסט ללא עזרת חברה המורשית לכך, הוא יישלח לכלא וממשלת ארה"ב יחד עם המדינה שבה נמצא הבית יתבעו את בעל-הבית. לא ניתן לרכוש ביטוח המכסה הסרת צבע עופרת ואסבסט, מכיון שמחיר ההסרה גבוה מדי.

מימון בנקאי לרכישת בית משפחתי-פרטי

מדוע רוב הבנקים בארה"ב אינם נותנים משכנתא על בית משפחתי-פרטי שאינו בבעלות פרטית? מדוע כל הבנקים מחייבים את המלווים לחתום על טופס שמצהיר כי הקונה עצמו יגור בבית? התשובה היא מפני שבתים משפחתיים פרטיים מהווים, בדרך כלל, השקעה בעלת סיכון גבוה. לעתים קרובות, דמי השכירות המשולמים עבור הבית לא יכסו את הוצאותיו, (מסים, מים, תיקונים, תחזוקת מערכת החימום) וזאת גם ללא משכנתא הרובצת על הנכס. וכל זה כאשר מדובר בשוכר ישר, אמין וטוב. בית פנוי ללא שוכר הוא הסיכון העיקרי בהשקעות בבתים משפחתיים פרטיים. בארה"ב ישנם בתים פנויים לרוב, שנשארים כך שנים רבות. בישראל, המושג "בית פנוי" אינו קיים. בדרך-כלל, בארה"ב, ערכו של בית משפחתי-פרטי עולה מעט ולאט מאוד, מכיון שיש שטח רב ועלות הבנייה נמוכה. אולם, מחירי הבתים עלולים לצנוח באופן דרמטי במידה והבנקים חוששים לספק הלוואות. כאשר אין מימון זמין, מחירי הבתים צונחים מהר מאוד. באזורים בהם חלה ירידת מחירים דרסטית, הבתים עשויים להימכר אפילו במחיר של \$10,000 כאשר הערך השכונתי משתנה בין רחוב לרחוב. קונה שאיננו מקומי

אינו יכול להעריך את ערך הבית משום שהוא לא מתמצא היטב במקום.

בשכונות-מיעוטים ניתנות הלוואות מועטות יחסית עבור בית בו גרים הבעלים. הממשלה ניסתה להתערב ולהכריח את הבנקים לתת הלוואות גם בשכונות אלו. הבנקים לא מוכנים לתת אשראי לאחוז גבוה מבני-המיעוטים. קונה שאינו יכול לקבל משכנתא, אין לו אלא לקנות במזומן, אלא שלקונה שאינו מקבל אשראי בדרך כלל אין הרבה כסף מזומן.

מסיבה זו, המחירים בשכונות-מיעוטים זולים בד"כ בחמישים אחוז או יותר מאשר מחירי הבתים בשכונות של מעמד הביניים. גורם "הבית הפנוי" רלוונטי הרבה יותר כשמדובר בבית באזור-מיעוטים לעומת בית בשכונה טובה יותר.

בדרך-כלל, בית בשכונת מיעוטים ניתן יהיה להשכיר רק לבן-מיעוטים. נדיר למצוא שוכר מסוג זה שישלם דמי שכירות גבוהים יותר מ-\$800 - 700 בחודש. כמו כן, קיימת תופעה שכיחה יחסית, בה השוכר מפסיק לשלם שכירות לגמרי, ובעקבות כך יש לפנותו מהבית. תופעה זו נפוצה במיוחד באזורים בהם יש בתים פנויים רבים.

הליך פינוי דייר ועלויותיו

בדרך כלל, בעלי בתים מתחילים את הליכי הפינוי רק לאחר שעברו חודש עד חודש וחצי ללא תשלום. במידה ועורך-הדין פועל בזריזות, נדרשים ארבעה עד שישה שבועות נוספים כדי לפנות את הדייר. עלות הפינוי היא \$800 - 1200 לעורך-הדין, בתוספת של \$500 לנציג-הממשל המבצע את הפינוי. בהתחשב בסכומים הרשומים לעיל, כשמדובר בשכירות חודשית של \$700 לחודש, בעל הבית יפסיד קרוב ל-\$3000 בסוף הליך הפינוי, וזאת בתנאי שיש לבעל הבית אדם שמטפל בפינוי בזריזות. בדרך כלל ההפסד מגיע ל-\$4,000 ואף יותר מכך. גם במקרה שהדייר עוזב מבלי שיפנו אותו, דיירי-מיעוטים תמיד מפסיקים לשלם שכירות כמה חודשים לפני שהם עוזבים. תמיד.

ברגע שהדייר עוזב, דרושה השקעה כספית נוספת על מנת להכין את הבית לקראת השוכר הבא. לא ייתכן להשכיר בית מבלי להשקיע בשיפוצים. רווקים וזוגות בדרך כלל לא שוכרים בתים, מכיון שעלות אחזקת הבית גבוהה מדי. השוכרים הם בדרך-כלל משפחות עם ילדים, והם גורמים נזק לבית. סטטיסטית, בני-מיעוטים עוברים דירה כל 14 חודשים!

ניהול הנכס ב-"שלט-רחוק"

משקיע הנמצא מעבר לים צריך לקוות שמנהל הנכס יטפל בשיפוצים, ונתון לחסדיו. כל חודש אבוד הינו הפסד הכנסה. השקעה הנסמכת לחלוטין על מנהל נכסים, טומנת בחובה סיכון שהמנהל יהיה עסוק מכדי לתת תשומת לב מספקת לביצוע השיפוצים בזמן הקצר ביותר ובמחיר הטוב ביותר.

עלויות התקנת הבית לקראת דייר חדש לאחר הפינוי

באופן כללי, עלות מינימלית לשיפוץ בית מפונה הינה \$4,500 - \$2,500, זאת במידה ומוצאים קבלן זול. או אז, יעברו עוד שבועיים-שלושה עד שיחלו השיפוצים ויסתיימו, זאת במידה ומישהו מפקח על העבודה והקבלן גם יכול להתחיל בשיפוצים מייד. אחרי השיפוץ, נדרשים עוד שבועיים-שלושה עד שמוצאים דייר חדש שעובר ראיון. בדרך-כלל הדייר לא עובר לבית מייד, אז במהלך השבועיים או שלושת השבועות שלאחר-מכן, גם-כן לא יתקבלו דמי-שכירות. בעל הבית יכול לצפות להפסד שכירות בסך \$2,800 לפחות. נוסף לסכום זה \$3,000 סכום עלות השיפוצים ו-\$1,200 שכר טרחת עורך-הדין, במידה וצריך. הגענו לסכום כולל של בערך \$7,000. נתונים אלו נכונים אך ורק אם בעל-הבית שולט במצב ומטפל בעניין. הרבה מאוד דיירים בני-מיעוטים אינם מפחדים כלל מפינוי או מעזיבת הבית, ומשאירים אותו במצב קטסטרופלי עם חוב מצטבר.

והחשוב מכול, קשה מאוד לסמוך על מישהו אחר שישתמש בכסף שלך בצורה אחראית כדי לטפל בכל הבעיות. האם אתה יכול להיות בטוח שאכפת לו מהכסף שלך? יתכן שלמנהל הנכס יש צוות עובדי שיפוצים משלו, והוא אינו מגלה למשקיע שהוא מעסיק את עצמו על מנת לבצע את התיקונים.

אם הבית לא חדש, יש צורך לבצע שיפוץ רחב פעם בשנה בעלות של \$1,000 עד \$3,000 בממוצע, שיפוץ הכולל את מערכת החימום או הקירור, כי דייר לא ישלם שכירות אם מערכת החימום אינה פועלת. מערכות החימום הינן מסובכות ויקרות. בנוסף, כל שלוש שנים צריך לסייד דירה מושכרת בעלות של כ-\$2,500. מסי-מקרקעין ומים עולים כ-\$5,500 לשנה. לדייר אין תמריץ לחסוך במים. אם לדייר יש גישה לתרמוסטט, הוא ישאיר את מערכת החימום פועלת, וכן לא ישלם את חשבון החשמל אלא ישאיר אותו בסוף כחוב לבעל-הבית. גם פינוי-דיירים פשוט יחסית, יגרום להפסד כספי בשל הפסד חוב דמי-השכירות, עלויות פינוי הדייר והפסד השכירות בעת ששוכר לא גר בבית. לפעמים, בני-מיעוטים לוקחים איתם את מוצרי החשמל של בעל-הבית כשהם עוזבים. כל החישוב הנ"ל אינו כולל עלות דמי-ניהול. עלות שנתית ממוצעת לבית משפחתי-פרטי באזור מיעוטים בהתחשב בגורם "הבית הפנוי" מגיע לסכום של לפחות \$10,000 לשנה ולעתים קרובות, הרבה יותר.

סיכום ההוצאות וההפסדים הכרוכים במקרה של "בית פנוי":

מיסים/מים = 5,500\$

שיפוצים = 1,500\$

חוב אבוד = 1,400\$

שיפוצים לאחר פינוי דייר = 2,500\$

זמן פינוי הדייר = 1,400\$

זמן חיפוש דייר חדש = 700\$

עלות ניהול = 600\$

עלות ביטוח = 2,500\$

סה"כ = 16,100\$

נתונים אלו אינם כוללים עלות מוצרי חשמל, צביעת הבית מבפנים כל שלוש שנים ועלויות פינוי במידת הצורך. שכירות חודשית בגובה 700\$ תגיע ל- 8,400\$ בשנה. עשו את החשבון בעצמכם.

חוץ מכל הנאמר לעיל, יש לקחת בחשבון שבתים אלו נבנו מזמן. ארונות מטבח מתפרקים, גג מתישן, צנרת אינסטלציה מתפרקת, לצנרת הגז יש תוחלת חיים מוגבלת וכו' וכו'. עלות כל אחת ממערכות אלו יכולה להגיע לאלפי דולרים. כיצד אפשר להשאיר מערכת חימום ששווה כ-6,000 דולר בידי דייר מבני-מיעוטים?

2 סוגי ביטוחים הנחוצים בארה"ב

הבתים בארה"ב בנויים מעץ, ולכן דליקים מאוד. בתים באזורי-מיעוטים מועדים לשריפות, בעיקר כשהם מפונים. בנוסף, בני-מיעוטים נוטים "להיפגע" ואז לתבוע את בעל-הבית. עורך הדין של הדייר אינו גובה תשלום על התביעה, מכיוון שהוא מקבל אחוזים מההסדר הסופי. אם אין ביטוח, הדייר עלול לקבל את החזקה על הבית.

ביטוח הוא הוצאה שנתית נוספת בהשקעה. חשוב לציין שאם המשווק של ההשקעה אינו מזכיר כלל את עלות הביטוח, צריך לחשוש מכך שיש עוד דברים רבים שהוא לא סיפר לך. בארה"ב צריכים שני סוגים של ביטוח:

1. ביטוח אש.
2. ביטוח נזק אישי שעלול לקרות לדייר או לאנשים אחרים שנופלים בבית או מחוץ לבית.

הצגת גורם "הבית הפנוי" והשלכותיו

על מנת לבחון אם מציגים את השקעת הנדל"ן באופן אמין חשוב שגורם "הבית הפנוי" יוסבר לקונה, מכיון שזוהי ההוצאה הכי גדולה והכי קל להסתיר אותה. (מידע זה קריטי ביותר למשקיע שמגיע מארץ שבה לא קיים מושג "הבית הפנוי"). מכיון שבית משפחתי-פרטי באזור המיעוטים מהווה השקעה גרועה ביחס להכנסות, מעטים המשקיעים האמריקאים המעוניינים לקנות בתים אלו כהשקעה ארוכת-טווח. כתוצאה מכך, בתים אלה נמכרים רק כשהם ריקים ומפונים אך ורק לאלה המעוניינים לגור בהם. כלומר, המוכר צריך לשפץ את הבית ולתחזק אותו כל זמן שהוא ריק - עד שיימכר. בדרך-כלל, אנשים משחיתים בית ריק זמן קצר אחרי שהוא מתפנה. הם שוברים קירות, רצפות ותקרות על מנת לגנוב את צנרת הנחושת המובנית בבית, ותוך כדי כך הורסים לגמרי את המטבח והשירותים. הם שוברים גופי תאורה וגופי חימום, ולעתים קרובות הורסים רק מתוך הנאה וכיף. לפעמים גם מחוסרי-בית משתכנים שם. מכירת בית אורכת בדרך כלל 60 יום, בנוסף לעלויות עורך-דין ומתווך. (מכירת בית באזור מיעוטים אורכת כ-5 חודשים, ולאורך תקופה זו הבית מוכר להישאר ריק. בחוזה יש סעיף של משכנתא בו כתוב שהמוכר חייב לתחזק את הבית בתקופה בה הקונה משיג משכנתא, ואם הקונה אינו מצליח לקבל משכנתא, המכירה מבוטלת, הקונה מקבל בחזרה את הפיקדון ואין לבעל הנכס ברירה אלא לשלם לעורך-דינו ולהחזיר את הנכס הפנוי לשוק).

סעיף 8 בחוקי סיוע הדיור האמריקאיים – תנאיו ביחס למשכיר

הממשל האמריקני, במסגרת חוקי הדיור, בסעיף 8, יזם תוכנית השתתפות בשכירות של נזקקים. שיעור דמי-השכירות המשולמים ע"י הממשל גבוהים משיעור דמי-השכירות המקובלים. שוכרים הזכאים לקבל השתתפות בשכירות במסגרת סעיף 8, הם אנשים בעלי הכנסה נמוכה, הם אינם אנשים איכותיים, וכמעט תמיד מובטלים המתקיימים מדמי אבטחת-הכנסה. לעיתים קרובות הם משחיתים נכסים ומתנהגים באלומות. הממשלה מחייבת שמצבם של הבתים המשמשים לסעיף 8 יהיה מצוין. אם יש אפילו סדק בצבע או טפטוף מהברז, הממשלה תפסיק לשלם את חלקה בשכירות. ניתן לקרוא את כל רשימת הכללים והדרישות באינטרנט. לפני שהממשלה תחזור לשלם את חלקה בשכירות, נשלח מטעמה מבקר הבודק את הבית בשנית. אם הוא מוצא בעיה נוספת, הממשל לא יחזור לשלם את השכירות. ישנם מקומות בהם חל איסור פינוי דיירי סעיף 8 מבית שאינו עומד בסטנדרטים שנקבעו על ידי המדינה, וכתוצאה מכך, הדייר גר בבית ללא תשלום דמי-שכירות! צריך מישהו שיפגוש את המבקר מטעם הממשל, ולעתים קרובות הדייר אינו מכניס את הקבלן או את איש-המקצוע לבית בכדי שהם יוכלו לבצע את השיפוצים.

סיכום תשלומים שנתיים לבית משפחתי-פרטי אמריקאי:

מיסים

מים

תיקון מערכת חימום ואחזקתה

תיקונים כלליים לבית-עץ ישן

ביטוח: 2 סוגים

דמי ניהול

עלויות בית פנוי: (בני-מיעוטים אמריקאים עוברים דירה כל 14 חודשים, בממוצע)

תיקונים לפני דייר חדש

חוב אבוד (בדרך כלל חודשיים של שכירות)

הפסד דמי שכירות בזמן השיפוץ

הפסד דמי שכירות בעת שמחפשים דייר (בדרך כלל 2-3 שבועות)

גניבת מוצרי חשמל כאשר הדייר עוזב

חשבונות ישנים שלא שולמו (מים, חשמל, גז)

מבדק ה-"מכולת":

לו היו לכם \$50,000, האם הייתם קונים מכולת ביפן ונותנים לאדם אמין מאוד לנהל לכם אותה? קרוב לוודאי שלא הייתם עושים זאת משתי סיבות. ראשית כל, אולי הוא יעזוב, יחלה או שתצטרכו לפטר אותו. שנית, בכדי לנהל עסק, נדרש שהאדם ישקיע את מלוא תשומת-לבו כדי שהעסק יצליח. מנהל נכס שגר בקצה השני של העולם ומרוויח \$75 לחודש על ניהול הנכס, אינו משתכר דיו כדי לתת תשומת לב ראויה לצרכים של בית משפחתי-פרטי, גם אם הבית חדש. על אחת כמה וכמה, אם הבית בן 50 שנה ומאוכלס על ידי משפחת-מיעוטים. השקעה שמסתמכת על חסדיו של מישהו אחר, אינה השקעת נדל"ן.

בדיקה פשוטה: בארה"ב יש משקיעים רבים מאוד בתחום הנדל"ן, שומרי תורה ומצוות ובעלי-ניסיון. אדם שמעוניין להשקיע בנדל"ן בארה"ב, ישאל את אחד המשקיעים האלו אם יש כל סיכוי לרווח מבית משפחתי-פרטי בארה"ב שגר בו בן-מיעוטים ושמתנהל ע"י חברת ניהול.

בתים משפחתיים-פרטיים אמריקאיים: סוף דבר

כתבה זו אינה מתייחסת לבתים בהם דיירים שאינם מבני-מיעוטים או בתים המנוהלים על ידי בעל-הבית עצמו. אם למדת משהו משורות אלו, בבקשה ממך הפץ כתבה זו הלאה לתועלת הרבים. השקעות נדל"ן באמריקה המנוהלות על ידי חברות ניהול נותנות תשואה של 5.5% עד 7% ולא יותר. משווקי השקעות אלו בישראל טוענים שהשקעות אלה מניבות תשואה של 13% או יותר. מזה אנו לומדים רבות על רמת היושר שלהם. כל השקעה שנותנת תשואה של יותר מ 7.5%, הייתה נחטפת כבר באמריקה ולא הייתה מספיקה להגיע לישראל.

השקעה בבנין דירות: שלושה סוגי בניני דירות

השקעה בבנין דירות (לפחות 40 דירות או יותר) יכולה להוות השקעה רווחית. הדבר שחשוב לדעת הוא שבארה"ב יש 3 סוגים שונים של בניני דירות. הם מחולקים לסוג א', ב' ו-ג'. אם היזם בישראל לא מסביר אודות שלושת הסוגים, היזהרו.

בנין דירות מסוג א' בד"כ מהווה השקעה טובה. מעולם לא ראיתי מישהו בישראל מוכר השקעות בנכס מסוג א'. בנכס מסוג זה, כל הדיירים הם ממוצא אנגלו-סקסי, שעובדים, והנכס במצב מצוין ולא זקוק לשום שיפוץ. התשואה על נכס מסוג א' היא בד"כ 5-6% לשנה. נכס זה יוכל להיות מנוהל ע"י חברת ניהול ועדיין להניב רווח, אולם הבעלים עדיין צריך לוודא שחברת הניהול לא גונבת. קל מאוד למנהל לקבל שוחד ולתת לבן-דודו לבצע שיפוץ שנחוץ.

בנין דירות מסוג ב' מאוכלס ע"י בני-מיעוטים שכולם עובדים ואין בו דיירים שמקבלים סיוע לפי סעיף 8, והנכס נמצא במצב טוב בסך-הכול. לא ניתן להרוויח כסף בנכס מסוג זה אלא אם כן, הוא מנוהל ע"י מישהו שהשקיע בו את כספו שלו. מי שאומר לכם אחרת, לא יודע מה הוא אומר או שהוא משקר. הסכנה כאן היא שהיזמים יגידו לכם שהם משקיעים את כספם שלהם, בעוד שלמעשה, הדבר אינו כך. קשה מאוד לוודא שהכסף המשמש לקניית הנכס אכן מגיע מכיסם של המשקיעים. אולם, אם יש לכם עורך-דין מנוסה וטוב, אפשר לאמת זאת, ואם היזם

אכן משקיע מכספו שלו (לפחות 40%) והוא מנהל את הנכס בעצמו, אז זו בד"כ השקעה טובה מאוד. זו השקעה שכדאי לחפש. משקיעים אמריקאיים רבים יצרפו משקיעים לעסקות מעין אלה. תוודאו שאתם בוחרים ביזם הנכון. התשואה על השקעה כזו יכולה להגיע עד ל-15%. אם היזם מנסה לשכנע אתכם שלא לשכור את שירותיו של עורך-דין אמריקאי המתמחה אך ורק בנדל"ן, ברחו. זכרו, אתם לא רוצים עורך-דין, אתם רוצים עורך-דין נדל"ן מנוסה. יש הבדל גדול ביניהם.

בניני דירות מסוג ג' הם בניני הדירות היחידים שראיתי שמוצעים למשקיעים ישראלים. היזמים במקרה זה כלל אינם מסבירים למשקיע הישראלי שישנם שלושה סוגי נכסים בארה"ב. נכס מסוג ג' מאוכלס על-ידי דיירים שלא כולם עובדים וקשה מאוד לגרום לדיירים להישאר בנכס לאורך-זמן. עובדה זו גורמת להתיקרות ניכרת בהוצאות הנכס בצורות אשר כמעט לעולם אינן מוצגות בפני המשקיעים. השקעה זו דומה יותר להשקעה עסקית מאשר להשקעת נדל"ן אמתית. אם היזם אכן ישקיע 60% מהכסף והוא ינהל את הנכס ויעבוד בו בעצמו, זו עשויה להיות השקעה טובה אך היא כרוכה בסיכון. באופן כללי, יש אנשים לא-ישרים רבים שמציעים עסקות מעין אלה משום שקל להסתיר את האמת באשר לנכסים אלה. לדעתי, המפתח להצלחת ההשקעה באשר לנכסים מסוג ג' הוא למצוא איש טוב, ירא-שמים שמשקיע את כספו שלו עבור רוב הפרוייקט. אם תתאמצו לחפש, אני מאמין שתוכלו למצוא אנשים שכאלה, אך כולם גרים בארה"ב ולא בישראל.

כל בניני הדירות מגיעים עם היסטוריה פיננסית בת שנתיים לפחות, אותה אפשר לאמת. בכל בניני הדירות, למנהל קל מאוד לגנוב. אם הוא משלשל לכיסו את דמי-השכירות של שלושת החודשים הראשונים ואומר לכם שהדירה הייתה ריקה באותה עת, איך תדעו? משקיעים תפסו מנהלים ששלשלו לכיסם את דמי-שכירות במשך שנים בטענה שהדירות היו ריקות מדיירים. מנהל הנכס עומד במבחן (נסיון) יום יומי האם לגנוב בצורה שכמעט בלתי-אפשרי לתפוס אותו בגללה. מנהלי נכס רבים משפצים את ביתם הפרטי בצורה יפהפייה באמצעות אותם קבלנים שמשפצים את הבנינים שהם מנהלים. תחברו אחד ועוד אחד בעצמכם. ישנם גם דיירים הסוחרים בסמים וריצו מאסר בכלא והם משלמים למנהל הנכס כדי שהוא ישכיר להם דירה. דיירים מעין אלה יגרמו לעזיבתם של הדיירים הטובים וכל ההשקעה תתמוטט. רוב המנהלים אינם מסוגלים לעמוד בנסיונות האלה, המתרחשים מדי יום.

כדי לקבל את המאמר הזה, מייד וללא תשלום, שלחו מייל לכתובת
0545678@gmail.com.