



דו"ח מיוחד:

7 הטעויות הקשות שעושים משקיעי  
נדל"ן בארה"ב ואיך להמנע מהן



## משקיע יקר,

אנו שמחים שעשית את הצעד והורדת את הדו"ח המיוחד הזה.  
בסוף קריאתו – תדע לזהות את 7 הטעויות הקשות ביותר שעושים  
המוני משקיעי נדל"ן ישראלים בהשקיעם בנדל"ן בארה"ב – ואיך  
להימנע מהן.

נשמח לענות על שאלות . ניתן ליצור איתנו ולקבל מידע על חברת  
**ATL INVESTORS** באתר האינטרנט שלנו.

<http://www.atlinvestors.co.il>

דו"ח זה הינו חלק ממידע מקצועי אשר אנו מפיצים  
כדרך קבע , ואשר נועד להעלות את רמת הידע של המשקיעים  
הפוטנציאליים – כדי שיוכלו לקבל החלטה ממקום של ידע ולא ממקום  
של חוסר ידע.

### עריכה מקצועית:



**BRUCE AILION**

בעלים ומנכ"ל משותף ב ATL INVESTORS בעל כ- 34 שנות ניסיון  
בשוק הנדל"ן בארה"ב, כלכלן , עו"ד.



**צביקה לוי**

בעלים ומנכ"ל משותף ב ATL INVESTORS , כלכלן , בעל ניסיון רב  
שנים בניהול תקציבי השקעות והוצאות בהיקפים גדולים מאד.

## תוכן העניינים

### עמוד

4	..... הקדמה
5	..... טעות מספר 1 : חוסר הבנה של ניגוד האינטרסים בעיסקה
10	..... טעות מספר 2 : נהירה אחרי תשואה – ללא הבנת הסיכונים
12	..... טעות מספר 3 : טעויות קשות בחישוב תשואה
15	..... טעות מספר 4 : "התאהבות" בהשקעה / בנכס
17	..... טעות מספר 5 : פיזור סיכון לא מספק
20	..... טעות מספר 6 : תלות בחברת ניהול חיצונית שאינך מכיר
21	..... טעות מספר 7 : חטא היוהרה

## הקדמה

החל משנת 2007 – החל תהליך ירידת מחירים בשוק הנדל"ן האמריקאי.

תחילה היו הירידות מתונות – אולם בשנת 2008 – עם פרוץ משבר האשראי – התעצמו מאוד הירידות בשווקים.

מהות משבר זה - שונה ממשברים אחרים.

מהות המשבר הינה מצוקת אשראי. כך, כל מי שבידו מזומן – היה המלך – ונכונים היו הדברים בעיקר עד תחילת – אמצע שנת 2012.

מחירי הנכסים בארה"ב ירדו, מחירי הנכסים בישראל עלו, וכל נכס בארה"ב נראה לישראלי הממוצע זול ומפתה.

חברות רבות – בעיקר של ישראלים לשעבר המתגוררים כיום בארה"ב – צצו כפטריות לאחר הגשם – כולן מציעות בעלות על נכס אמריקאי.

לצערנו – ברוב המקרים של המקרים – מדובר בניצול להיטותם של משקיעים ישראלים לרכוש נדל"ן בארה"ב – בשילוב עם הבנתם ויכולתם המוגבלת של ישראלים לבדוק את ההשקעה המוצעת להם.

לא שאין נכסים טובים בארה"ב – יש לא מעט, אך בד"כ הישראלי הפשוט לא רוכש אותם.

ואם הוא רוכש נכס טוב – אזי בד"כ ירכוש אותו במחיר מופקע.

## טעות מספר 1 :

### חוסר הבנה של ניגוד האינטרסים בעיסקה

הרוב המכריע של מי שמציע נכסי נדל"ן בארה"ב – מציע משהוא מוכן וסגור – כלומר : בית משופץ ומושכר.

בד"כ יפליא המוכר בשבחיו על הבית , על השוכר , על השכונה ויספר כמה עשרות או מאות אחוזים צפוי הרוכש אשר ירכוש ממנו להרוויח.

בחלק מהמקרים – יטען גם המוכר שמחיר הבית נמוך ממחיר השוק.

המהדרין שביניהם – יציע אפילו הבטחת תשואה :

"לא קיבלת את התשואה שהצגנו לך – אנו נשלים לך מכספנו."

לכאורה , נשמע נהדר – המשקיע הישראלי חושב לעצמו :

*"איזה יופי – יש לי בית כבר משופץ , מושכר , אני יודע כמה אקבל מראש , אין לי דאגות, אני מקבל שכירות מהרגע הראשון והתשואה מתאימה לי"*

רובם המכריע של המשקיעים הישראלים – כלל לא שואל את עצמו את השאלות הבאות:

- אם העיסקה הינה באמת כה טובה – עם תשואה חלומית והבטחת תשואה – כפי שמציגים לי – מדוע הם היו צריכים לעבור את כל האוקיינוס כדי להציע את הנכס דווקא לי?
- איך קרה – שאף אמריקאי לא ראה את ההזדמנות המדהימה הזו?
- אם זו עסקה מדהימה - למה הם לא ביצעו מכירה קלה לאמריקאי?
- האם אולי אף אמריקאי לא יסכים לשלם את מה שאני אשלם להם עבור הבית?

ואכן – בשאלה האחרונה – טמונה התשובה.

חברה אשר השקיעה כספה שלה (לא את כספי המשקיע) והנכס כרגע בבעלותה – יכולה לבחור האם למכור את הנכס שאך קנתה ב- 100 אלף דולר לאמריקאי בכ- 120 אלף דולר, או לישראלי בכ- 200 אלף דולר.

כמובן שהבחירה תהיה בישראל – שכן הישראלים ברוב המקרים פשוט לא יודעים לבדוק, וישלמו מחיר מופקע.

הבטחת התשואה הינה מלכודת – שכן המשקיע הישראלי יהיה חשוף להפסד הון של חצי מההשקעה שלו במידה וערך הנכס לא יעלה.

הנה החישוב – מצד המשקיע הישראלי – במקרה שמחיר הנכס לא עלה עד לזמן המכירה – לאחר 5 שנים:

מחיר קנייה – \$200,000 (של נכס ששווה כיום 100,000)

תשואה שוטפת נטו – הנחת 10% ל- 5 שנים : \$50,000

מחיר מכירה – \$100,000

סה"כ הפסד: **\$50,000**

ניתן לראות בבירור שהעמדה של משקיעים רבים :

**"לך תדע מה יהיה עם המכירה – לי חשובה יותר התשואה השוטפת"**  
- הינה שגויה.

כל התשואה השוטפת יכולה להימחק בקלות עקב הפסד הון.

כדי להגיע לתשואה השוטפת המובטחת (בדוגמא שלנו – 8% נטו לשנה) – על הנכס שבדוגמא להימכר ב-\$200,000. כלומר,

**על מחיר הנכס האמיתי לעלות ב- 100% (!!) כדי שהמשקיע יוכל להישאר עם התשואה אשר הוצגה לו בעת הרכישה.**

בנוסף, ישנם עוד פרמטרים אשר צריכים להדאיג את המשקיע הישראלי:

כך למשל – הוא אינו יודע באמת מה נעשה בשיפוץ, באיזו איכות, אם היה למשל נזק טרמיטים – האם טיפלו בו באופן יסודי – או רק כיסו בקיר גבס וצבע והבעיה תחזור ביתר שאת?

כך גם לגבי עובש – שהינו בעיה כבדת משקל מאוד בארה"ב.

נקודה נוספת – אין למשקיע מושג מיהו הדייר, איך נבדק – אם בכלל, אין לו מושג מהן השכירויות הממוצעות לבתים דומים בסביבה והאם חוזה השכירות שהציגו לו פיקטיבי או לא... מדובר כאן בהרבה כסף – והיכן שיש הרבה כסף ויש ניגוד אינטרסים – יש בעיות. לעיתים הבעיות צצות רק לאחר זמן מה – אך בסופו של דבר הן "יגיעו לביקור".

## פתרון לבעיה מס' 1 :

### יצירת זהות אינטרסים (במקום ניגוד האינטרסים)

הפתרון הינו פשוט - שינוי המודל למודל של זהות אינטרסים.

מה הכוונה בזהות אינטרסים – ואיך יודעים שהיא אמיתית?

זהות אינטרסים אמיתית תושג רק אם **הרווח של היזם יהיה תלוי ברווח שלך – המשקיע!**

כלומר – אם מי שמציע לך את הנכס – כלל לא מוכר לך אותו אלא קונה אותו איתך ! .

לא חשוב כלל אם אתה המשקיע מממן את כל ההשקעה או לא – **אם היזם מרוויח רק אם אתה מרוויח – אתה יכול להיות רגוע שאין לו אינטרס למכור לך נכס ששווה כיום 100 ב- 200.**

אתה יכול להיות רגוע שיש לו אינטרס לשפץ שיפוץ כמה שיותר זול – אך עדיין טוב – מכיוון שהוא ירצה שתרוויח כמה שיותר – כדי שגם הוא ירוויח כמה שיותר.

אתה יכול להיות רגוע שהוא ירצה לנהל את הנכס בצורה הטובה ביותר – כדי שמחיר המכירה יהיה הגבוה ביותר. זה יהיה כדאי לשניכם!

כל הרעיון הוא לא לעבוד עם מישהוא שמרוויח עליך ברגע שמכר לך , אלא עם מישהוא **שמרוויח יחד איתך – רק אם אתה הרווחת.**

וידאו קצר בנושא זהות מול ניגוד אינטרסים ניתן לראות בעמוד הבית באתר האינטרנט שלנו :

<http://www.atlinvestors.co.il>



## טעות מספר 2

### נהירה אחרי תשואה – ללא הבנת הסיכונים

324%

150%

1,000,000%

80%

ישראלים אוהבים תשואה גבוהה. אוהבים מאוד.

אולם, מה שרוב המשקיעים הישראלים שוכחים הוא – שתשואה גבוהה באה לפצות בד"כ על סיכון גבוה.

דוגמא טובה היא ההסבר שהסברנו בטעות מס' 1 – הישראלי יקבל תשואה גבוהה – ואולי אף מובטחת, אולם זאת עקב כך שהוא מסתכן באיבוד עשרות אחוזים משווי השקעתו – שכן קנה את התשואה הגבוהה המובטחת במחיר מופקע.

ישנן גם דוגמאות לתשואות גבוהות – אפילו כאשר רכישה מתבצעת במחיר השוק.

כך למשל בכל מטרופולין גדול בארה"ב ישנם חלקים שלמים – בהם התשואה נהדרת – על הנייר, אך פחות נהדרת במציאות.

### יכולת גבייה בפועל:

איזורים בעלי רמת פשיעה גבוהה – הינם בעייתיים לגבייה.

כך שיכול להיות שיש דייר בנכס – אך במידה ויפסיק לשלם – יכולת הגבייה בפועל – מוגבלת מאוד.

אחד הסיפורים אשר התפרסמו בשנת 2012 היה על משקיע אוסטרלי – אשר לא ראה שכירות מן הנכס (אשר בו היה דייר) במשך כ- 8 חודשים. חברת הניהול לא הצליחה לגבות.

המשקיע האוסטרלי הגיע לגבות בעצמו – ונורה על ידי הדייר.

זהו מקרה קיצוני – אך בעיות גבייה בשכונות גרועות תמיד יהיו במידה זו או אחרת.

### Vacancy (אי תפוסה):

רכישת נכסים באיזורים בהם רמת אי התפוסה של הנכסים גבוהה במיוחד.

ישנם אזורים בהם כ- 50% אי תפוסה (בתים ריקים).

באזורים אלו – אכן תקבל את התשואה שלך – כל עוד הדייר בנכס, אך לאחר שייצא – אין לדעת מתי יאוכלס הנכס שוב.

במקרים של אי תפוסה גבוהה בשכונה/איזור – יהיה גם בד"כ לחץ להורדת מחירי השכירות – שכן ישנם הרבה בעלי בתים ללא דייר אשר יתפשרו על רמות השכירות שיגבו – רק כדי להכניס דייר לנכס.

במקרה כזה – סביר שלאחר כשנה בה תקבל השכירות – תאלץ להורידה – או להישאר עם נכס ריק.

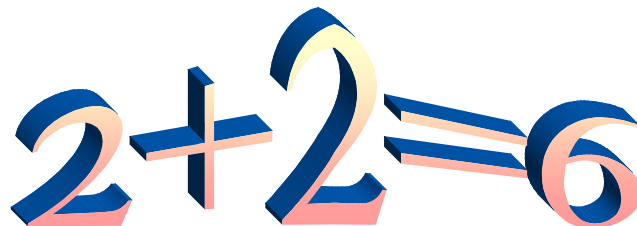
הורדת השכירות תשפיע כמובן על שיעור התשואה לרעה.

בנוסף, שכונות בהן אחוז אי התפוסה כה גבוה – מאופיינות ברמת פשיעה גבוהה, בפריצות רבות לבתים שאינם מאוכלסים, גניבת יחידות המזגן מחוץ לבית וכ"ד.

כל הנתונים הללו – לא ממש מופיעים בתמונות היפות אותן מציגות חברות המוכרות לישראלים נדל"ן בארה"ב.

### טעות מספר 3

### טעויות קשות בחישוב תשואה


$$2+2=6$$

חישוב התשואה יכול להיות מוטה בקלות רבה.

רוב המשקיעים הישראלים כלל לא מודעים לכל החובות של בעל נכס בארה"ב – מה שמנוצל על ידי חברות המציעות נכסים למשקיעים ישראלים ה"שוכחות" חלק מההוצאות בחישוב התשואה.

כך למשל, בניגוד לישראל – בעל נכס בארה"ב צריך לספק לדייר פתרון מלא וכולל הרבה יותר מאשר בישראל.

בארה"ב – בעל הבית משלם בנוסף לביטוח ודמי ניהול:

ארנונה שנתית

ועד בית (במידה ויש) – נקרא HOA.

בעל הבית רוכש את המקרר , המדיח, התנור, הגז , המיקרוגל...  
והוא האחראי על תיקונם במקרה של קלקול.

רוב החברות המציעות נדל"ן בארה"ב לישראלים פשוט לא כוללות  
הוצאות תחזוקה משום סוג .  
בנוסף – גם ה vacancy – אי תפוסה ממוצעת "נעלמת" מהחישובים.

כך – אותו נכס אשר יוצג ע"י חברה שמציגה תשואה אמיתית כנושא  
תשואה של 7% נטו לשנה – תוצג ע"י חברה אחרת כנכס הנושא  
תשואה של כ- 10% או אף 11% לשנה.

בנוסף ,

הארנונה השנתית בארה"ב מחושבת לפי ערך הנכס – או יותר נכון  
לפי ערך הנכס ששוערך ע"י ה tax assasor של המחוז בו הנכס  
ממוקם.

יש לזכור שגם אם הנכס נקנה בעשרות אחוזים לעומת שיערוכו  
האחרון – כשהוא נקנה על ידי המשקיע הישראלי – כבר מגולמת  
פעמים רבות הורדת הארנונה המכסימלית.

כלומר , עם הזמן ושיפור השוק – יוערך הנכס ביותר על ידי ה tax  
assasor ואז הארנונה אשר יהיה על בעל הבית / המשקיע לשלם –  
תהיה גבוהה יותר – ותפגע בתשואה.

בעמוד הבא - צילום תחשיב תשואה כפי שחברת ATL INVESTORS  
מציגה למשקיעיה.

ניתן לראות שבחישוב התשואה ישנם מקדמי שמרנות אשר בד"כ לא מופיעים בחישובי תשואה המוצגות למשקיעים ישראלים.

**בעמודה הימנית – כך מחשבת ATL** בעמודה השמאלית – כך מחושבות בד"כ התשואות המוצגות למשקיעים ישראלים.

(חישוב זה לוקח בחשבון שהשכירות אשר תוצג בחברות אחרות – תהיה שמרנית אף היא – מה שלא קורה בד"כ – ומגדיל את פערי התואה המתקבלת)

הערכת עלות ותשואה גולמית (בנטרול שיפוצים חודש ללא שכירות, ובהנחת הורדת ארנונה ב-25%)	הערכת עלות	סעיף
187,867	187,867	מחיר רכישה - כולל הערכת עו"ד ומיסי רכישה
35,500	35,500	הערכת שיפוצים
2,433	2,433	הערכת ביטוח בית פנוי וטיפול טרמיטים ראשוני , inspection , utilities , home warranty
5,000	5,000	כיסוי עלויות ATL
<b>230,800</b>	<b>230,800</b>	<b>סה"כ השקעה</b>
2100	2,100	הערכת שכירות חודשית אחוז אי תפוסה משוער
<b>25,200</b>	<b>23,184</b>	<b>סה"כ הערכת שכירות שנתית</b>
-2,520	-2,318	הערכת דמי ניהול שנתיים
-753	-753	הערכת כיסוי הוצ' ATL (שנתי - מתוך התזרים נטו לאחר הוצ' בלבד)
-850	-2,500	הערכת ביטוח, אחזקה, שיפוצים - שנתי
-1,740	-2,320	הערכת ממוצע ארנונה שנתית
-200	-200	הערכת טרמיטים - אחזקה שנתית
		הערכת ועד בית (HOA) - שנתי
<b>19,137</b>	<b>15,093</b>	<b>סה"כ הערכת הכנסות משוערות נטו (לאחר הוצאות)</b>
<b>8.3%</b>	<b>6.5%</b>	<b>הערכת תשואה שנתית מהשכרה (מתחילה להיות מחושבת כחוטלגית לאחר השכרת הנכס ולאחר ששולמה עמלת מציאת שכר)</b>
<b>7.6%</b>	<b>7.1%</b>	<b>התאמת הערכת התשואה שלמעלה במקרה של עליית שכ"ד ב- 3% לשנה (הנחת רמת האינפלציה):</b>

הצגת שכירות שמרנית

כאלמנט שמרנות בחישוב התשואה מחשיבים רק 11 חודשי שכירות בשנה

אלמנט שמרנות נוסף כ-\$1,300 אחזקה לשנה (מעבר לעלויות הביטוח המשוערות)

זהו החישוב הנפוץ בשוק

כך מחשבת ATL

חשוב להבין שהתוצאה המתקבלת בצד **שמאל** של הטבלה – נראית כמובן טוב הרבה יותר – אך אינה **מציאותית** לנכס ברמת איכות כה גבוהה – ומושגת רק ע"י **התעלמות מעלויות אחזקה ואי תפוסה**.

## **טעות מספר 4 :**

### **"התאהבות" בהשקעה / בנכס**

טעות קשה של משקיעים מתחילים בכלל , ולא בהכרח של משקיעי נדל"ן.

רוב המשקיעים הישראלים נוטים לשפוט את הנכס המוצע להם – לפי אמות המידה המוכרות להם מישראל.

זוהי טעות קשה.

**המשקיע הישראלי לא יגור בבית אותו הוא רוכש , וכל נסיון להערכת איכות ואטרקטיביות הנכס לפי אמות מידה ישראליות – לא רלוונטי.**

הדרך הנכונה היא "להיכנס לראש" של שוכר או רוכש אמריקאי טיפוסי לסוג הנכס שרוכשים – ולנסות לבחון האם הנכס יהיה אטרקטיבי לשכירה או לרכישה עבור השוכר או הרוכש האמריקאי.

- האם ה floor plan אטרקטיבי
- האם המיקום טוב – מבחינת גישה למרכזי תחבורה , מרכזי קניות , בתי ספר וכ"ד...
- האם הבית חסכוני (total electric , בידוד בגג, חלונות עם זכוכית כפולה)...

הנה עוד זווית על שני סוגי נכסים הנראים אטרקטיביים לישראלים במבט ראשון – אך מגלמים בחובם בעיות חבויות:

## בית פרטי יפה , עם בריכה.

בעוד בית כזה נתפס בעיני משקיע ישראלי כאטרקטיבי , ואולי יהיה אף אטרקטיבי עבור אמריקאי ממוצע – יש לזכור שבריכה הינה מקור הוצאות רבות – החלות על בעל הנכס.

החל מתקלות שונות – סתימות ביוב, הצפות ... וכלה בחשיפה ביטוחית רצינית למקרה של טביעה בבריכה של הנכס.

## בית הממוקם על שטח אדמה גדול יחסית

נכס על 6 דונם ייתפס מיד ע"י ישראלי כאטרקטיבי הרבה יותר מאשר נכס על 1 דונם.

אולם , הדבר אינו כך לגבי אמריקאי – הרוכש או שוכר נכס בפרברי מטרופולין כלשהוא בארה"ב.

אמריקאי שרוצה שטחים גדולים – יגור רבע שעה רחוק יותר – ויקנה או ישכור לעצמו חווה בשטח של 100 דונם.

מי שגר בפרברים הקרובים יחסית למרכז המטרופולין – רואה בנכס על 6 דונם , ולעיתים אף 4 דונם ומעלה – כנטל.

זאת משום שעליו להשקות ולכסח את הדשא ולטפל בשאר הגינה – בד"כ ע"י גנן , ע"פ שטח גדול פי 4 – מה שעולה כסף רב – לעיתים תוספת של כ- 3,000 דולר לשנה.

## טעות מספר 5 :

### פיזור סיכון לא מספק



פיזור סיכון הינו תמיד רעיון טוב.

אנו נדון כאן בפיזור סיכון בהיבט של השקעה בנדל"ן בארה"ב בלבד. כל נושא פיזור הסיכון הינו מקצועי ברמה הגבוהה ביותר – שכן דורש הבנה מעמיקה של השוק, סוגי הנכסים וראיית צרכי המשקיע.

ניתן כמובן להשיג פיזור של הסיכון ברמה הבסיסית על ידי רכישת מספר נכסים גבוה ככל שניתן.

כך – אם נעשתה טעות בשיקולי רכישת נכס אחד – אך הנכס הינו חלק מפורטפוליו של 6 או 10 נכסים – השפעת טעות זו תהיה פחותה בהרבה לולא היה מדובר בנכס יחיד בו הושקע כל ההון.

כך גם למשל – אם רוכשים נכס בודד בו דייר בודד – והדייר עוזב את הנכס או פושט את הרגל ודמי השכירות נפסקים - הרי שאם מדובר על נכס בודד – ההשפעה תהיה על 100% מדמי השכירות .

אם מדובר בנכס אחד מתוך 10 – הרי שההשפעה תהיה על 10% מדמי השכירות בלבד.

**אולם**, וזוהי דוגמא טובה למורכבות הנושא - לעיתים אסטרטגיה זו תהיה דווקא מסוכנת יותר מרכישת נכס בודד !

זאת משום – שנכס יחיד יקר, באזור מעולה – מן הסתם יושכר לדיירים מעולים – שכן זהו סוג האוכלוסייה המתגורר באזור זה.



דיירים בבתים העולים 500 אלף דולר יציבים הרבה יותר , ובעלי מוסר תשלומים טוב לאין ערוך מאשר דיירים הגרים בבית בעלות של 50 אלף דולר.

מי שמשלם שכירות של 2,500 דולר בחודש – מרוויח הרבה יותר, ובעל credit history גבוה הרבה יותר מאשר מי שמשלם שכירות של 600 דולר בחודש.

מעבר לכך – באזורים יקרים ישנם פחות בתים בהליכי כינוס נכסים , ומכאן פחות אחוזי אי תפוסה .

דבר זה מונע לחץ להורדת מחירי שכירויות שעליו עמדנו באחד הסעיפים הקודמים , ומבטיח יציבות גבוהה יותר של רמת התשואה השוטפת .

**פיזור אפשרי נוסף** - הינו השקעה במספר מטרופולינים , או רכישת נכסים שונים במספר אזורים במטרופולין בו מתמקדים.

במידה והנכסים הנרכשים הינם בתים פרטיים – ניתן גם להשיג פיזור ע"י השקעה בסוגי בתים שונים:

בית גדול לעומת קטן , בית בקומה אחת לעומת בית בשתי קומות , גיוון ב floor planes שרוכשים וכ"ד...

פיזור נוסף אפשרי – הינו גיוון סוג הנדל"ן הנרכש.

כלומר, רכישת בתים פרטיים, נכסים המכילים שטחי מסחר, רכישת משרדים, רכישת מתקני תיירות וכ"ד.

במידה והסכום העומד לרשות המשקיע אינו גבוה במיוחד – מומלץ לשקול כניסה להשקעה קבוצתית. כלומר – למשקיע יהיה חלק בחברה אשר בה שותפים נוספים – ואשר תרכוש נכס או נכסי נדל"ן בכמות או בסכום שמשקיע בודד אינו יכול להרשות לעצמו.

למרות הרתיעה שיש לחלקם של המשקיעים מעצם ההמצאות בקבוצה - רכישה בצורה זו יכולה לספק החזקה במספר רב של נכסים – גם אם מדובר בסכום השקעה קטן יחסית.

הנ"ל יאפשר קבלת שכירות מנכסים רבים, ומכאן השגת יציבות גדולה הרבה יותר של תזרים המזומנים ובנוסף – פיזור הסיכון ע"י פיזור גיאוגרפי רחב יותר של הנכסים.

רכישות קבוצתיות מסודרות – המלוות ע"י עו"ד נאמן מוכר ומקצועי – פעמים רבות בטוחות הרבה יותר עבור המשקיע הבודד מאשר רכישה – מחוץ למסגרת קבוצה.

טעות מספר 6:

תלות בחברת ניהול חיצונית שאינך מכיר

# property management

כאשר אתה רוכש נכס נדלן בארה"ב – ובמיוחד אם הוא משופץ ומושכר – לעיתים תקבל חברת ניהול המנהלת כבר את הנכס בשוטף.

גם אם החברה אשר מכרה לך את הנכס תנהל אותו עבורך – אין לך למעשה דרך לדעת האם היא תמשיך לעשות כך בשנה הבאה.

שורש הבעיה בחברות ניהול הוא – שאין להן זהות אינטרסים איתך, וברוב המקרים – יש להן תמריץ כספי רציני אף לניגוד אינטרסים מולך.

כך למשל – אם יועמסו המון הוצאות על הנכס – והתשואה תהיה 0% - או אף תהיה בהפסד - הנ"ל לא ישנה את הרווח של חברת הניהול אשר תגבה ממך את דמי הניהול בכל מקרה.

מה גם – שברוב הפעמים "מסתבר" בסוף שהשיפוצניק שחברת הניהול העסיקה עבורך – עובד אצלה – כך שככל שיהיו לך יותר הוצאות שיפוצים – כך אתה תפסיד יותר וחברת הניהול תרוויח יותר.

## **טעות מספר 7**

### **חטא היוהרה**

המשקיע הישראלי - חוטא פעמים רבות בחטא היוהרה.

לא מעט משקיעים חושבים שניתן ללמוד מקצוע וניסיון של מעל 34 שנה בנסיעה קצרה של שבוע לחו"ל, ומחליטים ש "יהיה בסדר" ושהם יודעים מספיק כדי לבצע רכישה באופן עצמאי – בין אם ע"י ברוקר ובין אם ע"י גוף אשר מוכר להם נדל"ן – ללא מודל של זהות אינטרסים.

חלקם גם יקראו דו"ח זה – וחומר נוסף ברשת – ויחליטו שהם ברמה מספקת לבצע רכישת נדל"ן בארה"ב בכוחות עצמם.

אחרים יסתמכו על קרוב – רחוק שלהם הגר במטרופולין, שאולי קנה פעם בית - אך אינו מקצועי בתחום.

**פעמים רבות – אותו משקיע אשר מחליט שמשום מה רמת ההבנה שלו מספקת לרכישת נכס בכ- 500 אלף שקלים מעבר לים – לא יעלה על דעתו לא להשקיע יום עבודה וכסף לבדיקה מקצועית של רכב (או מספר רכבים) יד שנייה שהוא רוכש בכ- 30 אלף שקלים.**

ברוב המקרים של המקרים – יוהרה זו מסתיימת בהפסד כסף ובעוגמת נפש גדולה.

\*\*\*\*\*

בדו"ח זה ניסינו להעביר בצורה פשוטה וברורה 7 טעויות קשות אשר עושים רבים מן המשקיעים הישראלים בהשקיעם בנדל"ן בארה"ב.

הפתרון לכל 7 הטעויות הקשות הללו אינו לנסות וללמוד את הנושא לעומק – שכן הנ"ל ידרוש כ- 5 שנות התמקצעות והשקעה כספית, אלא למצוא שותף מקומי אשר מוכן לעבוד במודל של זהות אינטרסים.

זהות אינטרסים אשר משמעותה – תליית רווח השותף המקומי בכך שהמשקיע הישראלי ירוויח.

זהו למעשה המודל אנו ב ATL INVESTORS עובדים עם משקיעינו.

אם תחשוב לרגע – תיווכח שלמעשה – הרבה מאד גורמים מסביבך עובדים בשיטה זו:

חברות ההייטק הבינו זאת לפני כשניים וחצי עשורים – כשהחלו להעניק אופציות לעובדים, בעלי עסקים רבים מעסיקים עובדים על בסיס נמוך + אחוזים מהמכירות/רווחים ...

זהות האינטרסים ע"י שיתוף ברווח הינה הדרך היחידה להיות משקיע פאסיבי – ולדעת שהשותף שלך עושה הכל למען הצלחת ההשקעה – פשוט כי זה כדאי לו כלכלית.

אנו מקווים שדו"ח זה חידד לך את 7 הטעויות הקשות, ושכעת אתה מודע להן ולחומרתן ויכולת השפעתן ההרסנית על בטחון ההשקעה שלך.

נשמח לענות על כל שאלה,

צוות ATL INVESTORS LLC

צביקה לוי [zvikaatl@gmail.com](mailto:zvikaatl@gmail.com) 0504389331