



מר אדי יאן, מנהל סניף ישראל



סדנה להשקעה נכונה בנדל"ן בארה"ב



אומגה השקעות נדל"ן -
השקט מאחורי ההשקעה!



משקיעים נכבד,

שיעור 3: הכנסות משכירות

הכנסות הנכס מדמי השכירות חייבות להיות יציבות ככל הניתן. הבעיה היא שכדי לקבל יציבות גבוהה מאד כדאי לרכוש נכס בשכונות איכותיות וחזקות, אך איליה וקוץ בה! בשכונות אלו אנו נקבל תשואה נמוכה, דומה למה שיש לנו בארץ. אז איך בכל זאת נשקיע בשכונות של מעמד העובדים/פועלים/צווארון כחול כדי לקבל תשואה גבוהה ונזכה לקבל הכנסה קבועה ויציבה?

התשובה מתחלקת לשניים:

- א. נכסים מסוג SECTION 8
- ב. נכסים בערבות תשואה של המוכר



**אומגה השקעות נדל"ן -
השקט מאחורי ההשקעה!**



בואו נבין על מה מדובר.

א. נכסים מסוג SECTION 8: אלו נכסים שעברו פיקוח תקינות ע"י הרשות הממשלתית ואושרו לשמש כבית מגורים לדיירים זכאי SECTION 8. דיירים אלו חייבים לעמוד בקריטריונים מסוימים כדי לקבל VOUCHER (שובר זכאות). אלו יכולים להיות משפחות חד הוריות, בעלי הכנסה לא מספיק גבוהה, אנשים מבוגרים וכ"ו. היתרון הגדול הנו שאלו בד"כ דיירים לזמן ארוך, דמי השכירות מגיעים ישירות מן הממשלה, ועל כן אין כל סיכון בקבלת דמי השכירות. הבית מפוקח אחת לשנה ע"י הרשות הממשלתית, ונדרש לעמוד בסטנדרטים של תקינות ובטיחות. נכון, זה עולה כסף מדי כל שנה כדי לתקן את התיקונים אך ממש סביר ושווה את מחיר הביטחון הגבוה שהשקעה זו מניבה.



**אומגה השקעות נדל"ן -
השקט מאחורי ההשקעה!**



ב. נכסים בערבות תשואה ע"י המוכר. במידה והמוכר מציע לכם נכסים עם תשואה מובטחת מראש לתקופה מסוימת, תהיה לכם השקעה בראש שקט במידה ויתקיימו התנאים הבאים:

- הערבות תינתן באמצעות הפקדת דמי התשואה במלואם (!) אצל עו"ד נאמן בארץ או ע"י ערבות בנקאית בבנק ישראלי
- מחיר הנכס משקף את מחירו בשוק הנדל"ן המקומי בארה"ב
- כל ההוצאות הישירות לתפעול הנכס נופלות על המוכר
- ההסכם מפרט את כל הזכויות של המשקיע
- ההסכם נחתם בערבות אישית של גורם ישראלי



**אומגה השקעות נדל"ן -
השקט מאחורי ההשקעה!**



חשוב לשים לב:

- הבטחת תשואה שנתית ע"י חוזה בלבד ללא ערבויות קשיחות הנה שווה כקליפת השום. אין בה דבר וחצי דבר להבטיח את ההכנסה שלכם.
- שימו לב למחיר הריאלי של הנכס בשוק. נכסים נמכרים מעל מחיר השוק, וכל סכום ההתחייבות בעצם בא על חשבון הרוכש ועל עליית ערך עתידית. ניתן לבדוק זאת ע"י סקירה של נכסים דומים שנמכרו באזור הנכס, במצב דומה למצב הנכס. דרשו זאת מן המוכר. חשוב לדעת שבארה"ב נכס ברחוב אחד יכול להיות יקר בהרבה מנכס ברחוב ליד.
- דרשו מן המוכר לקבל את כל מסמכי SECTION 8. יש את רשימת התשלומים, את חוזה השכירות ומסמך האישור שלהם.



**אומגה השקעות נדל"ן -
השקט מאחורי ההשקעה!**



- שימו לב לדוחות של חברת הניהול, גם אם אינכם מקבלים ממנה את דמי השכירות במסלולי ההתחייבות. הדוחות מראים את ההכנסות וההוצאות, ואת התשואה הריאלית של הנכס. הדוחות גם מראים את גישת חברת הניהול ללקוח. האם הם אמינים? האם הם מתקנים טעויות?
- פרסומים של חברות יבטיחו לכם 10% ומעלה תשואה שנתית, ללא כל ביטחונות. זה יפה על הנייר. הכנסה אמיתית היא בסופו של דבר נגזרת של כמות ההוצאות הלא ידועות, כמו דייר לא משלם, דייר מתחלף, תיקונים ועמלות החלפת דיירים ועוד. אם אינכם מכירים את המספרים תגלו שהתשואה הרבה יותר נמוכה ממה שציפית. אל תסתנוורו מן המספר המוצג לכם. לכו על בטוח גם אם המספר יותר נמוך.



**אומגה השקעות נדל"ן -
השקט מאחורי ההשקעה!**



- המוכר הנותן לכם תשואה מובטחת לתקופה מסוימת יכול לעשות זאת אם הוא בעל יכולת לשלוט בדברים הבאים:

- א. הוא מפקח על חברת ניהול ויודע מהם העלויות המדויקות שלה
- ב. הוא מפעיל קבלן פרטי הנותן לו מחירים זולים מספיק כדי שיוכל לבטח את ההשקעה למשקיע מפני הוצאות לא ידועות
- ג. הוא פועל הרבה שנים כדי שיוכל לדעת את הסטטיסטיקה של הנכסים, ובכך להכיר את המספרים הנכונים
- ד. המוכר ממשיך להיות בקשר עמכם, ואינו נעלם לאחר ההשקעה.



**אומגה השקעות נדל"ן -
השקט מאחורי ההשקעה!**



זהו, עד כאן שיעור מס' 3 בסדנה שלנו

השיעור הבא יעסוק בהוצאות הנכס ברכישה ולאחר הרכישה.

מקווה שעזרנו לכם. להתראות בשיעור הבא.



**אומגה השקעות נדל"ן -
השקט מאחורי ההשקעה!**