

# Bulgaria

## August 2012

# Updates



חברים יקרים,

בניזולטר של חודש מאי סיפרתי לכם שאנשים פונים אליי ושואלים אותי לגבי עסקאות השקעה בנדל"ן, בעיקר בנכסים מניבים בחו"ל, כיצד ניתן לדעת מתי מדובר ברמאות ובכלל, מה המשמעות הכלכלית האמיתית של עסקאות אלה.

מלבד העובדה שעליכם להיות מלווים בעו"ד המתמחה בעסקאות מהסוג הזה, תקראו כאן על בדיקות שאתם חייבים לעשות לפני השקעה "בשלט רחוק" וגם כמה הסברים שייתנו לכם תובנות על איך זה יכול להיות שמבטיחים לנו תשואות שנתיות של 8% ואפילו 12% כאשר התשואות המקובלות בשוק הנדל"ן הן 3-4%.

אלה דברים הנוגעים לסיכון וכדאיות שאף אחד חוץ מכם לא יבדוק עבורכם ולחלקם משמעות כלכלית כבדה, שחשוב שתיקחו בחשבון בחישוב התשואה שלכם.

שלכם, ברברה



גלה בדיוק כמה שכר דירה הם משלמים, כדי לראות אם כל המספרים תואמים למה שחברת ההשקעות אומרת לך.

## 2. זרים לא יודעים את מחיר השוק

פעמים רבות אנשים מוכרים לזרים במחיר גבוה בהרבה במחשבה שהם לא יודעים את מחיר השוק האמיתי. אתה צריך לברר מה מחיר השוק האמיתי היום, באיזה מחירים הנכסים האלה באמת נמכרים. חשוב לבדוק כמה בתים נמכרו בפועל באותו איזור או שיש שם בעיקר "בתים למכירה".

אם יש יותר בתים למכירה מאשר בתים שנמכרו ייתכן שזה אזור שהמקומיים לא רוצים לחיות בו זה אומר שיהיה קשה מאוד להשכיר ועוד יותר קשה למכור אחר כך. זהו סימן שההשקעה בסיכון גבוה.

הטוב ביותר הוא לטוס לאזור שבו אתה רוצה לקנות ולבדוק עם שני סוכנים שונים בתחום הנדל"ן את המחירים של בתים דומים לזה שאתה רוצה לקנות.

או שהסוכנים יציעו לך עסקאות טובות יותר, או שהעסקה שהוצעה לך מצוינת. זה או זה או זה.

## עשרת הדיברות: איך לבדוק עסקה לרכישת נכס מניב

### ובמילים אחרות: איך לא ירמו אותך!

#### 1. אתה משלם לעצמך את התשואה הגבוהה

אנו רואים לעתים קרובות פרסומת: "שנתיים תשואה של 12% מובטחות". אתה חושב: "אם הם מבטיחים את זה, אז זה חייב להיות אמיתי." אבל... לא כל כך מהר. לפעמים מה שקורה הוא שאתה משלם מחיר גבוה יותר עבור הדירה, התשואה בפועל היא 4% אבל מכיוון שהחברה המנהלת קיבלה ממך מראש יותר כסף, היא פשוט משתמשת בכסף שלך ומחזירה לך אותו כחלק מדמי השכירות החודשיים שלך.

הפצצה נוחתת כאשר מגיעה השנה השלישית ופתאום התשואה שלך יורדת מ-10% ל-4%, ולא מספיקה אפילו לממן את תשלום המשכנתא החודשי.

כדי להימנע מבעיה זו, דרוש לראות את חוזה השכירות לפני הקנייה. האם יש חוזה שכירות ארוך טווח? הכי טוב להיפגש באופן אישי ולשאול את השוכרים אם הם מעוניינים להמשיך ולשכור את הדירה שלך.

עליך להיות בקשר ישיר ולהכיר מקרוב את הבעלים. סוכנים עלולים לתת לך מידע כוזב כדי לבצע את העסקה ומאוחר יותר הבעלים יטענו כי הם לא ידעו שהם סילפו את פרטי העסקה.

דבר לפחות עם שני לקוחות שעבדו איתם במשך שנים רבות וקבל עליהם המלצות.

חברת השקעות / סוכן חייבים להרוויח כסף מהעסקה שלך. כדאי לשאול איך הם מרוויחים מהבית שלך. זה ייתן לך הרבה מידע על העסקה, על החברה ועל המחיר האמיתי.

#### 4. להקליט את השיחה

זה חוקי לחלוטין להקליט שיחה שאתה מנהל עם החברה. זה אולי נראה קיצוני, אבל הכסף שעבדת עליו כל כך קשה בקרוב יהיה בידיהם, וייתכן שתצטרך הוכחה טובה במועד מאוחר יותר כדי לקבל את כספך בחזרה, וכדי שיעמדו בכל ההבטחות שהבטיחו לך. אתה לא חייב להודיע להם שאתה מקליט את השיחה. אם אתה רוצה ליידע אותם, דע לך שהם יהיו מאוד זהירים ומדויקים במה שהם מבטיחים. הם גם עלולים להתנגד להקלטה אולי מחשש שאתה מרגל של מס הכנסה. אבל תמיד טוב שהסוכן יידע שעליו להיות אחראי ומחויב בכל מה שהוא מבטיח.

#### 5. לכתוב כל דבר בחוזה

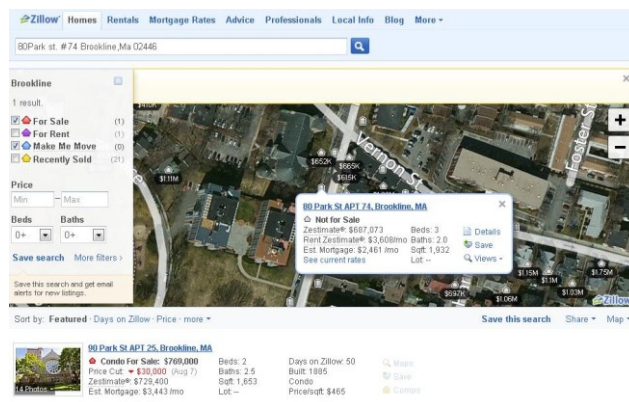
כל מה שהובטח או הוצג בפגישות המכירות ובכל שיחות הטלפון, צריך להיות כתוב בחוזה. הכל! לא לוותר.

#### 6. עם מי בדיוק אתה חותם על הסכם?

##### או מי בחוזה אחראי על הכסף שלך?

לעתים קרובות החברה שאחראית על הכסף שלך היא חברה לניהול ביוסטון או סוכן נדל"ן בברלין. מי שחתום על החוזה אמור להיות אחראי באופן ישיר על בעיות עתידיות.

במקביל שווה להשקיע בהערכת שמאי מקומי. ככל שהוא מתמחה בשכונה המסוימת, תוכל לקבל אינדיקציה טובה יותר לגבי טיב וערך הנכס. שמאי בודק לא רק את נתוני הנכס כמו מספר חדרי שינה ושירותים, הוא גם בודק את המיקום, איכות הבניין, מחירי דירות שנמכרו באזור, מגמות השוק, כמה קשה וכמה זמן לוקח למכור כזה נכס וכו'.



במדינות מסוימות, האינטרנט הוא מקום טוב לקבל מידע בסיסי על נכסים. כדאי לבדוק באתרי השוואת נדל"ן מקומיים וזאת עפ"י מידע מדויק: באיזו שכונה נמצא הנכס, המיקוד, מצבו של הבית, גודל הבית, מספר חדרי שינה וחדרי האמבטיה, גודל המגרש, השנה בה נבנה הבית וכו'. למשל בארה"ב, אם יש לכם את הכתובת המדויקת של הדירה, באתר Zillow.com תוכלו לקבל מושג על ערך הנכס. לעתים קרובות הם גם מדווחים על מגמות השוק באזור.

#### 3. אמינות הסוכן / חברת השקעות

אתה חייב לעשות שיעורי בית ולברר היטב מיהם חברת השקעות או הסוכן. חייבים לאמת את היושרה להם. הכסף שלך הוא יקר ולא צריך למסור אותו עד שאתה בטוח לגמרי שחברת השקעות היא ישרה ויש שקיפות מלאה לגבי כל השאלות שלך, המסמכים, חוזים עם דיירים וכו'.

**השלב האחרון והסופי בגיוס לפרויקט MARITZA ESTATE**

**היכנסו לאתר HGS כדי להוריד מצגת על ההשקעה.**

**צפי רווח למשקיע כ- 177% בכ-3 שנים.**

**למידע נוסף: ברברה פז 050-7235981, 074-7027024**



[www.HGSgroup.co.il](http://www.HGSgroup.co.il)

**9. ספור 10 חודשים בחישוב הרווח השנתי**  
בעת חישוב התשואה השנתית שלך, קח בחשבון 10 חודשי שכירות בלבד ולא 12 חודשים. תמיד יהיו לך הוצאות נוספות, דברים שאתה אחראי לתקן, אגרות, זמן להכנת הדירה לפני דייר חדש שמגיע וכו'.

בררו עם אנשים מנוסים בשוק המקומי מהן כל ההוצאות. יש מדינות שבהן יש יותר מסים, אגרות, עלויות ניהול, עלויות ביטוח, בררו היטב כי הם עלולים להיות שונים לגמרי מאשר בישראל. בארה"ב, ההוצאות הן שונות ממדינה למדינה. ההוצאות האלה יכולות להגיע עד 40% מההכנסות שלכם מהשכירות. ייתכן שעדיין העסקה משתלמת, אבל אתם חייבים להיות מוכנים! כל ההוצאות שלכם, כולן, צריכות להיות חלק מחישוב התשואה.

### **10. האם הכסף שלך תקוע בחו"ל?**

האם כאשר תמכור את הדירה בה השקעת, תוכל לשלוח את כל הכסף שלך בחזרה לארץ? לדוגמה בקפריסין ובמדינות אירופאיות אחרות מאפשרים לך להוציא רק 10% מהרווחים מדי שנה, כלומר זה יכול לקחת 10 שנים עד שתחזיר את הרווח שלך ממכירת הבית. היה מוכן!



### **11. מסים בחו"ל ובארץ**

הכר היטב את חוקי המס של המדינה בה אתה משקיע וגם את יחסי המס שיש לישראל עם אותה מדינה. במדינות מסוימות, כמו בישראל למשל, המסים על מכירת הנכס עשויים להיות גבוהים מאוד וזה יכול "לאכול" אחוז גדול מהרווח.

לישראל יש הסכמי מס עם מדינות רבות ברחבי העולם. לעתים קרובות זה מאפשר לקונה הישראלי הנחה במס אם הרכישה עצמה נתפרה נכון. מומלץ מאוד להתייעץ עם עורך דין המתמחה במיסוי בינלאומי של נדל"ן. זה יכול לחסוך לכם אלפי דולרים במהלך ה- Exit - המכירה של הנכס.

**אם יש לכם שאלות, תגובות, המלצות או טיפים נוספים אנחנו נשמח לשמוע.**

**אתם מוזמנים ליצור עמי קשר בדוא"ל או באתר:**  
<http://www.hsggroup.co.il/contact>

אם מי שחתום מולך נמצא בחו"ל, ותיאלץ להתעמת או לתבוע, וגם לגבות בסוף, זה יהיה כמעט בלתי אפשרי. עלויות משפטיות של תביעה בחו"ל יקרות מאוד. לכן כדאי לחתום חוזה עם אדם/חברה ששוהים בישראל.

אתה גם לא רוצה לעבוד עם חברה חדשה בתחום. חברות נדל"ן חדשות צצות כפטריות כאשר יש הזדמנות לעשות כסף, אבל הן גם נעלמות מהר כשיש סימנים של בעיות. איפה הם יהיו בעוד 6 שנים, כשתרצה למכור את הדירה?

ותק הוא סימן טוב מאד לאמינות ומקצועיות והוא אינדקציה להמשכיות קיום החברה. מה תעשה אם אין לך מישהו אמין שיכול למכור את הדירה שלך? אתה חייב להבטיח פתרון למכירת הדירה שלך, להבטיח שיהיה מי שידאג לך.

דבר עם לפחות שני משקיעים שעבדו עם החברה לפחות שנתיים. אם הכסף שלך חשוב לך, פגוש את המשקיעים פנים אל פנים. אם תדבר עם המשקיעים פנים אל פנים, תופתע לגלות כמה מידע תוכלו להרוויח בפגישה זו. גם תוכל לדעת אם ההמלצה שלהם היא אמיתית ובכלל עד כמה המידע אמיתי.

### **7. מיהי חברת הניהול?**

החשובה ביותר היא חברת הניהול! כל מה שנכתב למעלה רלוונטי גם כאן. המוניטין שלה חשוב לא פחות מהמוניטין של החברה המוכרת.

החברה או האדם המנהלים את הנכס אחראים על שליחת הצ'ק החודשי שלך. חשוב לברר על המוניטין של חברת הניהול, אתה חייב להיות מסוגל לסמוך על החברה שתקיים את ההתחייבות לשלוח כמו שעון את מה שהובטח לך. בצומת הזו, ההחזר החודשי שלך בסך 10% יכול להפוך ל-4% וזה קורה הרבה.

פתאום הם מודיעים לך שהם לא הצליחו להשכיר את היחידה שלך במשך 3 חודשים או שיש לתקן את הגג, ואין שום דבר שאתה יכול לעשות בקשר לזה. לא סביר שתטוס כדי לבדוק אם הדירה הושכרה במשך 9 חודשים או 12 או אם עלות תיקון הגג היתה \$3000. אתה חייב לסמוך עליהם, לכן כדאי לבדוק אותם ככל האפשר. אתה חייב לקבל המלצות אישיות ועדיף שוב, פנים אל פנים. (וזכור את הטיפ הראשון, אין בעיות כל עוד אתה משלם לעצמך את התשואה הגבוהה).

### **8. מי הקבלן הבונה?**

האם יש לקבלן הבונה הרבה ניסיון? בדוק בניינים אחרים שהוא בנה לפני 5-7 שנים, כדי לראות את איכות הבנייה. בדוק אם ישנם סדקים מתחת למרפסת אם יש חלודה ליד הצינורות בקירות, זה סימן שהצינורות דולפים. ייתכן שיהיה עליך לשלם אלפי דולרים או יורו בעתיד לתקן את הצינורות בבניין. דבר עם הדיירים, דפוק על הדלתות. אתה תהיה מופתע עד כמה אנשים שמחים להתלונן. תוכל לגלות בעיות נוספות גם על האזור, בתי ספר, האם יש ביקוש לדירות באזור או האם יש בתים רבים למכירה אבל הרבה פחות מהבתים נמכרים.