

עוגנים.דביר

השקעות נדל"ן כחול לבן



עוגנים להצלחה

מדריך מעשי להשקעות נדל"ן בישראל

מבית עוגנים. דביר השקעות נדל"ן כחול לבן
הדרך שלך לצמיחה כלכלית בטוחה

עוגנים להצלחה

מדריך מעשי להשקעות נדל"ן בישראל

מבית עוגנים. דביר - השקעות נדל"ן כחול לבן

הדרך שלך לצמיחה כלכלית בטוחה

עוגנים. דביר
השקעות נדל"ן כחול לבן



© כל הזכויות שמורות לעוגנים. דביר, יזמות והשקעות נדל"ן בע"מ. התשפ"ב, 2021
© 2021 Oganim. Dvir Ltd. & Saul Shargorodsky. All Rights Reserved.

כתב: שאול שארגורודסקי

הבהרה משפטית: אין לשכפל, להעתיק, לצלם, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר בכל דרך את המדריך הזה במלואו או חלקו ללא אישור מפורש מראש ובכתב מאת עוגנים. דביר בע"מ. למען הסר ספק, מובהר כי שימוש מסחרי מכל סוג שהוא במדריך זה ובאמור בו אסור בהחלט, אלא באישור מפורש בכתב ומראש מעוגנים. דביר. © **כל הזכויות שמורות לעוגנים. דביר, יזמות והשקעות נדל"ן בע"מ, ח.פ. 516222551**. המידע בחוברת הוא מידע כללי ואינו מידע מחייב. הנתונים המובאים בה מוצעים לקורא "AS IS" ללא אחריות והחברה איננה אחראית לנכונותו של המידע ולליקויים ושגיאות העלולים ליפול בו. השימוש במידע המופיע בחוברת אינו תחליף לקבלת ייעוץ מקצועי והסתמכות על האמור בו היא באחריות הקורא בלבד. בחוברת נמצאים קישורים לאתרים אחרים שנועדו לטובת הקוראים בלבד. התכנים אינם מתפרסמים על ידי עוגנים. דביר, או מי מטעמה והיא איננה שולטת ו/או מפקחת עליהם ואינה ערבה לאמינותם, לעדכניותם ולחוקיותם. המידע מוצע כמות שהוא, ועוגנים. דביר בע"מ אינה נושאת באחריות לגביו או להתאמתו לצורכי המשתמשים, לתכונותיהם, יכולותיהם, או מגבלותיהם לגבי השימוש. עוגנים. דביר איננה אחראית לכל נזק שייגרם למשתמש או לכל צד ג' כתוצאה ישירה או עקיפה מן ההסתמכות על המידע הכלול בחוברת הנוכחית.

תוכן העניינים

- מבוא
- כסף שלא עובד, נשחק
- המדריך של עוגנים. דביר
- השקעה בנדל"ן למגורים
- יתרונות השקעה בנדל"ן למגורים
- השקעה בדירה יחידה אל מול השקעה בדירה שנייה
- מיסוי ותכנון מס בהשקעה בנדל"ן למגורים
- שיטה סדורה להשקעה בנדל"ן למגורים
- היכן לרכוש דירה להשקעה?
- השקעה בדירה "על הנייר"
- בחירת דיירים בהשקעה בנדל"ן למגורים
- מימון נכס להשקעה על ידי הלוואת משכנתא
- השקעה בנכס מניב מסחרי
- מיצוי פוטנציאל של מרכז מסחרי שכונתי
- מיסוי השקעה בנכס מניב מסחרי
- השקעה בקרקעות חקלאיות
- השקעה "בזכות לדירה"
- מיסוי השקעה בקרקעות חקלאיות
- השקעה בעסקת יזמות נדל"ן
- חוק הרשות לניירות ערך
- אודות חברת עוגנים. דביר, השקעות נדל"ן כחול לבן

אדם ניכר בכיסו:

קיים הבדל גדול בין פרנסה להתעשרות. אטימולוגית, פרנסה היא סיפוק צרכים קיומיים בסיסיים. התעשרות לעומת זאת, מתחילה איפשהו מעבר לנקודה הזו. גם ביוון העתיקה נהגו להבדיל בין "Oikenomike" - ניהול כלכלת משק הבית באופן המבטיח קיום בכבוד - לבין "khremastike" - צבירת רכוש.¹

בפרקים הבאים לא נעסוק בפרנסה אלא במה שמעבר: **בצמיחה כלכלית והתעשרות.**

היחס לשאיפה להתקדם כלכלית - מעבר לפרנסה - הוא תלוי תרבות: הוגים כגון אפלטון, אריסטו, פאולוס מתרסוס, אוגוסטינוס, תומאס אקווינס, מרקס ואחרים ראו בה - למעט במקרים יוצאי דופן ספורים - פסול מוסרי.²

לעומת זאת, הוגים כגון אבן ח'לדון, קלווין, הובס, לוק, מונטסקיה, יום, סמית', קאנט, בנת'ם, מיל, קיינס, האייק, פון מיזס ורבים אחרים ראו בה - במגבלות אתיות מסוימות - תופעה חיובית ורצויה לכתחילה.³

חז"ל מצדם נקטו בגישה מקורית: הם הבחינו בין פרנסה לריבוי כסף, ציוו על הראשון ותלו את יחסם לשני בשימוש שיעדו לו בעליו:

הרבה מקורות מציינים את חשיבות הפרנסה:

- תורה שאין עמה מלאכה סופה בטלה וגוררת עוון.
- כל שאין מלמד את בנו אומנות - מלמדו ליסטות.
- אָפֶס כִּי לֹא יִהְיֶה בְךָ אֲבִיּוֹן (דברים טו) הזהר בעצמך שלא תבוא לידי עניות (פירוש רש"י שם).
- המבזבז - מפריש לצדקה - אל יבזבז יותר מחומש, שלא יהיה נצרך לבריות.
- כל המשים על לבו שיעסוק בתורה ולא יעשה מלאכה ויתפרנס מן הצדקה, הרי זה חילל את השם וביזה את התורה.⁴

אך מה באשר לריבוי הממון?

בתלמוד דרשו חכמים על הפסוק: "עשר תעשר" - "עשר בשביל שתתעשר".⁵

וכאן יש לשאול: הרי ראוי לקיים מצוות לשם שמיים ולא כדי לקבל פרס, ואיך אמרו "עשר בשביל שתתעשר"? אלא **שהתעשרותו של מי שנותן מעשר מכל רווחיו היא עצמה דבר מצווה**. שכל רווח שיש לו, גם המעשר שניתן לצדקה מרוויח, **נמצא שיש בהתעשרותו צורך מצווה**.⁶

ואף מותר לבחון את ה' בדבר הזה שנאמר הביאו את כל המעשר [...] ובחנוני נא בזאת אָמַר ה' צָבָאוֹת אִם לֹא אֶפְתַּח לָכֶם אֶת אֲרָבוֹת הַשָּׁמַיִם וְהִרֵקְתִּי לָכֶם בָּרֶכֶה עַד בְּלִי דִי.⁷

עכשיו שאין בדבר פסול מוסרי, נשאל האם בכלל כדאי?

כסף הוא מכשיר יעיל להגשמת השאיפות שלנו. לכולנו יש רצונות: רווחת המשפחה, חינוך ילדים, למידה והתפתחות אישית, חופשות ועוד.

קיימות שתי דרכים עיקריות לייצר כסף:

- לעבוד בשביל הכסף.
- לראות בכסף כוח אדם ולתת לו לעבוד בשבילנו, גם כשאנחנו ישנים.

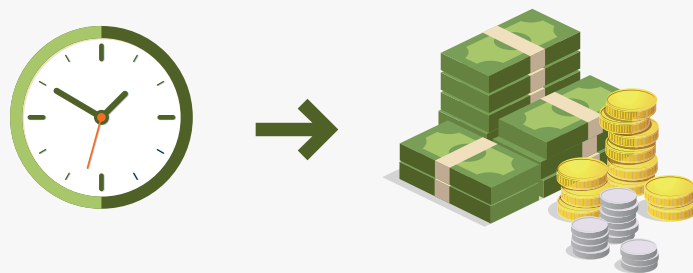
מעבודה בלבד קשה לייצר מספיק כסף ורוב מי שהתקדמו כלכלית בחיים עשו זאת בגלל שבנוסף לעבודתם, הכסף שלהם עבד בשבילם.

המונח שמתאר כסף עובד הוא "השקעה"

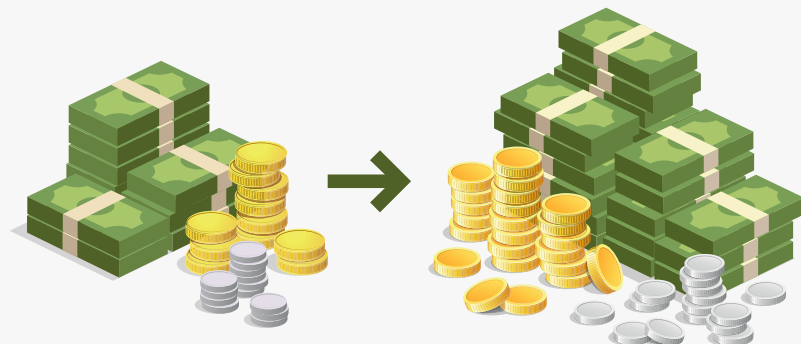
אחת מתבניות החשיבה שירשנו מהתקופה התעשייתית היא הנוסחה שכסף שווה זמן (משך עבודה), חריצות ומקצועיות.

אם אין מספיק כסף עובדים יותר קשה במשך יותר שעות או שלומדים מקצוע רווחי יותר. הנוסחה כמובן נכונה אבל חשוב גם לתת תשובה לשאלה הבאה: את מי היא משרתת? היא נותנת פתרון מעולה לרווחת המעסיק ובו זמנית יוצרת אצל העובד תקרת זכויות:

כמו ששעות העבודה, החריצות והמקצועיות שלנו מוגבלות - כך גם ההכנסה שהן מסוגלות לייצר. לכן חשוב לשנות חשיבה ולא להתנות מלאכותית בין שעות עבודה, חריצות ומקצועיות לבין היכולת להתעשר.⁸



את הניתוק התודעתי הזה ניתן לעשות באמצעות דבר אחד בלבד: **ללמוד איך כסף יכול לעבוד בשבילנו**. את זה עושים באמצעות ידע פיננסי, קרי הבנה בעולם ההשקעות, המימון והמיסוי.



ידע פיננסי מתחיל בהבחנה בין התחייבויות לנכסים מניבים: נכסים מניבים הם כל דבר שמייצר הכנסות פאסיביות. התחייבויות הן כל דבר שמייצר הוצאות. שניהם פועלים בלי קשר ישיר לשעות העבודה שלנו.⁹

📌 לקחנו הלוואה כדי לרכוש רכב? יצרנו התחייבות כפולה שתיאלץ אותנו לשאת בשתי הוצאות שוטפות: החזר הלוואה חודשי והוצאות רכב קבועות.

📌 לקחנו הלוואה כדי לרכוש דירה להשקעה? יצרנו נכס מניב: ההכנסות מהשכרת הנכס תשרתנה את המשכנתא ועליית ערך הנכס יחד עם דמי השכירות לאחר סיום המשכנתא עתידים להזרים כסף לעו"ש שלנו.¹⁰

נכס מניב הוא כל דבר המייצר לכם הכנסה פאסיבית כגון:

- עסק בבעלותכם שאינכם עובדים בו (אחרת זו עבודה רגילה).
- נדל"ן מניב (מגורים, מסחרי, משרדים).
- מניות.
- אגרות חוב.
- יחידת השקעה בקרנות נאמנות.
- יחידת השקעה בקרנות השקעה פרטיות או ציבוריות בנדל"ן.

ככל שתצברו יותר נכסים מניבים, כך תגדלנה ההכנסות שלכם. ככל שתגדלנה ההכנסות שלכם, כך תוכלו להשקיע מחדש ולהגדיל את היקף הנכסים המניבים שלכם, וחוזר חלילה עד שתחדלו לספור, "כי אין מספר".

בפשטות, **תייצרו הרבה התחייבויות לא נכונות (לא מוכוונות נכסים מניבים) – בסוף תמצאו את עצמכם בסדנאות של "מקימי". תייצרו נכסים מניבים – תוכלו להעביר סדנאות ב"פעמונים".** אכזרי אבל אלה חוקי המשחק.

משל שלוש המשפחות:¹¹

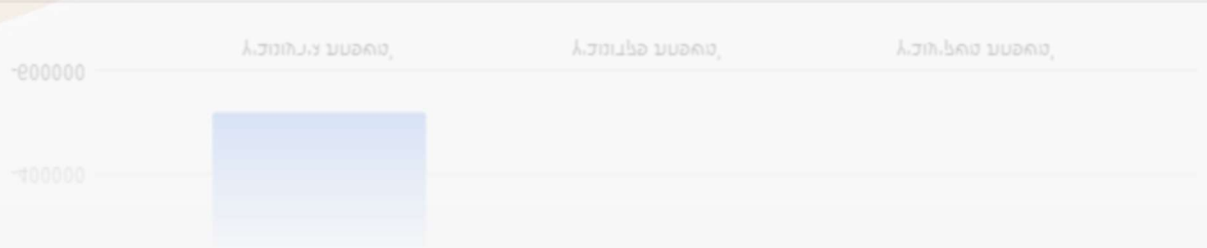
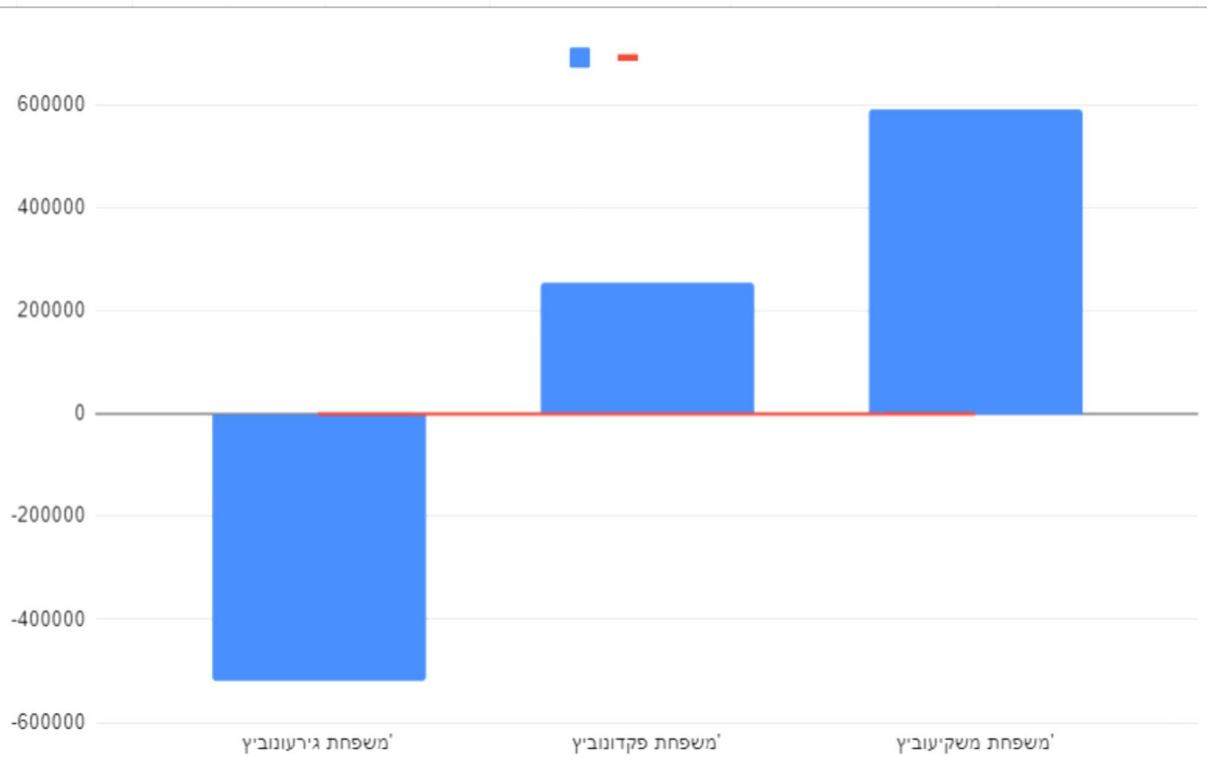
עם הזמן, להרגלים קטנים יש תוצאות גדולות, לטוב ולרע:

📌 קחו 3 משפחות וסכום של 1,000 ₪ בחודש למשך 20 שנה:

1. משפחת גירעונוביץ' חורגת מהתקציב שלה, יוצרת התחייבויות ונכנסת לגירעון מצטבר של 1000 ₪ בחודש.
2. משפחת פקדונוביץ' חוסכת 1000 ₪ בחודש ומכניסה אותם לפיקדון בנקאי סטנדרטי.

3. משפחת משקיעוביץ' גם כן חוסכת 1000 ₪ בחודש ומשקיעה אותם בנכס מניב:

שם	מאזן הוצאות הכנסות חודשי	ריבית שנתית בגין פעולה	תקופה בחודשים	מאזמן בסוף תקופה	דלתא
משפחת גירעונוביץ'	1,000 ₪-	7.00%	240	520,927 ₪-	
משפחת פקדונוביץ'	1,000 ₪	0.60%	240	254,926 ₪	334,094 ₪
משפחת משקיעוביץ'	1,000 ₪	8.00%	240	589,020 ₪	



משל שלוש המשפחות באדיבות דרור הייבלום, רו"ח וכלכלן.

בסוף התקופה, משפחת גירעונוביץ' תהיה בגירעון (תאורטי) של למעלה מחצי מיליון ₪, משפחת פקדונוביץ' תקבל למעלה מ 250,000 ₪ ומשפחת משקיעוביץ' תקבל קרוב ל 600,000 ₪, באותו מאמץ בדיוק.

📌 זוג צעיר עם הון עצמי של 30,000 ₪ בלבד החליט להתקדם כלכלית והגיעו אלינו לייעוץ. מהר מאוד התברר שאמנם ההון העצמי של הזוג היה נמוך אך יכולת החזר שלו הייתה גבוהה יחסית.

על ידי משכון הבית של הוריהם, רכשו השניים דירה יד ראשונה להשקעה. הדירה הושכרה ולבסוף נמכרה ברווח יפה. הרווח שימש אותם לרכישת דירה נוספת (מבלי לערב את ההורים) אשר גם היא הושכרה ונמכרה ברווח יפה.

אחרי 4 שנים בלבד, השניים רכשו דירת גן מרווחת במרכז הארץ. רוב הפעולות האלה התבצעו "ברקע" בליווי שלנו תוך כדי חיי השגרה של הזוג, מבלי לדרוש התעסקות רבה מצדם.

🇮🇱 זוג אחר, הורים ל 9 ילדים שבבעלותם נכס עם משכנתא קטנה והון עצמי של 300,000 ₪ ביקשו להתקדם כלכלית ופנו אלינו לייעוץ.

במהלך הליווי הגדילו השניים את המשכנתא שהייתה להם על הנכס הקיים ובעזרת המימון שקיבלו רכשו דירה נוספת להשקעה (עליה גם לקחו משכנתא) באזור המיועד לפינוי-בינוי.

היות והשניים משכנו את שני הנכסים (את הדירה הקיימת ואת הדירה החדשה) הם הצליחו לכסות את עלויות רכישת הנכס החדש יחד עם ההוצאות הנלוות לעסקה כמעט ללא הון עצמי. הדירה הושכרה מיד וכיום עומדת בפני פינוי בינוי מדי. במהלך תקופת הבנייה ימשיך הזוג לקבל את דמי השכירות אותם מחויב לשלם יזם הפרויקט ע"פ הסכם.

את ההון העצמי שלהם השקיעו בעסקת מימון יזמות נדל"ן כנגד ריבית גבוהה בהרבה מעלות המשכנתא.

עוד לפני השלמת הבנייה, הערך של שני הנכסים שלהם עלה משמעותית ואת ההון העצמי שהשקיעו כבר הספיקו לקבל חזרה בתוספת תשואה יפה עמו רכשו דירה שלישית. כיום לזוג שלושה נכסים מניבים.

חשוב להבין שמה שמפריד ביננו לבין ההתקדמות הכלכלית המיוחלת זה לא זמן ארוך אלא אימוץ של הרגל מסוים - סדרה של פעולות רקע קבועות **שיכולות להתבצע במקביל לשגרת היום יום שלנו.**

בפרקים הבאים נפרט על כך יותר, אבל מכיוון שהזכרנו כאן את עניין הפיקדונות הבנקאיים, חשוב להתעכב מעט בנושא חשוב זה.



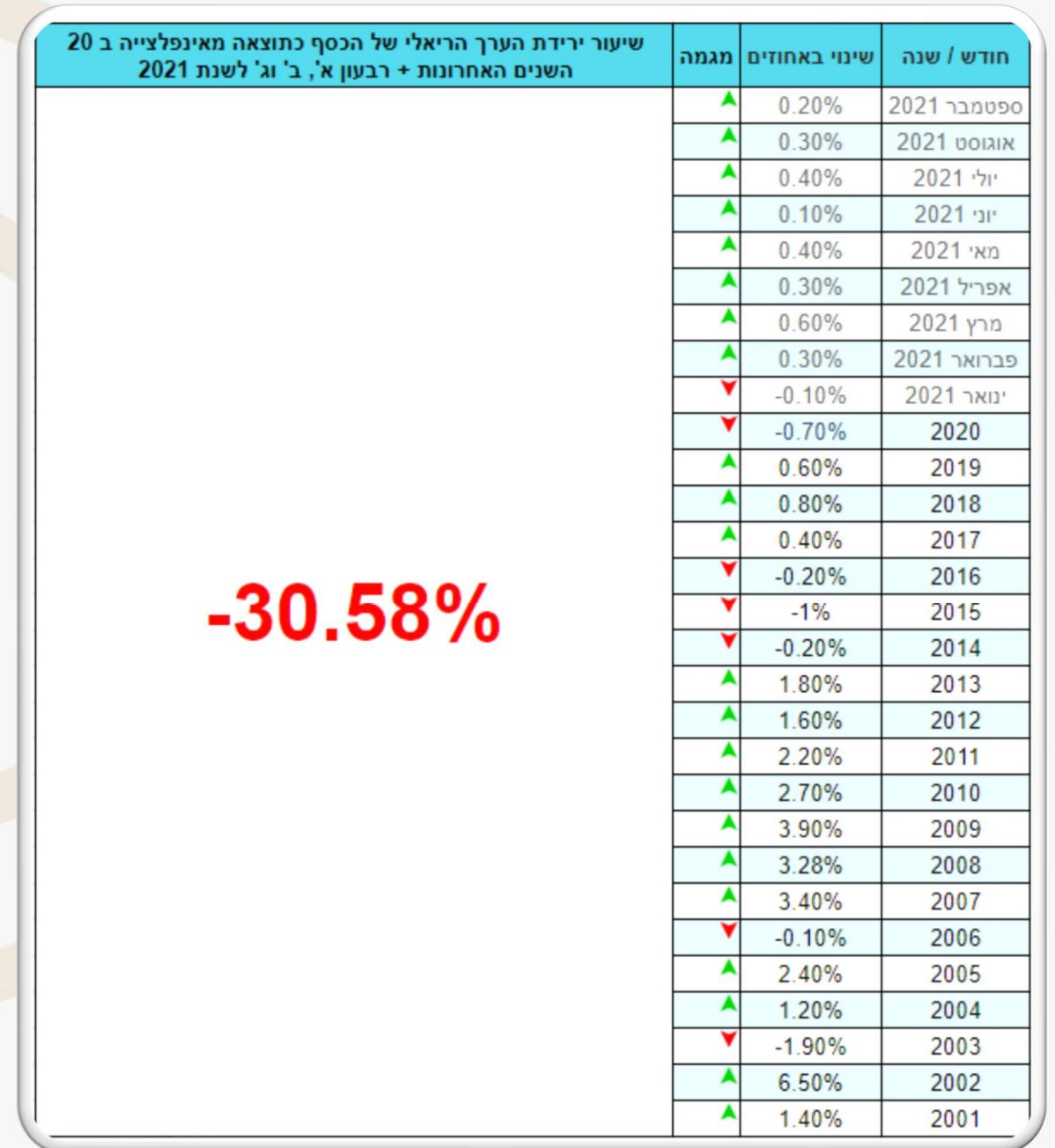
כסף שלא עובד, נשחק:

ב 12 החודשים האחרונים - נכון לאוקטובר 2021 - עלה מדד המחירים לצרכן (לא כולל מדד מחירי הדירות) ב 2.5%. במקביל, באותה תקופה, זינקו מחירי הדירות בלמעלה מ 9.2% ועלה מדד תשומות הבנייה - אליו מוצמדים תשלומים חוזיים בגין דירות יד ראשונה מקבלן - ב 4.9%.

המשמעות היא שמי שהפקיד מיליון ₪ בפיקדון בנקאי סטנדרטי לפני שנה, איבד במונחים ריאליים סך של 25,000 ₪ בגין אינפלציה בלבד. ריבית שנתית של פיקדון סטנדרטי 0.6%~, תוריד את ההפסדים ל 19,000 ₪.

אם הכסף ייועד לרכישת נכס, יש לקחת בחשבון גם ירידת ערך ריאלית ממוצעת של 92,000 ₪ לדירה יד שנייה או 118,000 ₪ לדירה חדשה מקבלן - מדד מחירי הדירות החדשות השלים עלייה של 11.8% בשנה האחרונה.¹²

בסוף השנה הראשונה לפיקדון רואים בחשבון הבנק את אותו הסכום שהפקדנו בתוספת 6000 ₪ ריבית, אז לא דואגים. הבעיה שהמספר פשוט משקר: **מה שקובע זה לא המספר - הערך הנומינלי של הכסף - אלא הערך הריאלי שלו**, כלומר כוח הקנייה בפועל שהוא משקף. כוח קנייה זה חשוף לאינפלציה ונשחק מדי חודש. אנחנו אמנם בתקופה חריגה עקב מגפת הקורונה, אבל הדברים תקפים גם כמה עשורים אחורה. בעשרים השנים האחרונות, כוח הקנייה של כל שקל ירד בלמעלה מ 30%:



5001	1'40%	▼
5005	2'20%	▼
5003	1'80%	▲
5004	1'50%	▼
5002	3'40%	▼
5006	0'10%	▲
5001	3'40%	▼
5000	3'50%	▼

כסף הוא כוח אדם לכל דבר ועניין. אם גורמים לו לעבוד נכון ובזהירות הנדרשת, מהר מאוד ייעשה ממנו יותר.

המדריך של עוגנים.דביר:

המדריך שלפניכם עוסק בהשקעות נדל"ן בישראל. ענף הנדל"ן נחשב מסורתי לאחד מאפיקי ההשקעה היציבים, אבל **כמו בכל תחום, בהשקעות נדל"ן אפשר גם להפסיד וצריך להבין במה שעושים לפני שמשקיעים.**

אפשרויות ההשקעה רבות ומגוונות: רכישת נכס להשקעה, רכישת קרקעות בשלבי הפשרה שונים, קרנות רי"ט, עסקאות מימון יזמויות בנדל"ן בארץ או בחו"ל ועוד.

על סט התכונות הייחודי של הנדל"ן בישראל נמנים בין היתר המאפיינים הבאים:

- עתודות קרקע לבנייה מוגבלות
- עיכובים רגולטוריים בהפשרת קרקעות, אישור תוכניות והיתרי בנייה
- צמיחה דמוגרפית ושיעור פריון כולל מהגבוהים בקרב מדינות ה OECD
- כניסת משקיעים רבים לענף
- עלייה לארץ
- רכישת נכסים על ידי יהדות התפוצות
- שיעור גירושין מצער

מאפיינים אלה מנציחים מצב בו הביקוש עולה על ההיצע. בקרב המדינות החברות בארגון ה OECD, הוצאות משקי הבית על דיור משקפות קרוב ל 30% מסך כל ההוצאות, השיעור היחסי הגבוה ביותר.¹³ **אנשים תמיד יצטרכו לגור איפשהו.** גם במקרה של ירידת מחירים מהונדסת בידי הרגולטור, מי שנעזר בסבלנות ולא מוכר בירידות, לא מפסיד.

נכון לשנת 2021, הפער בין ביקוש להיצע גדל בהתמדה בקרוב ל- 17,000 יח"ד חסרות נוספות בכל שנה.

שוק עם ביקוש קשיח ואפשרויות רווח מרובה יכול להיות גם מסוכן: לא חסרים בורות בשוק השקעות הנדל"ן וכמו שאפשר להרוויח הרבה כך אפשר גם להפסיד הרבה:

- הטעיה באשר לערך הנכס בהווה ובקשר לצפי הכנסות ורווחים בעתיד
- רישומי בעלות כוזבים
- נכסים פיקטיביים
- ייעודי קרקע ומבנה שגויים
- לוחות זמנים לא מציאותיים
- שעבודים ובטוחות לא הולמים או לא קיימים

כך שחובה להבין במה שעושים לפני שעושים

כתבנו את המדריך שלפניכם בדיוק בשביל זה - **להרוויח מעולם השקעות הנדל"ן בישראל מבלי ליפול לבורות.**

'עוגנים להצלחה - מדריך מעשי להשקעות נדל"ן בארץ' נועד לתת לקורא ארגז כלים פרקטי המאפשר להתקדם כלכלית בעזרת השקעות נדל"ן בישראל מתוך הבנת התהליכים, התועלות, זיהוי וגידור הסיכונים הכרוכים בכל עסקה.

אין עסקאות בלי סיכון

כלל יסוד בהשקעות הוא שתשואה משקפת סיכון: ככל שהסיכון גבוה יותר כך תגדל התשואה, ולהיפך, ככל שהסיכון נמוך יותר כך תפחת התשואה.

חשוב להבין ולהפנים שסיכונים קיימים בכל מקום. גם חוסר מעש מסוכן: הסיכון שלא נתקדם כלכלית, נדשדש כל החיים כשברקע האינפלציה מכרסמת בחסכונות שלנו ועצם האפשרות להתפרנס מופקדת בידיו של המעסיק שלנו, תלויה בשביעות רצונו המתמדת, מושפעת ממצבנו הבריאותי ומדרישות גופים כמו רשות המיסים והביטוח הלאומי. אז מה עושים?

לומדים, מבינים, מתקדמים

קיים דמיון מסוים בין השקעה בנדל"ן לרכישת רכב. בשתייהן סדרה של פעולות מקדימות נכונות יכולה למנוע את רוב הבעיות מראש:

אנו קונים אוטו יד 2 ורוצים לוודא שלא מדובר בעסקה לא טובה. בוחרים רכב, בודקים שהמחיר לא עובר את מחירון "לוי יצחק", מביאים את הרכב למוסך מורשה לבדיקה, נכנסים לאתר slika-ins.co.il לבדיקת בעלות ועבר ביטוחי, לאתר רשם המשכנות לבדיקת היעדר שעבודים ול konesonline.co.il לבדיקת מפרט טכני ותאריך טסט אחרון. רק לאחר מכן הולכים לדואר ומעבירים בעלות.

התהליך הפשוט הזה מנטרל את רוב הבעיות מראש. כך גם בהשקעות: אם פועלים נכון מראש, 95% מהבעיות אינן מתחילות.

מפאת חשיבות העניין נזכיר זאת שוב: מה שמבדיל ביננו לבין התקדמות כלכלית זה לא זמן אלא רצף של פעולות סדורות.

תבינו את העסקה, תעשו את הבדיקות הנדרשות ותנו לכסף שלכם לעבוד בשבילכם. תהפכו את זה לשגרת חיים שאתם עושים ברקע "תוך כדי" והברכה בא תבוא.



השקעה בנדל"ן למגורים:



על קצה המזלג:

קונים דירה במטרה להשכיר אותה ולאחר שערכה עולה, מוכרים אותה (אופציונלי). במהלך חיי ההשקעה נהנים משכירות משולמת חודשית ובסוף ההשקעה מוכרים את הנכס ומקבלים את ההפרש בין מחיר הרכישה למחיר המכירה של הנכס.

להבדיל בין עיקר לטפל:

בכל ארגון, אחד הדברים הכי חשובים הוא בקרת תהליכים וביצועים מתמדת לצד קבלת החלטות מהירה בגיבוי נתונים רלוונטיים. הבעיה היא בעלי החלטות מוצפים תדיר באין ספור נתונים וצריכים להחליט מה רלוונטי ומה לא, מה משקף צמיחה ומה משקף ירידה בביצועים, מה משקף תחילת פריצת דרך, ומה משקף חסמים מיותרים.

לדבר הזה בדיוק נועדו מה שנקרא "מדדי ביצוע מרכזיים" (Key Performance Indicators): מדד זה בא להבדיל בין עיקר לטפל, בין רעשי רקע לבין תסמינים אמיתיים להצלחה או אי הצלחה של ארגון.

גם משקיע בנדל"ן עלול למצוא את עצמו מוצף בשלל נתונים ויידרש לבסס את החלטותיו על הנתונים הרלוונטיים בלבד.

דוגמה מצערת לנתון לא רלוונטי (בהשקעה בדירה על נייר) היא הדמיה יפה. לעיתים, מחליטים לרכוש נכס מסוים בהתבסס על הדמיה נאה, מבלי לעיין ברצינות הנדרשת במפרט המכר למרות שלרוב אין להדמיה תוקף משפטי מחייב.

שלושת הפרמטרים העיקריים לבחינת השקעה הם **תשואה, סיכון ונזילות**.

✓ תשואה:

תשואה משקפת את הרווח שנקבל ביחס לכסף שהשקענו. קיימים שני סוגי תשואה עיקריים בהשקעות בנדל"ן מניב - תשואה שוטפת ותשואה שכתוצאה מעליית ערך הנכס מהשבחה פרואקטיבית ו/או מעליית מחירי הדירות. קיימות שתי דרכים עיקריות הרלוונטיות למשקיע הפרטי לחשב כל אחת מהן:

- תשואה להון כולל או (Return on Investment - ROI).
- תשואה להון עצמי או (Return on Equity - ROE).

רוב המשקיעים הפרטיים אינם נדרשים לעשות שימוש בנוסחאות שכיחות נוספות כגון ה IRR - שיעור תשואה פנימי. נוסחאות אלה לא תידונה במסגרת המדריך הנוכחי.

ניתן לחשב את שני סוגי התשואות בעזרת כל אחת משתי הנוסחאות אבל נכון יותר לעשות שימוש ב ROI לחישוב תשואה שוטפת וב ROE לחישוב תשואה שכתוצאה מעליית ערך הנכס ותכף נפרט למה.

- תשואה שוטפת משקפת את הרווח שלנו שכתוצאה מהכנסות השכירות השוטפות. נהוג לחשב אותה על בסיס שנתי (תשואה שוטפת שנתי) כך שתשקף לא רק את הרווח ביחס להון המושקע אלא גם את הזמן הנדרש להחזר ההשקעה:

✚ רכשנו דירה במיליון ₪ והתשואה השנתית (ההיפותטית) ממנה עומדת על 10%. זה אומר שהמיליון שלנו יחזור לכיסנו תוך 10 שנים - כל שנה מוחזר 10% מההון שהושקע תחילה.

הדרך המקובלת והנפוצה לחישוב תשואה שוטפת בהשקעות נדל"ן היא מה שנקרא שיעור התשואה להון הכולל (ROI):

תשואה להון כולל = הכנסות שנתיות נטו משכירות חלקי מחיר רכישת הנכס, כפול 100.

ההכנסה השנתית משכירות תכלול 11 חודשי שכירות (מחסירים דמי שכירות של חודש אחד כדי להתחשב בתיקונים וימים בהם הנכס לא מאוכלוס).

✚ נכס שנרכש במיליון ₪ והושכר ב 3,300 ₪ / חודש:

$$3,300 * \frac{11}{1,000,000} * 100 = 3.63\%$$

מקבלים תשואה שנתית (שוטפת) להון המושקע של 3.63%.

- תשואה שכתוצאה מעליית ערך משקפת את עליית ערך הנכס מכל סיבה שהיא - השבחה יזומה, עליית מחירים כללית, תוספת זכויות בנייה וכו'.

הדרך המקובלת והנפוצה לחישוב תשואה שכתוצאה מעליית ערך בהשקעות נדל"ן היא מה שנקרא שיעור התשואה להון העצמי (ROE) וגם אותה נהוג לחשב על בסיס שנתי:

תשואה להון העצמי = עליית ערך הנכס (מחיר מכירה פחות מחיר רכישה בקיזוז הוצאות נלוות) חלקי ההון העצמי שהושקע (לא כולל משכנתא), חלקי תקופת האחזקה בנכס, כפול מאה.

✚ נכס שנרכש במיליון ₪ מתוכם 300,000 ₪ הון עצמי ונמכר אחרי שנתיים ב 1,200,000 ₪, קרי רווח של 150,000 ₪ לאחר החזר המשכנתא (שהריביות שלה שולמו על ידי דמי השכירות החודשיים)¹⁴ וקיזוז מס שבח של 50,000 ₪:

$$\frac{150,000}{\frac{300,000}{2}} * 100 = 25\%$$

מקבלים תשואה שנתית (שכתוצאה מעליית ערך הנכס) להון העצמי המושקע של 25%.

אם מבקשים לחשב תשואה שכתוצאה מעליית ערך הנכס עוד לפני שמכרנו, מומלץ להתבסס על אומדן עליית ערך שנתית ממוצעת של בנק ישראל העומד נכון לאוקטובר 2021 על כ 3%.

מדובר אמנם בהערכה שמרנית - נכון לאוקטובר 2021 הממוצע הארצי של מחירי הדירות עלה בקרוב ל 10% - אבל מדד זה נותן אינדיקציה זהירה מספקת לחישוב ראשוני בשקלול כלל האזורים בתקופות שאינן משבריות. מקסימום נופתע לטובה בעת המכירה בפועל.

למידע מדויק יותר ניתן לראות מגמות שינוי במחירי הדירות באתר הלמ"ס [כאן](#) (סרטון הדרכה על השימוש באתר ניתן למצוא [כאן](#)) ובעסקאות אחרונות ומגמות שינוי במחירים בפילוחים שונים באתר רשות המיסים [כאן](#), באתר מדל"ן [כאן](#) ובאתר הנדל"ן הממשלתי [כאן](#).

שקלול שתי התשואות:

הנכס גם הושכר וגם נמכר? אפשר וצריך לסכם בין שני סוגי התשואות תוך שימוש באותו בסיס חישוב. אין לסכם בין שיעור התשואה להון כולל לשיעור התשואה להון עצמי.

בחישוב תשואה על עסקה מסוג זה יש לעשות שימוש בנוסחת חישוב התשואה להון העצמי (ROE) לאחר חיסור תשלומי השכירות מהחוב על הלוואת המשכנתא (קרן וריבית).

✚ נשתמש שוב בדוגמה דלעיל ונניח שהדירה הושכרה ב 3,300 ₪/חודש למשך כל תקופת הבעלות. הריבית הכוללת על המשכנתא בשקלול עמלות הפירעון המוקדם עמדה על 3% שנתיים:

$$(((1,200,000 - 1,000,000) + ((3,300 * 24) - (700,000 * 3\% * 2))) / 300,000 / 2 * 100 = 29.65\%$$

תשואה שנתית משוקללת להון העצמי של 29.65%.

✓ סיכום:

קיימים שלושה סוגי סיכון עיקריים בהשקעות נדל"ן הקשורים לקרן, לתשואה ולמשך ההשקעה:

- אפשר לאבד את קרן ההשקעה או את חלקה.

- אפשר שלא לקבל את הריבית הצפויה או את חלקה.
- אפשר שמשך ההשקעה יתארך משמעותית מעבר למצופה.

נציין שקיים סיכון נוסף שלרוב לא נכלל ברשימת הסיכונים אבל בהחלט ראוי לשים אליו לב והוא **כאב הראש** או ההתעסקות המרובה ומורטת העצבים.

יש השקעות שבסופו של דבר הכול בא על מקומו בשלום - קרן, תשואה ומשך ההשקעה עמדו בציפיות - אבל תקופת ההשקעה התאפיינה בחששות רבים, כאבי ראש ונדודי שינה תכופים. מי שחי בתחושה שכל רגע ההשקעה שלו עלולה לעלות על שרטון ישלם על כך מחיר כספי ובריאותי ומומלץ להימנע מכך ככל הניתן, אפילו במחיר של תשואה פחות אטרקטיבית.

הסיכון קיים תמיד. מי שמספר לכם על השקעה בלי סיכון, או שאינו מבין בתחום, או שאינו דובר אמת. מלווי משקיעים מקצועיים יודעים לגדר סיכונים, להבהיר אותם למשקיע, לבנות ולנהל את ההשקעה באופן שהסיכוי לתקלות יופחת למינימום האפשרי והתקלות שתקרינה בכל זאת, יזוהו ויטופלו מראש.

מה שמשנתנה מהשקעה להשקעה זה לא עצם קיום הסיכון אלא רמת החשיפה אליו. **תשואה משקפת סיכון.** ככל שהסיכון עולה כך גם התשואה עולה, ולהיפך.

🔧 משקיע מעוניין בתשואה משכירות בלבד (אינו מתכוון למכור את הנכס). התשואה הממוצעת ביישוב אפרת שבגוש עציון עומדת על 2.55%.

התשואה בקרית שמונה קרובה להיות פי 2. על פניו, בהחלט כדאי יותר להשקיע בקרית שמונה **אבל לא לפני שנשאל את השאלות הבאות:** איפה המעמד סוציו אקונומי של האוכלוסייה המקומית גבוה יותר? איפה היצע הדירות להשכרה נמוך יותר? איפה קרוב ונגיש יותר למשקיע במקרים המצריכים ביקור בנכס? אם בכל זאת ניאלץ למכור דחוף, היכן הביקוש יהיה גבוה יותר?

השאלות האלה משליכות במישרין על האפשרות לנהל את ההשקעה באופן תקין ולהפיק ממנה את התשואה המיוחלת:

- אפשרות בחירה וסינון דיירים
- תקינות תשלומי השכירות
- משך תקופת השכירות ורציפותה
- אפשרות החלפת דיירים בנקל
- טיב בטוחות
- איכות ערבים ועוד

נכון שעל הנייר התשואה גבוהה יותר, אבל נתוני תשואה משקפים רווחים על דירות מושכרות בפועל מבלי לשקלל את "הדרך" עד לאותה התשואה: סיכון, כאב ראש ונזילות המאפיינים כל השקעה.

הסיכון פועל כסוג של מסנן - הוא מרחיק את מי שחושש כך שפחות אנשים מוכנים להשקיע, ומעלה בכך את מחיר הנכס (התשואה) בהתאמה.

אין שום ערך בעצם "ההתגברות" על חששות, ביצוע קפיצה נחשנית וכניסה להשקעה עם סיכון גבוה מבלי להבין במה שעוסקים. צריך להיעזר בחששות שלנו כדי להבין את ההשקעה לעומק ולהיערך אליה על הצד הטוב ביותר.

במקרה המתואר, היערכות אופיינית תכלול את הנקודות הבאות:

- ביצוע סקר שוק מעמיק בדגש על השאלות דלעיל
- דירוג ובחירת נכס להשקעה עם הנתונים הטובים ביותר
- בדיקת רקע לדיירים
- ביצוע ביטוח דירה ותכולה וביטוח אובדן שכירות או פנייה למנהל נכסים מקומי אמין.

בקשר לנקודה האחרונה, ביטוחי אובדן שכירות שומרים על הנכס ומבטיחים רצף השכרתי בתמורה ל 3.5% עד 4.5% מדמי השכירות החודשיים. במקרה של דייר סרבן - הטיפול, הפיצוי (בד"כ כשלושה חודשי שכירות) ואיתור דייר חלופי מטופל אוטומטית בלי צורך בהתערבות כלשהי מצד בעל הנכס.

על דרכים לגידור סיכונים ביחס לקרן ותשואה נדבר ב"ה בהרחבה בהמשך. נרחיב כאן מעט בנושא נזילות ומשך ההשקעה:

✓ נזילות ומשך ההשקעה:

משך ההשקעה ונזילות משקפים את אורך התקופה במהלכה הכסף שלכם "מושבת" מבחינתכם כך שלא תוכלו למשוך אותו, גם אם תזדקקו אליו מאוד.

בעניין הזה - ובעניינים רבים אחרים - הכול תלוי בצרכי המשקיע: מתי יצטרך את הכסף, האם מעוניין בתשואה חודשית, רבעונית, שנתית או שיש לו מספיק אורך רוח בכדי להמתין עד לסוף תקופת ההשקעה? האם חשוב שתהיינה תחנות יציאה לקרן ההשקעה ובאיזו תדירות?

בניגוד ליחס בין סיכון לתשואה, לא תמיד קיימת הלימה מלאה בין אורך ההשקעה ומידת הנזילות שלה לבין גובה התשואה.

בהשקעות במימון יזמויות נדל"ן (נרחיב על כך בהמשך) לדוגמה, ככל שההשקעה ארוכה יותר ונזילות הקרן נמוכה יותר כך תגדל התשואה. ברכישת נכס להשקעה תלוי הדבר בתנאי השוק המקומיים במועד מכירת הנכס ומשיכת הכספים. אפשר למכור ברווח גדול אחרי שנתיים וברווח זעום אחרי שלוש שנים. עיתוי המכירה קובע.



יתרונות השקעה בנדל"ן למגורים:

- **תשואה שכתוצאה מעליית ערך פאסיבית:** רווח שנובע מעצם החזקתנו בנכס לאורך תקופה מסוימת, ללא פעולות השבחה פרו אקטיביות. רווח מסוג זה נעשה כשמחזיקים בנכס לטווחים בינוניים עד ארוכים – 5 עד 10 שנים.
- במקרים בהם רוכשים על הנייר נכס יד ראשונה מקבלן, תקופת ההחזקה הנדרשת עשויה להצמצם לתקופת הבנייה בלבד - ערך נכס שנרכש על הנייר ונמכר בתום הבנייה יכול לעלות ב 15% ומעלה.
- כאמור, עליית מחירי הדיור השנתית הממוצעת בישראל (בשנים שאינן משבריות) עומדת על קרוב ל 3%. בשנים חריגות, עליית המחירים עלולה לחצות את רף ה 10%.
- כשמדובר בנכס יד ראשונה מקבלן המוגדר כדירה יחידה, תקופת ההחזקה המינימלית הנדרשת להפקת תשואה שכתוצאה מעליית ערך פאסיבית עשויה להצטמצם לתקופת הבנייה בלבד. אם ברשותכם נכס נוסף, יש להפחית מהתשואה החזויה את מס הרכישה למשקיעים - 8% ממחיר הנכס מהשקל הראשון - ולהאריך בהתאם את תקופת ההחזקה המתוכננת בנכס על מנת לשמור על שיעורי רווחיות שמצדיקים את המאמץ.
- **תשואה שכתוצאה מעליית ערך פרו אקטיבית:** רווח שנובע מהעלאת ערך יזומה של הנכס על ידי ביצוע שיפוץ, קידום תוספת זכויות, ביצוע חלוקה או הרחבה מאושרות.
- **תשואה שוטפת:** רווח שנובע מדמי השכירות המשולמים מדי חודש. קיימת אפשרות לחסוך התעסקות מיותרת כשנעזרים בשירותי ביטוח שכירות בדומה לאלה המוצעים [באתר זה](#) או במנהל נכסים אמין, לרוב בעלות נמוכה יחסית.
- **הפחתת חוב פאסיבית:** במקרים בהם נלקחה הלוואת משכנתא לצורך רכישת הנכס, השוכר משלם על החוב שלכם לבנק. מדי חודש החוב הולך וקטן ובסוף נעלם.
- **אפשרות רכישה מתחת למחיר שוק:** רכישת נכס מתחת למחיר שוק כרוכה באתגר כפול: הבנת מהו מחיר השוק האמתי לנכס המדובר ורכישתו בפועל מתחת למחיר זה.
- חשוב להבחין בין המחיר המבוקש על ידי המוכר לבין מחיר השוק האמתי. בכלכלת שוק, למעט בסקטורים בודדים כגון תעשיית המותרות, מחיר הוא [אינדיקטור לביקוש בפועל](#). מכיוון שכך, אין שום משמעות למחיר המבוקש על ידי המוכר במוצהר.

מחירי הנכסים המפורסמים באתרים כגון יד 2 לרוב אינם משקפים את מחירם האמיתי של הנכסים המוצעים למכירה. מי שמסתמך על תמחור שמופיע באתרי הלוחות ולאחר משא ומתן עיקש מצליח להקטין את מחיר זה ב 10%, יתכן ועדיין ישלם הרבה מעבר למחיר שוק האמיתי של הנכס לאותה תקופה.

הרבה מוכרי נכסים ביד 2 לוקחים מראש בחשבון משא ומתן עתידי (מול רוכש טיפוסי שירצה להרגיש שהוריד את המחיר למינימום) ומעלים את המחיר המבוקש על ההתחלה.

מחיר שוק אמיתי לתקופה מסוימת יכול להיגזר רק מעסקאות כמה שיותר עדכניות שבוצעו בנכסים זהים - מבחינת גודל, גיל, מיקום (רחוב, בניין וקומה) ושכנים - לנכס שאנו שוקלים לרכוש:

✚ מבקשים לרכוש דירה בת 4 חדרים בבניין מדורג ביישוב אריאל שבשומרון בקומה 1? השאיפה היא לברר את מחיר המכירה של נכס זהה שנמכר באותו בניין באותה קומה אתמול.

מובן שמאתגר מאוד לאתר נכס זהה לחלוטין שנמכר בדיוק אתמול וברור **שאנחנו מסמנים כאן יעד "אוטופי" אליו צריך לשאוף. ככל שנתקרב ליעד זה כך נוכל לקבל אינדיקצייה מדויקת יותר למהו מחיר שוק אמיתי של הנכס** אותו אנו מבקשים לרכוש. נרחיב על כך בהמשך.

עכשיו שקיבלנו אינדיקצייה למחיר שוק, ניתן לגשת לבעייה השנייה – רכישה בפועל מתחת למחיר זה: אנשים נורמטיביים לא מוכרים את נכס שלהם מתחת למחיר שוק אלא אם הם נאלצים לעשות זאת מכורח חיצוני.

בניגוד למה שנהוג לחשוב, לא תמיד מדובר במקרה מצער. גם משפרי דיור שרכשו דירה חדשה לפני שמכרו את דירתם הנוכחית ומחויבים ללוח תשלומים חסר רחמים עשויים להתגמש אתכם.

לרוב, מהרגע שעסקה כזאת מגיעה לשוק ומפורסמת ביד 2, היא נחטפת בכמה שעות, ולכן החכמה היא לאתר עסקאות כאלה בטרם כניסתן לשוק או פשוט ליזום אותן - להציע הצעת רכישה לפני שקיימת בכלל הצעת מכירה. להרחבה בנושא זה ראה מטה בפרק " שיטה סדורה להשקעה בנדל"ן למגורים".

- **מינוף:** לקיחת הלוואת משכנתא מאפשרת לבצע עסקאות הרבה יותר גדולות מכפי שהיה מתאפשר לו היינו צריכים להביא את כל הכסף הנדרש מהבית. הרבה יותר קל לחסוך הון עצמי מאשר את סכום הרכישה במלואו.

בנוסף, התשואה עולה ביחס אקספוננציאלי לשיעור המימון המעורב בעסקה. להרחבה בנושא זה ראה מטה בפרק " מימון נכס להשקעה על ידי הלוואת משכנתא".

**השקעה בדירה יחידה אל מול השקעה בדירה שנייה:****על קצה המזלג:**

קיימים שני הבדלים עיקריים בין דירה יחידה להשקעה (אין ברשותנו דירה נוספת, אנו גרים בשכירות ורוכשים נכס במטרה להשכיר אותו) לדירה שנייה להשקעה (יש ברשותנו דירה ואנו מבקשים להשקיע בעוד אחת): **מיסוי ומימון**.

✓ מיסוי:

▪ **מס רכישה:** קיים פטור מלא ממס רכישה על דירה יחידה עד לתקרת סכום של 1,747,865 ש"ח. מעבר לסכום זה, עולה מס הרכישה בהדרגה לפי מדרגות מס קבועות בשיעור של 3.5%, 5%, 8% ו-10% על חלק הסכום היחסי לכל מדרגת מס.

על כל דירה נוספת משלמים מס רכישה של 8% מהשקל הראשון ועד לתקרת סכום של 5,348,565 ש"ח (נכון לנובמבר 2021). מעבר לסכום זה, עולה מס הרכישה לשיעור של 10% ללא הבחנת מחירים נוספת.

▪ **מס שבח:** דירה יחידה פטורה ממס שבח ובלבד שהחזקנו בה 18 חודשים לפחות מרגע הרכישה בדירה יד 2 (או מטופס 4 בדירה יד ראשונה מקבלן). בכל דירה נוספת נמוסה על סך 25% מהרווח נטו בעסקה, א"כ מוכרים את שתי הדירות במקביל (היחידה והנוספת) ועם התמורה מכוונים לרכוש דירה שתוגדר כדירה יחידה:

✚ מכרתם דירה שנייה ברווח של 200,000 ש"ח לאחר קיזוז כל ההוצאות, תשלמו מס של 50,000 ש"ח. דבר זה עלול לפגוע משמעותית ברווחיות ההשקעה בעסקאות לטווח קצר (רכישה, אחזקה לתקופה קצרה ומכירה) ולכן במקרה זה מומלץ להשכיר את הנכס ולהחזיק בו לטווחים ארוכים יותר (5 שנים ומעלה).

▪ **היטל השבחה:** באשר להיטל השבחה לא קיים הבדל בין דירה יחידה לדירה שנייה ומעלה.

✓ מימון:

▪ **משכנתא:** על דירה יחידה ניתן לקבל משכנתא עד לשיעור מימון מירבי של 75% משווי הנכס הנרכש.

על דירה חליפית ניתן לקבל משכנתא עד לשיעור מימון מירבי של 70% משווי הנכס הנרכש. דירה חליפית היא כל דירה נוספת הנרכשת לאחר התחייבות פורמלית למכור את הדירה הקיימת תוך 18 חודש ממועד רכישת הדירה החליפית (במקרה של דירה יד 2) או 12 חודשים מקבלת טופס 4 (בדירה יד 1 מקבלן).

אם נתחרט ונרצה לשמור על הדירה הקודמת נוסף לדירה החדשה ה"החליפית", נתבקש לשלם מס רכישה מלא בתוספת ריבית והצמדה החלים רטרואקטיבית מתאריך הרכישה. לא נצטרך להחזיר את המימון העודף לבנק.

על כל דירה נוספת נוכל לקבל משכנתא עד לשיעור מימון מירבי של 50% משווי הנכס הנרכש. עד להחלטת נגיד בנק ישראל באוגוסט 2021, ניתן היה לשעבד לטובת רכישת הדירה הנוספת גם את הנכס הקיים (**בנוסף לשעבוד הנכס הנרכש**) עד לשיעור מימון מירבי של 50% משווי הנכס לאחר קיזוז משכנתאות קיימות.

באופן זה, ניתן היה במקרים מסוימים לקבל שיעור מימון מצטבר של קרוב ל 100% משווי הנכס הנרכש (גם כשהתאפשר עקרונית מינוף של 100% משווי הנכס הנרכש, הבנקים דרשו הון עצמי מינימלי).

מאגוסט אשתקד נאסר על הבנקים להעמיד הלוואות שכאלה ומי שמעוניין בכך יאלץ לפנות לגופים חוץ בנקאיים בהם הלוואות אלה ניתנות בריביות גבוהות יותר.



מיסוי ותכנון מס בהשקעה בנדל"ן למגורים:¹⁵



על קצה המזלג:

על כל עסקת מקרקעין להיות מדווחת לרשויות המס תוך 30 יום ממועד ביצוע העסקה. מהרגע בו העסקה מדווחת, אתם והנכס שלכם מתחילים לעבוד בהתנדבות בשביל רשויות המס.

השקעה בנדל"ן למגורים יוצרת לפחות 4 אירועי מס שונים שמקיפים את העסקה 360° החל ברכישה, עבור בהשבחה והשכרת הנכס וכלה במכירה.

אירועי מס אלה יכולים בקלות להפוך גם עסקה חלומית להפסדית מבחינתכם. מכאן החשיבות לתכנון מס בצורה מושכלת לפני ביצוע העסקה.

יובהר כי אנחנו בעד תשלומי מיסים בכללי. אלפיים שנה חלמנו על מדינה יהודית ועכשיו שהיא קמה ב"ה צריך לשלם עליה. אנחנו רק סבורים שאין מצווה מיוחדת בתשלום יתר לרשויות המס, ואם קיימות דרכים חוקיות לשלם פחות, אין סיבה שלא לנצל אותן.

קטגוריות מיסוי בעסקאות מקרקעין בישראל:

בכל השקעה בנדל"ן מניב קיימים 4 סוגי מיסוי עיקריים ובכל אחד מהם ניתן לחסוך הרבה מאוד כסף אם מתנהלים נכון:

✓ מס רכישה:

מס על עצם רכישת המקרקעין. נע בין 0% ל 10% ממחיר הרכישה כפי שזה מופיע בהסכם המכר. משולם עד 60 יום¹⁶ מביצוע העסקה. איחור בתשלום מס רכישה גורר תשלומי הצמדה וריבית של 4% בנוסף לקנס לא מבוטל.

כפי שראינו, רשויות המס מבדילות בין נכס יחיד (דירה יחידה) לנכס להשקעה (החל מהנכס השני ומעלה) ובין נכסים "רגילים" לנכסים "יקרים".

ההבחנה בין נכס יחיד לנכס נוסף היא קטגורית: אתם קונים נכס חדש ויש בידכם נכס נוסף? הנכס החדש יוגדר כנכס להשקעה וימוסה בהתאם, אא"כ תצהירו שאתם מתכוונים למכור את הנכס הנוסף תוך 18 חודש ממועד הרכישה או במקרה של דירה מקבלן, 12 חודש מקבלת טופס 4.

ההבחנה בין נכס "רגיל" לנכס "יקר" היא הדרגתית, או "מדורגת", בלשון החוק: חשוב לדעת שרשות המיסים מבדילה בין נכסים רגילים לנכסים יקרים לא רק בדירות להשקעה

אלא גם כשמדובר בנכס יחיד. "מדרגות מס" אלה מתעדכנות אחת לשנה בהתאם לשינוי ב"מדד שירותי הדיור בבעלות הדיירים", ונכון לאוקטובר 2021 שיעורן כדלהלן:¹⁷

5 מדרגות מס שונות חלות על רוכשי דירת מגורים יחידה:

- על חלק השווי שעד 1,747,865 ₪ 0%
- על חלק השווי העולה על 1,747,865 ₪ ועד 2,073,190 ₪ 3.5%
- על חלק השווי העולה על 2,073,190 ₪ ועד 5,348,565 ₪ 5%
- על חלק השווי העולה על 5,348,565 ₪ ועד 17,828,555 ₪ 8%
- על חלק השווי העולה על 17,828,555 ₪ 10%

2 מדרגות מס שונות חלות על רוכשי דירה שנייה ומעלה:

- מהשקל הראשון על חלק השווי שעד 5,348,565 ₪ 8%
- על חלק השווי העולה על 5,348,565 ₪ 10%

כשעומדים "לסגור" על דירה, חשוב להיכנס לסימולטור מיסוי מקרקעין, לוודא כמה מס אנו נדרש לשלם תוך 60 יום ממועד החתימה ולהכין את הכסף מראש.

⚠ לתשומת לבכם:

על פי חוק, עד שליש בעלות בנכס נוסף אינו מפקיע זכות לרכוש דירת מגורים שתוגדר כדירה יחידה ותהיה פטורה ממס רכישה:

דירה נרכשת תוגדר כ"דירת המגורים היחידה של הרוכש גם אם בבעלותו דירה נוספת שחלק הבעלות בה אינו עולה על שליש (33%) [...]"¹⁸



✓ מס שבח:

מס על עצם הרווח מעסקת נדל"ן מסוימת. עומד על 25% מהרווח הריאלי בעסקה, קרי ההפרש בין מחיר הרכישה למחיר המכירה בניכוי הוצאות מוכרות. מס שבח משולם עד 60 יום ממועד ביצוע עסקת המכר, עם אפשרויות פריסה של עד 4 שנים במקרים מסוימים.

עסקת מכר במקרקעין חייבת להיות מדווחת לרשויות המס עד 30 יום ממועד ביצוע העסקה. מס שבח חל על דירה שנייה ומעלה, החל מהשקל הראשון, ללא הבחנה הקשורה בשווי הנכס. מס שבח אינו חל במקרים הבאים (עד לתקרת רווח של 4,500,000 ₪ פר נכס):

- על מוכרי דירה יחידה **כשמחזיקים בה 18 חודשים לפחות**. בדירה יד שנייה הספירה של ה-18 חודש מתחילה החל ממועד חתימת החוזה. בדירה יד ראשונה, החל ממועד קבלת טופס 19.4
- על מחזיקי דירה נוספת בבעלות משותפת אם חלקו של המוכר בדירה הנוספת לא עולה על שליש מהזכויות.
- על משפרי דיור שהחזיקו עד שתי דירות בו-זמנית למשך תקופה שלא עלתה על 24 חודש ממועד רכישת הדירה החליפית יד 2 או 12 חודש ממועד קבלת טופס 4 עבור דירת יד ראשונה.
- על יורשים שקיבלו את הדירה הנוספת בירושה, וחלקם בה אינו עולה על 50% אלא אם כן דירה זו הייתה דירתו היחידה של המנוח והמוכר בן זוג או צאצא ישיר של המוריש.
- על מקבל מתנה שקיבל את הדירה ללא תמורה מקרוב מסוג בן זוג, הורה, הורי הורה, צאצא, אח או אחות ולאחר שהחזיק בה 3 שנים (אם התגורר בדירה) או 4 שנים (אם לא התגורר בה).
- אם במקרה אחרון זה המוכר לא יעמוד בדרישות הסף למס שבח, המס יחול לא רק על הרווח שנצטבר מרגע קבלת הדירה במתנה אלא מרגע בו נותן המתנה רכש אותה.

מס השבח ניתן כאמור לקזז הוצאות הנקראות "הוצאות מוכרות לעניין מס שבח" (רק כשהן מגובות בחשבונית):

- הוצאות שיפוץ.
- ריביות משכנתא.
- אגרות ששולמו עקב רכישת הנכס.
- דמי תיווך ברכישה (עד 2%).
- דמי תיווך במכירה (עד 2%).
- שכ"ט עו"ד.

- שכ"ט שמאי מקרקעין.
- שכ"ט מודד מוסמך.
- היטל השבחה.
- אגרות בגין הליכי השגה, ערר וערעור (למשל בהליכי השגה על שומת היטל השבחה).
- הפסדים הוניים שכתוצאה מהשקעה כושלת בבורסה ותכף נרחיב על כך מעט.

טיפ קטן:



הפסדתם כסף בשוק ההון? ניתן לקזז הפסדים אלה ממס השבח על מכירת הנכס. פקודת מס הכנסה קובעת כי ניתן לקזז הפסד ממכירת נכס הוני כנגד מס שבח ממכירת מקרקעין. בהקשר הזה, יש משמעות לעיתוי מכירת הנכס ומומלץ להיוועץ ביועץ מס מוסמך.

✓ היטל השבחה:

מס המוטל על בעל נכס, כאשר הרשות המקומית אישרה תכנית, נתנה הקלה או התירה שימוש חורג המביאים לעליית ערך הנכס במהלך תקופת האחזקה בו. היטל ההשבחה עומד על 50% מהרווח שכתוצאה מעליית הערך של הדירה. על המוכר לשלם היטל השבחה לא יאוחר מ-60 יום ממועד מכירת הנכס, גם במקרה בו הזכויות הנוספות לא נוצלו.

✚ רכשתם בית בקרית יובל שבירושלים ואחרי כמה שנים העירייה החליטה להתיר בניית קומה נוספת לבעלי בתים צמודי קרקע בשכונה? במועד מכירת הנכס תידרשו לשלם עד 50% משווי ההשבחה, בין אם הוספתם קומה נוספת בין אם לא.

היטל השבחה משולם בעקבות מתן אחד מהאישורים הבאים:²⁰

- אישור תב"ע חדשה המאפשרת בנייה נוספת בנכס או משנה את ייעוד הקרקע.
- מתן הקלה במסגרתה מאפשרת הרשות המקומית בניה תוך חריגה מתוכנית התב"ע המקורית, למשל כדי להוסיף מעלית או מרפסות לבניין מגורים מבלי להצריך עדכון תב"ע.
- אישור לשימוש חורג בנכס בניגוד לייעוד המקורי שלו, כגון הקמת מרכז תרבות במבנה המיועד לטיהור מים, מבלי לעדכן את ייעודי הקרקע.

ניתן לקבל פטור מהיטל השבחה במקרים הבאים:

- בנייה או הרחבה של דירה למגורים בשטח כולל של עד 140 מ"ר, כל עוד הבעלים או קרובו של הבעלים יגור בדירה במשך 4 שנים לאחר סיום הבנייה. כל שטח נוסף מעבר ל-140 מ"ר יחויב בתשלום ביחס להיקף הבנייה. קרקע בשכונת שיקום על פי הגדרת הממשלה ועל פי חוק בינוי ופינוי של אזורי שיקום.
 - השבחה בבניית מרחב מוגן (ממ"ד) בדירה (קיימת או חדשה), על השטח המינימלי הנדרש בלבד - 9 מ"ר נטו + קירות.
- הרשימה אינה ממצה ומומלץ להיעזר בשירותיהם של עורך דין ויועץ מס מקצועיים.

✓ מס הכנסה:

מס המשולם על הכנסה שמקורה בהשכרת דירה למגורים. מס זה משולם החל מרף הכנסה מינימלי (מדמי שכירות) שעל סך 5,100 ש/חודש. עד לסכום של 10,200 ש/חודש ניתן לקבל פטור חלקי, כמפורט מטה.

קיימים 3 מסלולים לחישוב המס, ומי שמשכיר עד 9 דירות יכול לבחור בין המסלולים ולעיתים גם לשלב ביניהם. החל מ 10 דירות ומעלה - גם אם כל אחת מושכרת ב 500 ש - ייחשב המשכיר כמפעיל עסק ויחויב במס מלא לפי מדרגות מס הכנסה שאינה מיגיעה אישית. שלושת המסלולים הם כדלהלן:

- מסלול פטור מלא או פטור חלקי:** במסלול זה הכנסה מדמי השכירות פטורה ממס עד לתקרת סכום של 5,100 ש בחודש ופטורה חלקית עד לתקרת סכום של 10,200 ש/חודש.

חישוב הפטור החלקי מתבצע באופן הבא: מחשבים את הדלתא שבין תקרת הפטור לבין סכום השכירות בפועל ומחסירים את התוצאה מתקרת הפטור. הסכום שהתקבל פטור ממס, השאר ימוסה על פי מסלול מס מלא (ראה מטה):

דירה מושכרת ב 7,070 ש/חודש:

$$5,100 - (7,070 - 5,100) = 3,130$$

נקבל פטור על 3130 ש, כל השאר ימוסה על פי מסלול מס מלא.

- מסלול מס מופחת בשיעור 10%:** במסלול זה משלם המשכיר מס בשיעור 10% על כל ההכנסה משכירות, בלי קשר לגובה דמי השכירות. לא ניתן לבחור מסלול זה עבור נכס עליו חל פטור חלקי.

- מסלול מס מלא:** במסלול זה משלם המשכיר מס לפי מדרגות מס הכנסה שאינה מיגיעה אישית. זהו המסלול היחיד ממנו ניתן לקזז חלק מהוצאות הקשורות לתחזוקת הדירה - "הוצאות מותרות בניכוי" כגון ניקיון, תחזוקה, מיסים, פחת וכו'. שיעור המס מחושב לפי הטבלה הבאה:²¹

הכנסה שנתית משכירות	שיעור המס למשכיר בן 60 ומעלה	שיעור המס למשכיר שטרם מלאו לו 60
עד 75,960 ש (עד 6,330 ש/חודש)	10%	31%
75,961 - 108,960 ש (6,331 - 9,080 ש/חודש)	14%	31%
108,961 - 174,960 ש (9,081 - 14,580 ש/חודש)	20%	31%
174,961 - 243,120 ש (14,581 - 20,260 ש/חודש)	31%	31%
243,121 - 505,920 ש (20,261 - 42,160 ש/חודש)	35%	35%
505,921 - 651,600 ש (42,161 - 54,300 ש/חודש)	47%	47%
651,601 ש ומעלה (54,301 ש/חודש ומעלה)	50%	50%

אנו ממליצים לכל מי שעובר תקרת הכנסה של 10,200 ש/חודש להיוועץ ביועץ מס מוסמך. קיימים הבדלים משמעותיים בין המסלולים וקיימות דרכים יצירתיות לשילובם. למידע רחב יותר בנושא, ניתן לעיין באתר רשות המיסים [באן](#).

סיכום:

- תשואה שנתית:** תשואה שוטפת שנתית - בין 1.5% ל 5%. תשואה שנתית ממוצעת שכתוצאה מעליית ערך הנכס - 3% ומעלה.
- סיכון:** נמוך.
- נזילות:** בינונית.
- נאב ראש:** מרובה. אא"כ נעזרים בשירותיו של מנהל נכסים אמין ומקצועי.

יתרונות:

- אפיק השקעה המעניק בטוחה מעולה (בעלות בנכס).
- תשואה חודשית שוטפת.
- תשואה שמקורה מעליית ערך הנכס.
- הכנסה מדמי השכירות פטורה ממס עד לתקרת סכום של 5,100 ש"ח בחודש ופטורה חלקית עד לתקרת סכום של 10,140 ש"ח/חודש.
- הרווח במכירת דירה יחידה פטור ממס בתנאי שהחזקנו בנכס 18 חודשים לפחות.

חסרונות:

- מס רכישה על דירה שנייה ומעלה ע"ס 8% החל מהשקל הראשון ו 10% החל ממחיר רכישה של 5,348,565 ש"ח.
- מס שבח (25% מהרווח) במכירת דירה שנייה, לא משנה מה תקופת האחזקה שקדמה למכירה.
- כאב ראש (ניהול שכירות ואחזקת נכס)
- הון עצמי נדרש גבוה.

טיפ קטן:

כשמבקשים להשקיע בדירה נוספת, מס הרכישה ומס השבח נוגסים ברווחיות העסקה בטווח המיידי כך שמומלץ להחזיק בנכס לתקופות ארוכות (5 שנים לפחות). נמחיש זאת עם כמה מספרים:

מס שבח עומד על 25% מהרווח הנקי. מס הרכישה לדירה שנייה ומעלה עומד על 8% החל מהשקל הראשון:

אנחנו רוכשים דירת 4 חדרים מקבלן בנהריה ב 1,400,000 ש"ח אותה נמכור בתום הבנייה כעבור שנה וחצי, ב 1,550,000 ש"ח.

על הדירה נשלם 1,512,000 ש"ח (מוספים מס רכישה של 8%). נניח שאת ה-112,000 ש"ח של מס הרכישה לווינו מקרובי משפחה ונחזיר להם ללא ריבית מיד אחרי המכירה.

אחרי שנה וחצי הצלחנו כאמור למכור ברווח של 150,000 ש"ח. על אלה נשלם 37,500 ש"ח מס שבח (25%*150,000). נשארנו עם 112,500 ש"ח, מהם אנו עתה מחזירים לקרובי המשפחה את ה-112,000 ש"ח שלוונו מהם כדי לשלם את מס הרכישה. נשארנו עם 500 ש"ח המשקפים **תשואה שנתית של 0.024% על השקעה של 1,400,000 ש"ח והרבה כאב ראש.**

לסיכומו של דבר, השקעה בדירה שנייה ומעלה מסוגלת להניב תשואה יפה בתנאי שמחזיקים בנכס מספיק זמן בכדי לאפשר להכנסות משכירות ולעליית ערך הנכס "להשכיח" את המיסוי הכבד בשני קצוות העסקה.

עסקאות לטווח קצר (הנקראות גם עסקאות פליפ) של חמש שנים ומעלה מותאמות ומשתלמות בעיקר לבעלי דירה יחידה או למשפרי דיור.



שיטה סדורה להשקעה בנדל"ן למגורים:



על קצה המזלג:

חשוב שאדם ידע במה הוא טוב ובמה הוא פחות טוב. בתחומים בהם הוא פחות מבין, חשוב שיידע איך להיעזר ולרתום לטובתו את האנשים "שיודעים". בהשקעה בנדל"ן למגורים קיימים שבעה שחקנים חשובים: המתווך, עורך הדין, שמאי המקרקעין, פקיד המשכנתאות, יועץ המשכנתאות, קבלן השיפוצים ויועץ הנדל"ן. לכל אחד ערך מוסף משלו.

איזהו חכם? המכיר את מקומו:

1. המתווך:

ערך מוסף: הערך המוסף של המתווך נגזר במישרין ממידת יכולתו של הרוכש **להפעיל אותו נכון**. המתווך אמנם מכיר את אזור הפעילות שלו בעל פה, מיוודד עם המוכר ויודע למה הוא מבקש למכור את הנכס ומה מידת הדחיפות של המכירה אבל מה שיקבע בסופו של דבר את התועלת שלו לרוכש, זה האופן בו יידע להפעיל אותו לטובתו.

בעסקת תיווך סטנדרטית קיימים שלושה שחקנים כשהאינטרסים של שניים מהם מנוגדים זה לזה באופן מובהק: המוכר רוצה למכור ביוקר והרוכש רוצה לקנות בזול וכמובן שהמתווך רוצה לקבל עמלה שתצדיק את עבודתו.

עמלת המתווך משקפת אחוז מסוים ממחיר המכירה באופן שככל שהמחיר גבוה יותר, כך העמלה תהיה גבוהה יותר. הפרדוקס הוא שככל שהמחיר גבוה יותר, כך יורד הסיכוי לכך שתהיה בכלל עמלה.

מדובר באינטרסים לגיטימיים לחלוטין. לא מצופה מאף אחד להפסיד כסף וזמן ללא צורך, למכור בזול מעבר לנדרש, לקנות ביוקר מעבר לנדרש או לעבוד בהתנדבות. אבל אין בלגיטימיות רצונות הצדדים בכדי למנוע מכם למנף את מפת האינטרסים הקיימת לטובתכם:

ראשית, מומלץ שלא לתת למתווך להציע לכם נכסים סתם. תגיעו מוכנים, תיסגרו מראש על **סוג** הנכס שאתם מבקשים לרכוש (נרחיב על כך בשורות הבאות) ותבקשו ממנו להציע לכם נכסים דומים בלבד.

שנית, היעזרו בידע הרב שלו: שאלו אותו אם אחד המוכרים שהוא מייצג "חייב" למכור את הנכס דחוף ותציעו לו תוספת עמלה אם יצליח להוריד את מחיר הנכס.

תציעו תוספת עמלה של 20,000 ₪ (לדוגמה) בתנאי שיוריד את מחיר הנכס באופן המצדיק את תוספת העמלה. יצרתם זהות אינטרסים ביניכם ומרגע זה, אתם באותו צד.²²

מתווך טוב חי ונושם את אזור הפעילות שלו. אם תשאלו את השאלות הנכונות תוכלו לדעת בכמה שניות שבבית ההוא עתידה להתבצע תמ"א 38, שבסוף הרחוב מתוכנן פינוי בינוי, שבבית הסמוך שנראה כל כך יפה גר נרקומן, שבבית ההוא המואזין מעיר את כל הדיירים ב 4 בבוקר ובדירה שכל כך אהבתם, בוצעה חלוקה לא חוקית ואם תרצו להשכיר אותה, יהיה על השוכרים שלכם לעבור ועדת קבלה מאולתרת בראשות השכן הקנטרן מהקומה הראשונה, פן ילשין עליכם לעירייה.

תמחור: בעסקת רכישת דירה מתווכים לוקחים בין 1% ל 2% ממחיר הרכישה כפי שזה מופיע בחוזה, בתוספת מע"מ.

2. עורך הדין:

ערך מוסף: "הוי מתפלל בשלומה של מלכות – שאלמלא מוראה, איש את רעהו חיים בלעו". חובה לקחת עורך דין שייצג אתכם נאמנה בעסקה ויודא שתקבלו תמורה מלאה לכספכם.

נזכיר את המובן מאליו: עורך דין יוודא שהמוכר אכן בעל המקרקעין, שהנכס תואם למה שהוצג בפניכם ושיועבר אליכם ויירשם על שמכם כדין ושאתם תתגליתו בעיות יהיו בידיכם האסמכתאות הנדרשות לנקיטת הליכים משפטיים ומיצוי זכויותיכם.

תמחור: עורך דין לוקח בין 0.25% ל 1.5% ממחיר הרכישה בתוספת מע"מ.



טיפ קטן:

כשאתם רוכשים נכס יד ראשונה, אל תסתפקו בעורך הדין שמייצג את היזם, גם אם אתם מחויבים לשלם לו 5,000 ₪. עורך הדין של היזם מייצג את היזם ולא אתכם.

נכון שרוב עורכי הדין שמייצגים את הצד השני יסבירו לכם באדיבות על מה אתם חותמים בכללי אבל ראשית כל, לא כולם ישרים – הרבה תביעות בגין רשלנות ואף חמור מכך, טענות בדבר "רישום יתר" של רוכשים (מעבר לזכויות הבנייה הקיימות באמת ליזם),



הטעיית צרכנים, הפרת חוק המכר ועוד הוגשו נגד חלק מעורכי הדין שליוו קבוצות נדל"ן מוכרות שלא נציין כאן.

בכל העסקאות האלה היו עורכי דין שייצגו את היזמים ובכל זאת, הרבה מאוד לקוחות שלא עשו שימוש בעורך דין משל עצמם איבדו ועלולים עוד לאבד את כספם או שנדרשים לשאת בעלויות נוספות הכרוכות בהשלמת בניית הנכסים שרכשו.

הסדרים, הליכי גישור חסויים ו"צווים גודרים" מבתי המשפט יכולים בקלות לחסום בפניכם כל אפשרות לתביעה עתידית. עורך דין אינו תרופת פלא לכל הבעיות אך הוא בהחלט יכול למנוע הרבה מהן.

בנוסף, עורך דין לענייני מקרקעין אינו רק דמות שיודעת ללוות אתכם בעסקת מכר כלשהי. הוא גם יכול להיות מקור מצוין לעסקאות כדאיות לפני שאלה מתפרסמות בלוחות.

תוודאו שעורך הדין שלכם יודע שאתם מעוניינים להשקיע בנכס ותבקשו ממנו לשתף אתכם אם יתקל בעסקה רלוונטית.

3. שמאי המקרקעין:

ערך מוסף: שמאי המקרקעין הוא העיניים שלכם בעסקה. שמאי טוב יודע לראות מבעד לקירות ולומר לכם כמה הנכס שווה, למי הוא שייך ומה ניתן לעשות אתו בהווה ובעתיד. בנוסף, מהקביעה שלו תיגזר גובה הלוואה המשכנתא שתוכלו לקבל.

בעסקאות בהן אתם נעזרים בהלוואה בנקאית אין אפשרות שלא לקחת שמאי למעט ברכישת דירה יד 1 בפרויקט בליווי בנקאי.

בעסקאות מבוססות הון עצמי בלבד אין אמנם הכרח להיעזר בשמאי אבל אף על פי כן מומלץ לעשות זאת, כי כאמור הוא רואה דברים שלא ניתן לראות בעין בלתי מזויינת.

תמחור: בין 2,000 ש"ל ל 3,500 ש"ל בכפוף לגודל הנכס ומורכבות העסקה. (בדיקת שווי נחלה חקלאית לעומת זאת, תחל ב 6,000 ש"ל). במקרים בהם נעזרים בשמאי מטעם הבנק, טווח המחירים נמוך יותר וינע בין 450 ש"ל ל 1000 ש"ל, שוב בכפוף לגודל הנכס ומורכבות העסקה.

טיפ קטן:

בעסקת רכישה יד שנייה מומלץ להיעזר בשמאי לפני שאתם חותמים על הסכם המכר גם אם קיבלתם אישור עקרוני מהבנק על מתן הלוואה. בכל אישור עקרוני מופיעה כוכבית

קטנה בה מצוין שהאישור הוא בין היתר "בכפוף לביצוע שמאות". ברכישת נכס יד 2 מה שקובע זה לא מחיר הרכישה אלא קביעת השווי השמאי ע"י שמאי מוסמך מטעם הבנק או באישורו:

🚩 קיבלתם אישור עקרוני מהבנק למתן הלוואה ב 70% שיעור מימון וחתמתם על הסכם רכישה לדירה במחיר שני מיליון ש"ח? כדי למשוך את כסף הלוואה תצטרכו לבצע שמאות. אם השמאי יקבע שהנכס שווה 1,800,000 תוכלו לקבל הלוואה מרבית של 1,260,000 ש"ח במקום ה 1,400,000 ש"ח שאושרו לכם עקרונית תחילה. את ה 140,000 ש"ח תצטרכו להשלים מכיסכם.

4. פקיד המשכנתאות:

ערך מוסף: חיוך, קצת סדר בסבך של ריבוי המסלולים וקפה חינם. קשה להסביר את המובן מאליו: פקיד המשכנתאות הוא עובד בנק, כפוף למטרות הבנק, נמדד על ידי הבנק והכי חשוב - מתוגמל על ידו. הוא משרת את האינטרסים של מי שמשלם לו משכורת בסוף החודש.

מבחינת פקיד המשכנתאות, אתם כלי שרת בדרך לעמידה ביעדים ולבנוס. כל פקיד משכנתאות נמדד על פי היקפי הביצוע שלו (כמה כסף הוא מלווה בתקופה מסוימת) ומרווח (באיזו ריבית ממוצעת או באיזה רווח), לזה הוא חותר תמיד, גם אם באמצע הוא מסביר לכם קצת על כל מסלול ומסלול.

חמישה טיפים קטנים:

א' בשביל בנקאי המשכנתאות אתם קודם כל מישהו שמאפשר לו לעמוד ביעדי הבנק החודשיים ולפרנס את משפחתו. אם יתפשר מולכם בריביות, יצטרך לפצות על כך מול הלקוח הבא. אל תהיו "הלקוח הבא". אם תגיעו לפגוש את הפקיד בלבוש מרושל, לא מגולחים ומיזעזעים, עם ארבעה ילדים צורחים ברקע, פקיד הבנק לא יספור אתכם. אם תגיעו בלבוש מוקפד, רגועים ונינוחים בלי ילדים, הפקיד עשוי לרצות להתחרות עליכם ולהתגמש בריביות.

ב' המסלול הרווחי ביותר לבנקים הוא מסלול משתנה כל 5 שנים צמוד למדד. ככל שתיקחו ממנו יותר, הבנק יהיה מוכן להתגמש בריביות בשאר המסלולים. למי שהדבר מתאפשר לו, ניתן לשמור על קצת הון עצמי בצד, לקחת ממסלול "משתנה כל חמש צמוד מדד" יותר, לבקש (ולקבל) ריביות הרבה יותר אטרקטיביות בשאר המסלולים.

לכל בנק יש תוכנה שמודדת את רווחיות ההלוואה כמכלול אחד, בלא מתן דגש לרווחיות או אי רווחיות של מסלול ספציפי. הפקיד רואה כי (בזכות מסלול זה) הוא עומד ביעדי הרווחיות ולא מתעקש על הריביות בשאר המסלולים.

אחרי שקיבלתם את ההלוואה, תסלקו את המסלול הזה או חלקו מיד אחרי לקיחת ההלוואה - אין עמלות פירעון מוקדם בחודש הראשון למשכנתא - ותישארו עם המסלולים הטובים.

ג' במסגרת מה שנקרא "סינרגיה" בין חטיבות המשכנתאות לבין הסניפים המסחריים, פקידים נמדדים גם כן על פתיחת חשבונות עו"ש. אם הבנקאי יראה שאתם לקוחות פרמיום (משכורת משותפת של בני הזוג עולה על 17,000 ש/חודש - עם שינויים קלים מבנק לבנק) הוא יציע לכם לפתוח בסניף חשבון עו"ש ובתמורה יתגמל אתכם בריביות טובות יותר, בפטור מעמלת פתיחת תיק (0.25% מגובה ההלוואה) ועוד.

מומלץ בחום לנהל משא ומתן על תנאי העו"ש (פטור מעמלות ניהול לכמה שנים, כרטיסי אשראי ללא דמי כרטיס חודשיים או הלוואה מסחרית בריבית אפסית) ולפתוח חשבון עו"ש בבנק שאתם לוקחים ממנו משכנתא. מעבר לקבלת ההטבות, נוח לנהל את המשכנתא ואת חשבון העו"ש באותו מוסד.

ד' עשו סקר שוק ודאגו לקבל כמה הצעות מכמה בנקאים. בבנקים בהם הדבר מתאפשר, דאגו לקבל הצעות מכמה סניפים. נצלו את ההצעות הטובות שקיבלתם כדי להתמקח מול שאר הבנקים, וחוזר חלילה.

כלל חשוב הוא כאשר קיימות הרבה הצעות משכנתא **להשוות תפוחים לתפוחים ותפוזים לתפוזים**: תבחרו תמהיל הלוואה שמתאים לכם לדוגמה:

- 1/3 פריים
- 1/3 קבועה לא צמודה
- 1/3 משתנה כל חמש צמוד מדד

ובקשו הצעות לתמהיל זהה מכמה בנקים ומכמה סניפים. לאחר מכן השוו בין ההצעות ותעשו שימוש בהצעה הטובה ביותר כדי להתמקח מול המתחרים.

קיימת תוכנה מצוינת להשוואה בין תמהילים בה עושים שימוש הרבה יועצי המשכנתאות. התוכנה נקראת "smart NVP" ועולה כ 200 ש / חודש. אם אינכם נעזרים בשירותיו של יועץ משכנתאות מקצועי (לא מומלץ), עשו לכל הפחות מנוי לחודש אחד ותוכלו לראות מיד אלו הצעות טובות יותר. לתוכנה ניתן להתחבר [מכאן](#).

המדד הטוב ביותר להשוואה בין הצעות שונות נקרא עלות לשקל: כמה כסף אצטרך להחזיר על כל שקל שאלווה. עלות לשקל של 1.5 נחשבת גבוהה – על כל שקל שלקחתם

תצטרכו להחזיר 1.5 ש - על הלוואה של מיליון ש תשלמו לבנק 500,000 ש בריביות. תשאפו להגיע לעלות לשקל של 1.2 ש ומטה.

ו' תפרסו את מסלול הפריים לכמה שיותר שנים כדי להוריד את ההחזר החודשי (במסלול הפריים אין עמלות פירעון מוקדם כך שתוכלו לפרוע אותו בכל עת. בנוסף, במסלול זה הריביות אינן מושפעות מאורכו). את מסלול הקל"צ (קבועה לא צמודה) תצמצמו לכמה שפחות שנים (ככל שמסלול זה קצר יותר, כך הריביות בו נמוכות יותר). בצורה זו, תוכלו לקבל ריביות זולות יותר מבלי להגדיל את ההחזר החודשי: מה שעלה כתוצאה מקיצור תקופת מסלול הקבועה לא צמודה ירד כתוצאה מהארכת תקופת מסלול הפריים. אין לקחת מסלולים צמודי מדד לתקופות של 10 שנים ומעלה אלא אם כן מתכוונים לסלק אותם בטרם עת. ב"ה עוד נרחיב בנושא זה בפרקים הבאים.

5. יועץ המשכנתאות:

ערך מוסף: בכל לקיחת הלוואה משכנתא מומלץ בחום להיעזר בשירותיו של יועץ משכנתא מקצועי. כשרוכשים דירה, הרבה נוטים לחשוב שמחיר הנכס הוא מה שמופיע על הסכם הרכישה ותו לא. זו טעות גדולה: חובה לקחת בחשבון את עלויות המימון הנלוות לעסקה (כמה תשלמו על הלוואה המשכנתא שלקחתם), גם אם התשלום בגינן נפרס על פני כמה עשורים וכמעט שאינו מורגש.

 רכשתם בית במיליון וחצי ש ולקחתם משכנתא בגובה 70% ממחיר הנכס ל 30 שנה? אתם עתידים לשלם - נכון לריביות הממוצעות (הנמוכות יחסית) של נובמבר 2021 - למעלה מ 400,000 ש ריביות לבנק.

חשבתם שקינתם בית במיליון וחצי? זה נכון אם הייתם מביאים את כל הכסף מהבית. אם השתכנעתם מהחיוך של פקיד המשכנתאות ולקחתם את ההלוואה הראשונה שהוצעה לכם, מחיר הנכס המשוקלל יעמוד על 1,900,000 ש.

ככל שעלויות המימון תהיינה גבוהות יותר, כך תרד התשואה להון העצמי שהעסקה תדע להניב (נרחיב על כך בהמשך). הדרך הטובה ביותר להפחית את עלויות המימון היא להיעזר ביועץ משכנתאות מקצועי. יועץ משכנתאות טוב ידע לחסוך לכם בין עשרות למאות אלפי ש.

נכון שצורם להוציא מהכיס "עכשיו" כמה אלפי שקלים כדי לחסוך בוודאות בין עשרות למאות אלפי ש' בעתיד הרחוק, אבל מומלץ להשליט את השכל על הרגש ולהתגבר על התחושה. הרגשות שלנו חשובים אבל אין הכרח לשלם עליהם כל כך הרבה כסף.

תמחור: יועץ משכנתא לוקח בין 1500 ל 10,000 ש' (לרוב בתוספת מע"מ) על הליווי, בהתאם לאיכות היועץ וטיב הליווי: ייעוץ מלא כולל ניירת ורישום שעבודים, או רק בניית תמהיל והכוונה מרחוק ושילובים שונים.

6. קבלן השיפוצים:

ערך מוסף: חידוש והשבחת הדירה, העלאת תשואה שוטפת ותשואה שכתוצאה מעליית ערך.

תמחור: לא קיים טווח מחירים אחיד, הכול תלוי בטיב השיפוץ, הקבלן, אזור הנכס ועלות החומרים. מומלץ לחפש המלצות על קבלן אמין וטוב מאנשים שאתם סומכים עליהם. לחלופין, ניתן להיכנס לאתרים שמדרגים אנשי מקצוע ולעין בחוות הדעת על קבלני שיפוצים שבאזור הנכס.

קבלן שיפוצים בעל דירוג גבוה באתר מסוים לרוב יתייחס לדירוג שלו כאל נכס אסטרטגי – הדירוג שלו הוא מקור תנועת לקוחות עיקרי. קבלן השיפוצים יודע שאם ייתן לכם שירות לא טוב, אתם עלולים להשאיר ביקורת שלילית שתפגע בציון. בחלק מהאתרים מספיק ביקורת אחת שלילית כדי שקבלן לא יופיע בעשירייה הפותחת של נותני השירותים הטובים ביותר.

באתרים גדולים כגון "מדרג", נותני השירותים המדורגים מתחת לציון 9 (מתוך 10) פשוט יוצאים מהאתר. תמיד טוב שנוסף על התמריץ הכספי יהיה לקבלן השיפוצים ממה לחשוש אם לא תהיו מרוצים.

קיים מגוון מחירונים רחב למדי - אינסטלציה, עבודות צבע, ריצוף, בניה קלה, עבודות גבס, עבודות בטון - כשהתמחור תלוי בשלל גורמים. בהכללה גסה, בשקלול סוגי השיפוצים וגדלי הדירות, העלויות מתחילות בסביבות ה 25,000 ש' ויכולות לעלות עד ל 250,000 ש' ומעלה.

שיפוץ ממוצע של דירת 4 חדרים בת 100 מ"ר עומד על כ 120,000 ש'. מומלץ להיעזר ב [מחשבוני שיפוץ](#) לקבלת מושג ראשוני.

שני טיפים קטנים:

א' לפני תחילת השיפוץ עשו תוכנית עסקית מסודרת שתרכז את כלל העלויות הצפויות ותבדקו אם זה משתלם לכם. יש לתלות את היקף השיפוץ במטרה שלכם גם אם לעיתים זה צורם: אם אתם מכוונים להחזיק בנכס לטווח ארוך חשוב שהלקוחות יהיו מרוצים. באופן זה תקבלו שקט תעשייתי ולא אנשים שינג'סו לכם על כל ברז שהתקלקל.

אם אתם מכוונים לעשות עסקת פליפ קצרה, ניתן להשקיע בשיפוץ בסיסי שנראה טוב גם אם לא יחזיק 40 שנה. אם תראו שהתשואה השוטפת הצפויה או העלייה בערך הנכס שכתוצאה מהשיפוץ המתוכנן צפויות להניב רווחים נמוכים כך שההשקעה תוחזר אחרי תקופה כל כך ארוכה שתצטרכו לשפץ מחדש – תסתפקו בשיפוץ בסיסי ביותר גם אם תקבלו שכירות מעט נמוכה יותר.

ב' מומלץ להיעזר בשירותיו של מנהל עבודה אמין ומקצועי שיעקוב אחר ביצוע השיפוץ ואיכותו. בדומה ליועץ משכנתאות, גם כאן משלמים מעט "עכשיו" כדי לחסוך הרבה בעתיד. זה אמנם מנוגד לאינטואיציה המיידית שלנו אבל כלכלית זה הצעד הנכון ביותר.

7. יועץ הנדל"ן:

ערך מוסף: אין דרך אחרת לומר זאת: יועץ נדל"ן אמין ומקצועי יישם במקומכם את תוכן המדריך שבפניכם. הוא יבנה את פרופיל המשקיע שלכם, יאתר נכס שהולם את הצרכים שלכם, יבחן אותו ואת סביבתו, יתנהל מול שאר אנשי המקצוע הרלוונטיים, ילווה אתכם במהלך המשא ומתן, סגירת העסקה ותקופת ניהול הנכס, עד למכירתו. חלק מיועצי הנדל"ן בעלי השכלה רלוונטית יודעים לתת בנוסף שירותי ליווי משפטי, מיסויי ומימוני בעצמם.

תמחור: אין גבולות גזרה ברורים לתמחור שירותיו של יועץ נדל"ן, אך לרוב, בהכללה גסה, שירותיהם מתומחרים בטווח שנע בין 5,000 ש' ל 25,000 ש' לעסקה.

**היכן לרכוש דירה להשקעה?****על קצה המזלג:**

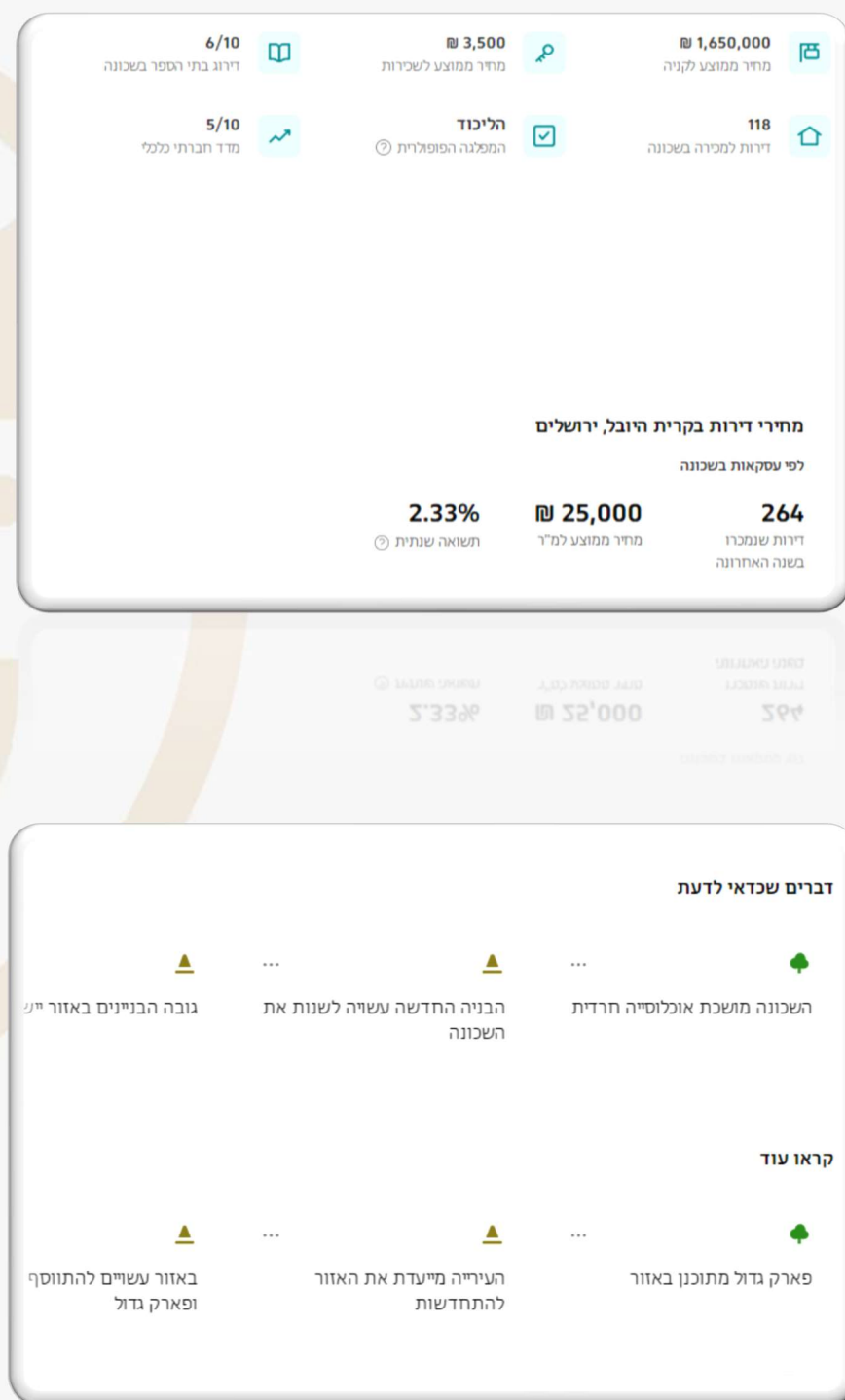
בעניין הזה קיימים שני עקרונות מנחים עיקריים: ראשית, בפשטות, **באזור שאתם (או בר סמכא מטעמכם) מכירים ומבינים בו היטב**. בכל השקעה "על עיוור", גם באזור עם שיעורי התשואה הגבוהים בארץ, בהכרח תשקיעו בחתול בשק. חתול בשק יכול להתברר בסופו של דבר כהשקעה מעולה, אבל ההסתברות לכך נמוכה מאוד.

במחיר של מעט מחשבה, למידה והיערכות נכונה, ניתן למקסם את התשואה (על סוגיה) ולמזער משמעותית סיכונים וכאבי ראש עתידיים. מובן שניתן להיעזר באיש מקצוע אמין שאתם סומכים עליו שיעשה את העבודה לצידכם.

שנית, כל לקוח וההשקעה שמתאימה לו, בהתאם לפרופיל המשקיע שלו. כפי שיפורט מיד, לכל השקעה מספר תועלות ביניהן המשקיע צריך לבחור. אמנם לא מדובר במשחק סכום אפס טהור אבל ברוב המקרים המשקיע נדרש להחליט אלו תועלות חשובות לו ועל אלו הוא מוכן לוותר.

הלכה למעשה:

קיימים הרבה תנאים מצטברים לבחירת אזור השקעה. באתרים כמו מדל"ן קיימות מפות שמחלקות אזורים לפי כל קריטריון שרק תרצו: תשואות שוטפות ממוצעות, אשכולות סוציו-אקונומיים של האוכלוסייה המקומית, מחירים למ"ר, סקירת תוכניות עתידיות להשבחה אזורית ועוד:



התמונות באדיבות אתר מדל"ן. כל הזכויות שמורות לאתר © מדלן. לדעת לבחור בית.

במסגרת המדריך הנוכחי, לא נוכל לסקור כל חלקת אדמה בארץ ולהצביע על האזור הטוב ביותר להשקעה, זאת מכמה סיבות:



ראשית, כי לכל אדם "פרופיל משקיע" משלו: יש משקיעים שרוצים תשואות גבוהות גם אם ההשקעה כרוכה בסיכון וכאב ראש מרובה, כאלה שרוצים שקט תעשייתי מול הדיירים שלהם גם במחיר שכר דירה מעט נמוך. יש משקיעים שרוצים להשקיע לטווח ארוך כדי להוריש את הנכס לילדים ועד אז ליהנות בשקט מדמי השכירות וכאלה שרוצים לעשות עסקת פליפ מהירה בלי להתעסק עם דיירים בכלל ועוד רבים אחרים.

אזור שיודע לענות על הצרכים של כל המשקיעים אינו קיים, וכמובן שאין נכסים שעונים לכל הבקשות יחד.

שנית: גם אם היה אזור כזה, ענף הנדל"ן מאוד דינמי ומה שרלוונטי היום יתכן ולא יהיה רלוונטי בעוד שלושה חודשים.

לפני מספר שנים סברו שבסיס "מחנה שרון" (עיר הבה"דים) יביא לתנועת שוכרים ערה לערי הנגב ומשקיעים נהרו לאזור בהתאם. בניגוד למה שמקובל לחשוב עד היום, תוך חודשים ספורים התברר שאין כל קורלציה בין השלמת בניית הבסיס לשוק השכירות בדרום.

באר שבע וערים נוספות השלימו את עליית המחירים שלהן עוד לפני כן ובניית הבסיס כשלעצמה לא תרמה דבר לעליית מחירים נוספת.

במקום סקירה מייגעת, תמצאו כאן ארגז כלים פרקטי בעזרתו תדעו לבחון נכס להשקעה בזמן אמת ולקבל החלטה מושכלת תוך הבנת הסיכונים, היתרונות והחסרונות של כל עסקה.

השלב הראשון הוא להגדיר לעצמכם איזה מן משקיע אתם ובהתאם, מה חשוב לכם בהשקעה שלכם. הפרמטרים החשובים ביותר הם כאמור תשואה (שוטפת וכזו שמעליית ערך), סיכון, התעסקות ונזילות כאשר ברוב המקרים לא ניתן לקבל את כל הרכיבים בבת אחת: תשואה גבוהה? סיכון גבוה! תשואה גבוהה וגם סיכון נמוך? התעסקות מרובה! תשואה גבוהה, סיכון נמוך ומעט התעסקות? אפס נזילות ל - 15 שנה וכן הלאה.

בחינת נכס להשקעה – הלכה למעשה:

להשקעה בנדל"ן למגורים מבנה דמוי משולש:



שלוש צלעות אלה מייצגות תנאים הכרחיים להבנת עסקת רכישת נכס יד 2. ברכישת נכס יד ראשנה סיבת מכירת הנכס אינה רלוונטית. תנאים אלה אמנם אינם ערובה לכך שעשיתם עסקה טובה בהכרח, אבל הם בוודאי מבטיחים שאתם יודעים ומבינים לאן אתם נכנסים ופועלים בצורה שקולה.

משקיע נורמטיבי שמבין לחלוטין את טיב העסקה ומה שיוצא לו ממנה ידע להימנע מרוב הבורות ולהחליט בצורה מושכלת אם הדבר משתלם לו או לא.

טיפ קטן:



חשוב לעצור כאן לרגע ולהבין – מה שמנבא על הצד הטוב ביותר צמיחה כלכלית זה לא שהתמזל מזלכם והצלחתם לרכוש נכס מעולה אלא **הידע וההבנה המצטברים שלכם במה שאתם עוסקים בו** – ההשכלה הפיננסית במובן הרחב של המילה – האופן בו הכסף עובד. מי שמשחק בקוביות בלי להבין, במוקדם או במאוחר ייכשל.

מי שמשקיע בידע והבנה, גם אם יפול פעם או פעמיים, ילמד מהטעויות של עצמו ולבסוף יצליח וידע לשכפל הצלחות.

להשלמת המשולש דרושים 4 שלבים פשוטים – ראשי תיבות **'מהמ"ם'**:

- **מ**חיר שוק של הנכס
- **ה**קש בדלת
- **מ**תווכים
- **מ**ו"מ

✓ מחיר שוק של הנכס:

כפי שהזכרנו למעלה, מחיר השוק של הנכס זה לא החלום של בעל הנכס כפי שפורסם ביד 2 אלא שוויו האמתי של הנכס. מחיר שוק אמתי לתקופה מסוימת יכול להיגזר רק מעסקאות עדכניות שבוצעו בפועל כך שאם רוצים לדעת כמה שווה נכס מסוים, צריך לאתר עסקה (לא נכס שמוצע למכירה אלא עסקה שבוצעה בפועל) של נכס זהה לחלוטין. מדובר רק בעסקאות שבוצעו לאחרונה, וכמה שהעסקה קרובה אלינו בזמן כך האינדיקציה שנקבל ממנה תהיה מדויקת יותר.

ברור שמאתגר מאוד לאתר נכס זהה לחלוטין מבחינת גודל, שנת בנייה, מיקום (אותם רחוב, בניין וקומה) ושכנים שנמכר בדיוק אתמול. אבל אנחנו מסמנים כאן יעד אליו יש לשאוף. ככל שנתקרב ליעד זה, כך נוכל לקבל אינדיקציה מדויקת יותר למהו מחיר שוק של הנכס שאנו מבקשים לרכוש.

שרטטו את פרופיל המשקיע שלכם בהתאם למאפיינים שחשובים לכם בהשקעה (ראו לעיל) וחפשו נכס מתאים.

איתרתם נכס שמתאים לצרכים שלכם ולפרופיל המשקיע שלכם? התחילו בבדיקת שווי ראשונית דווקא בלוחות מכירה כגון אתר יד 2.

בלשוניות החיפוש תבחרו את אזור הנכס שאתם שוקלים לקנות, תסמנו סוג נכס דומה, מספר חדרים זהה ומחיר מ 0 ₪ ועד למחיר הנכס שלכם. אם אתם משתמשים בדפדפן "כרום", תורידו תוסף להשוואת מחירים (ניתן לעשות שימוש בתוסף בשם Handz אותו אפשר להוריד כאן) תרפרשו את העמוד (ביד 2 לדוגמה) בו אתם נמצאים כך שיופיעו לכם חצים קטנים לצד כל מחיר נכס (קיימים לא מעט תוספים מסוג זה שעובדים עם מגוון דפדפנים):

2,190,000 ₪ →	58 מ"ר	1 קומה
1,945,000 ₪ ↗	92 מ"ר	4 קומה
2,550,000 ₪ ↗	87 מ"ר	2 קומה
1,940,000 ₪ →	85 מ"ר	2 קומה
1,720,000 ₪ ↗	80 מ"ר	1 קומה
2,400,000 ₪ →	85 מ"ר	8 קומה

התמונה באדיבות אתר יד 2. כל הזכויות שמורות לחברת קורל תל מפעילות לוח יד 2 - לוח מודעות.

מבין הנכסים שהכי דומים לנכס שלכם (מיקום, גודל, קומה) תבחרו את החמישה שמוצעים למכירה במחיר הנמוך ביותר. עבור כל דירה, חלקו את מחיר המכירה בגודל הדירה במ"ר. לאחר מכן, סכמו את חמשת התוצאות, חלקו בחמש ותקבלו את מחיר המבוקש הממוצע למ"ר ברחוב. תכפילו במטרג' של הנכס שאתם מתלבטים לגביו ותקבלו את מחיר המבוקש הממוצע לנכס מסוג זה.

תלחצו על החץ הצבעוני ותוכלו לקבל מידע על המועד בו פורסמה המודעה לראשונה, האם עודכן מחיר הנכס באיזו תדירות. לעיתים תוכלו לדעת עד כמה לחוץ בעל הנכס. בדוגמה מטה, בעל הנכס עדכן את המחיר כלפי מטה 4 פעמים בפחות משנה, התחיל ב 2,200,000 ₪ וירד מעצמו ל 1,930,000 ₪:

פרטים נוספים	
אין מספיק נתונים להערכת המחיר המבוקש	12/04/2021 - 1,930,000 ₪
לפי הערכת Handz	11/04/2021 - 1,960,000 ₪
	19/01/2021 - 1,980,000 ₪
	02/11/2020 - 2,050,000 ₪
	27/07/2020 - 2,200,000 ₪
המודעה נצפתה לראשונה	

התמונה באדיבות תוסף Handz. כל הזכויות שמורות.

עכשיו שיש לנו מושג ראשוני על המחיר אותו אנשים מבקשים בד"כ עבור נכס מהסוג שאנו שוקלים לרכוש ואף אולי הבנה ראשונית באשר למידת דחיפות המכירה מצד בעל הנכס, ממשיכים לאתרי רשות המיסים כאן ומדל"ן כאן לבדיקת מחיר שוק אמתי מבוסס עסקאות עדכניות בנכסים דומים:

נתחיל באתר רשות המיסים. כל עסקת מכר במקרקעין חייבת להיות מדווחת לרשות המיסים תוך 30 יום ממועד החתימה על הסכם המכר. העסקאות מועלות לאתר הרשות זמן קצר לאחר הדיווח.

בלשונית החיפוש רישמו את שם הישוב והרחוב ומלאו פרטים זהים לנכס שאתם שוקלים לרכוש או מתלבטים לגביו:

🚦 לדוגמה דירה בת 4 חדרים בקרית יובל: סוג נכס < דירת מגורים, מהות עסקה < הכל, תאריך העסקה < 12 חודשים האחרונים, חדרים < 4 שווי מוערך < מ 0 ₪ ועד למחיר המבוקש הממוצע לנכס דומה, כפי שחישבנו מעלה.

gov.il

רשות המסים בישראל

Israel Tax Authority

רשות המסים בישראל

Israel Tax Authority

מידע נדל"ן

מידע נדל"ן | איתור גושים | עזרה

אזור אישי

מאגר מידע נדל"ן - פרטים על מכירות של זכויות במקרקעין

מיקום העסקה

לפי ישוב/רחוב

לפי גוש/חלקה

ישוב

רחוב

ירושלים

בית

רחוב

ירושלים

נתוני העסקה

סוג הנכס

דירת מגורים

מאות עסקה

הכל

תאריך העסקה

ב-12 החודשים האחרונים

שווי מוערך

מ

0

חדרים

מ

4

שטח

מ

שנת בניה

מ

עד

עד

עד

עד

עד

עד

עד

עד

חיפוש

לידיעת המשתמש!

- מידע זה ניתן כשירות לציבור ולא יוכל לשמש עילה לתביעה כלשהי או אישור לזכויות כלשהן. מסירת המידע אינה מהווה אישור המנהל בדבר אמיתות תוכנו.
- המידע מוצג כפי שהוא מצוי לצורך שומת מס בבסיס הנתונים הממוכן שבידי המנהל.
- השימוש במידע המוצג במערכת הינו על אחריות המשתמש בלבד.
- כל הזכויות במידע שמורות למנהל.

לאחר החיפוש מתקבלות תשובות באופן הבא:

עוגנים.דביר: השקעות נדל"ן כחול לבן - הדרך שלך לצמיחה כלכלית בטוחה. oganim-dvir.co.il או סרקו את הברקוד: 02-9661140 | עמק האלה 250, מודיעין

עוגנים.דביר
השקעות נדל"ן כחול לבן

gov.il

רשות המסים בישראל

Israel Tax Authority

רשות המסים בישראל

Israel Tax Authority

מידע נדל"ן

מידע נדל"ן | איתור גושים | עזרה

אזור אישי

הצגת מידע נדל"ן - רשימה לפי חתר

סוג נכס: דירת מגורים

מיום מכירה: 09/11/2020

עד יום מכירה: 09/11/2021

משווי מוערך: 0

עד שווי מוערך: 1,700,000

חדרים מ: 4

חדרים עד: 4

ישוב: ירושלים

רחוב: דהומיי

עבור למפה

נמצאו: 5 רשומות

דף 1 מתוך 1

מפה	גוש חלקה	יום מכירה	*תמורה מוצהרת בש"ח	*שווי מכירה בש"ח	מאות	חלק נמכר	ישוב	שנת בניה	שטח	חדרים
	030435-0045-024-00	28/08/2021	1,707,500	1,707,500	דירה בבית קומות	1.000	ירושלים	1980	45	4
	030438-0102-011-00	20/07/2021	402,500	402,500	דירה בבית קומות	0.250	ירושלים	1980	83	4
	030435-0042-002-27	21/08/2021	1,930,000	1,930,000	דירה בבית קומות	1.000	ירושלים	1970	89	4
	030435-0047-014-00	11/04/2021	1,715,000	1,715,000	דירה בבית קומות	1.000	ירושלים	1980	74	4
	030435-0047-032-00	10/02/2021	1,700,000	1,700,000	דירה בבית קומות	1.000	ירושלים	1980	74	4

שכונות מידע

עזרה

עוגנים.דביר: השקעות נדל"ן כחול לבן - הדרך שלך לצמיחה כלכלית בטוחה. oganim-dvir.co.il או סרקו את הברקוד: 02-9661140 | עמק האלה 250, מודיעין

עוגנים.דביר
השקעות נדל"ן כחול לבן

שיטה סדורה להשקעה בנדל"ן מגורים

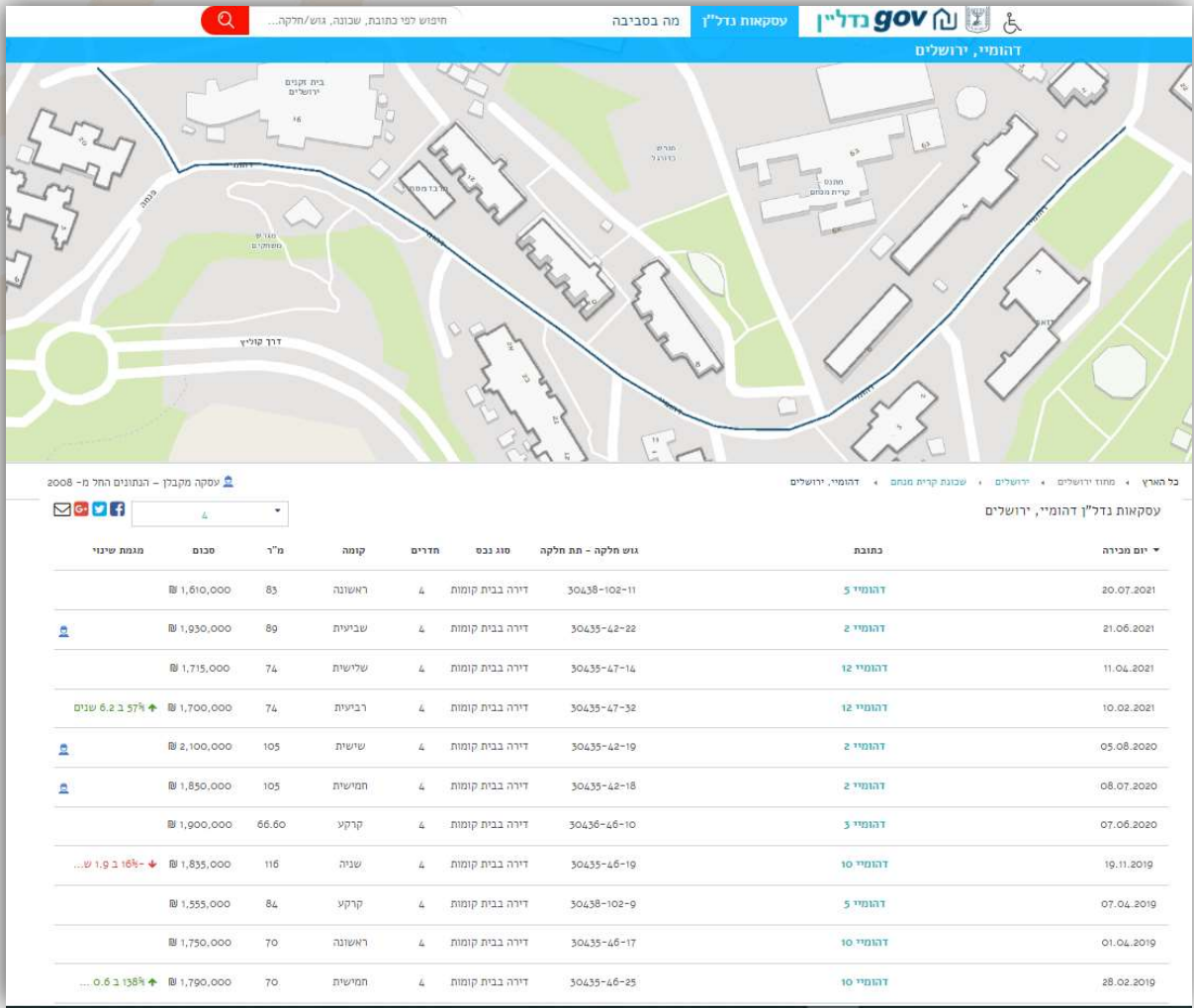
49

ליחצו על לשונית **יום מכירה** כדי לסדר את התאריכים מהמאוחר למוקדם. בין העסקאות המאוחרות ביותר בחרו את הנכסים עם המאפיינים הקרובים ביותר לנכס שלכם מבחינת שטח ושנת בנייה. תחת עמודת "גוש חלקה" תוכלו למצוא את הקומה של הנכס.

אם הנכס הדומה ביותר לשלנו נמכר לפני למעלה מחצי שנה, ניתן לבדוק עליית מחירים ממוצעת לשכונה מאז אותה תקופה ולשקללה עם מחיר העסקה הקרובה ביותר לנכס שלנו (עלויות מחירים על בסיס שכונת מגורים אפשר למצוא באתר מדל"ן [כאן](#)).

שימו לב להתעלם משורות בהן החלק הנמכר בנכס אינו 100%. ביישובים מסוימים תיתכן טעות באחוז הנכס הנרכש, במקרה זה ניתן לראות אם מחיר הרכישה דומה לזה של דירות שנרכשו בשלמותן ולהתחשב בתוצאה.

אתר מצוין נוסף הוא **אתר הנדל"ן הממשלתי כאן**: רישמו את כתובת הנכס בלשונית החיפוש העליונה ותוכלו לראות את כל העסקאות שבוצעו לאחרונה באותו מקום כולל מדד שינוי מחירים עבור כל נכס. סמנו את מספר החדרים הזהה לזה של הנכס שלכם, לחצו על לשונית התאריך וסדרו את התוצאות מהמאוחרות למוקדמות יותר:



יום מכירה	כתובת	גוש חלקה - חת חלקה	סוג נכס	חדרים	קומה	מ"ר	סכום	מגמת שינוי
20.07.2021	דומוני 5	30438-102-11	דירה בבית קומות	4	ראשונה	83	1,610,000 ₪	
21.06.2021	דומוני 2	30435-42-22	דירה בבית קומות	4	שביעית	89	1,930,000 ₪	
11.04.2021	דומוני 12	30435-47-14	דירה בבית קומות	4	שלישית	74	1,715,000 ₪	
10.02.2021	דומוני 12	30435-47-32	דירה בבית קומות	4	רביעית	74	1,700,000 ₪	6.2 ב 57% ↑
05.08.2020	דומוני 2	30435-42-19	דירה בבית קומות	4	שישית	105	2,100,000 ₪	
08.07.2020	דומוני 2	30435-42-18	דירה בבית קומות	4	חמישית	105	1,850,000 ₪	
07.06.2020	דומוני 3	30436-46-10	דירה בבית קומות	4	קרקע	66.60	1,900,000 ₪	
19.11.2019	דומוני 10	30435-46-19	דירה בבית קומות	4	שניה	116	1,835,000 ₪	1.9 ב 18% ↓
07.04.2019	דומוני 5	30438-102-9	דירה בבית קומות	4	קרקע	84	1,555,000 ₪	
01.04.2019	דומוני 10	30435-46-17	דירה בבית קומות	4	ראשונה	70	1,750,000 ₪	
28.02.2019	דומוני 10	30435-46-25	דירה בבית קומות	4	חמישית	70	1,790,000 ₪	0.6 ב 138% ↑

קחו את חמשת העסקאות הקרובות ביותר לנכס שלכם ועבור כל דירה, חילקו את מחיר המכירה בגודל הדירה במ"ר ותקבלו את המחיר למטר. לאחר מכן סכמו את חמשת התוצאות, חילקו בחמש ותקבלו את מחיר השוק "האמתי" הממוצע למ"ר ברחוב:

$$\frac{21,500 + 20,400 + 22,100 + 19,900 + 23,050}{5} = 21,390$$

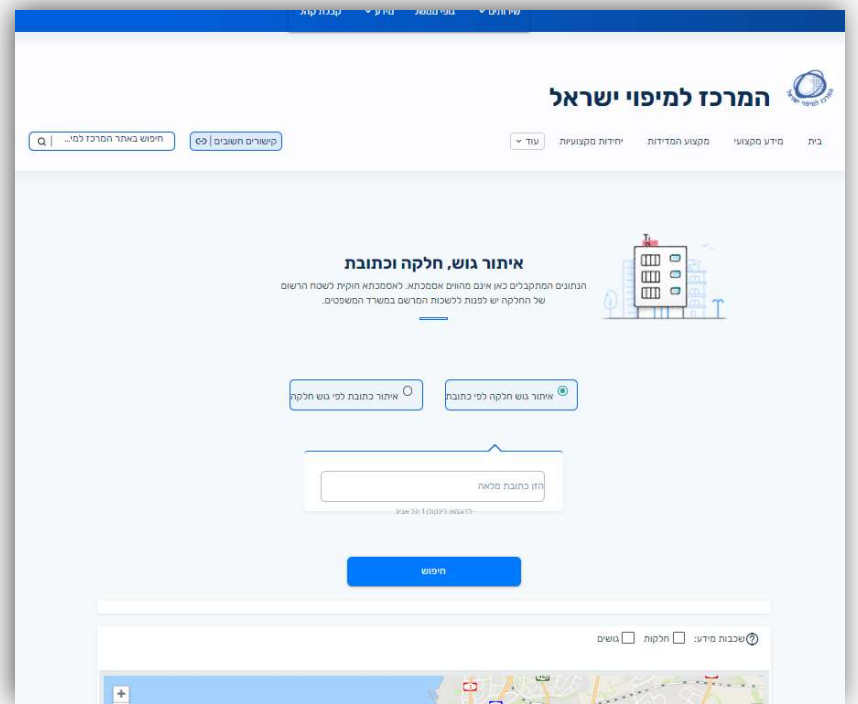
בדוגמה דנן: 21,390 ש"ח / מ"ר.

לאחר מכן מכפילים את גודל הנכס שאנו מבקשים לרכוש במחיר הממוצע למ"ר שמצאנו ומקבלים את מחיר השוק "האמתי" של הנכס שנלו.

בשיטה זו תקבלו תשובה מדויקת הרבה יותר מן המוצג באתר מדל"ן המציג שקלולים של כל סוגי הדירות, הגדלים והמיקומים, מה גם שלא תמיד ניתן לקבל שם מחיר דירה ממוצע למ"ר לשכונה או רחוב מסוים.

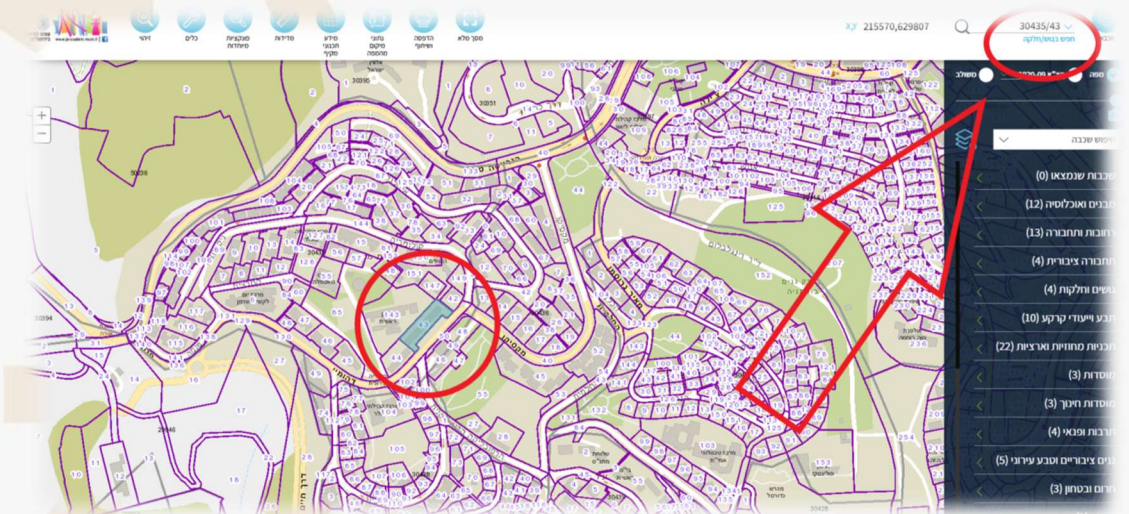
ממשיכים **לאתר המרכז למיפוי ישראל** לאיתור הגוש והחלקה של הנכס [כאן](#), ועוברים **לאתר המיפוי הממשלתי** (GIS) של הרשות המקומית הרלוונטית לאזור הנכס שלנו (חפשו בגוגל GIS + שם הרשות המקומית).

קיים גם אתר נוסף בשם [גוב מאפ](#) שאמנם מעט יותר נוח לשימוש אך אתרי ה GIS של הרשויות המקומיות מדויקים יותר וצילומי הלווין שלהם מתעדכנים בתדירות גבוהה יותר. ברשויות מקומיות מיושנות ניתן ליצור קשר טלפוני עם מחלקות ההנדסה ולבקש לקבל את המידע הרלוונטי במייל, כפי שיפורט מטה.

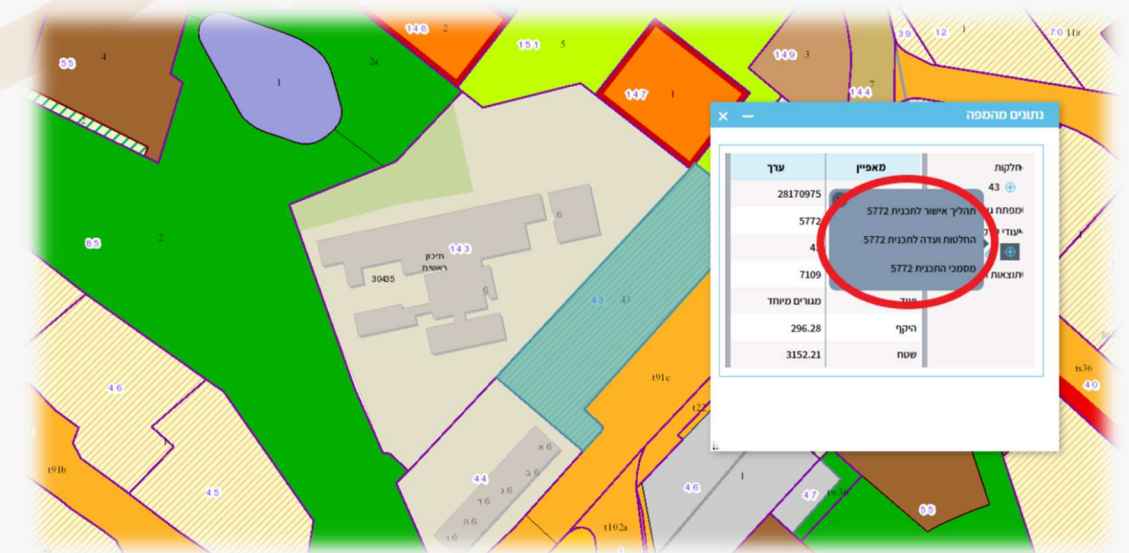


נמחיש שימוש באתר מסוג GIS על ידי כניסה לאתר המיפוי של עיריית ירושלים [כאן](#).
 קיימים שינויים עיצוביים קלים בין האתרים אבל אופן השימוש דומה מאתר לאתר.

בלשונית החיפוש למעלה מצד ימין לוחצים על ראש החץ הכחול הפונה כלפי מטה,
 בוחרים ב"חיפוש לפי גוש חלקה" ומזינים את נתוני הגוש וחלקה שקיבלנו מאתר המרכז
 למיפוי ישראל.



לאחר מכן מסמנים מבין הלשוניות שמצד ימין את המידע התכנוני הרלוונטי (לכל הפחות
 ייעודי קרקע, תוכניות מתאר להתחדשות עירונית, תוכניות אב שכונתיות) לגוש וחלקה בו
 נמצא הבניין שאנו מבקשים לרכוש. השכבות שבחרנו יופיעו על המפה באופן הבא:



כשתלחצו על שכבה מסוימת תקבלו את תמצית המידע התכנוני הרלוונטי לנכס שמעניין
 אתכם, ולאזורים הסמוכים אליו. כנסו למסמכים, תורידו אותם ותעיינו בהם.

נגישות

ארכיב אופטי
מספר תיק: 5772

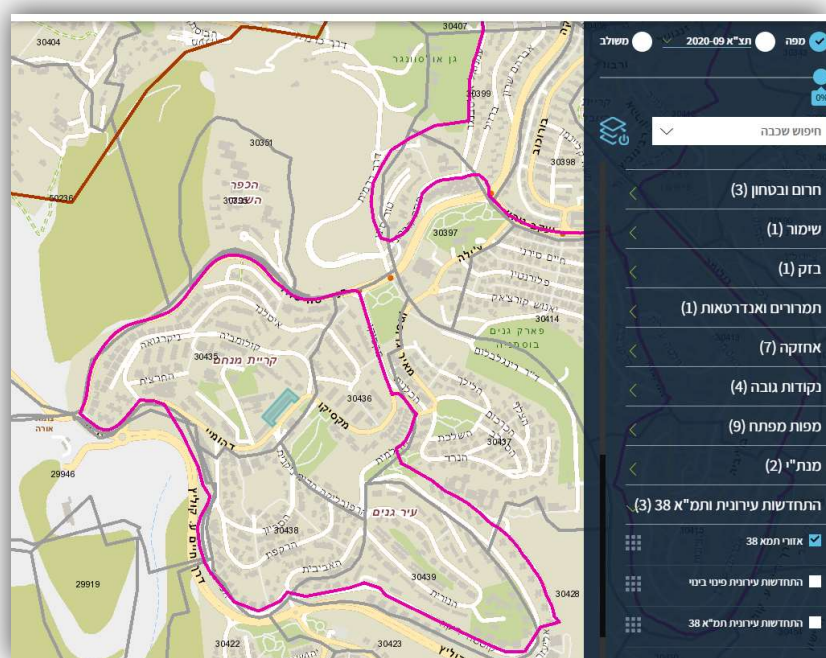
צדפות	תאריך תיק	תאריך מסמך	שם המסמך
	25/12/2013	-	תקנון
	29/2/2016	-	תקנון
	29/2/2016	-	תשריט
	29/2/2016	-	נספח
	19/5/2016	-	תקנון מוקדם

אתם כנראה תוצפו בלא מעט מידע אבל אם תשבו על זה תבינו את כל המידע הרלוונטי.
 אם אתם לא פנויים לזה אפשר לפנות לשמאי מוסמך או להתייעץ עם אדריכל.

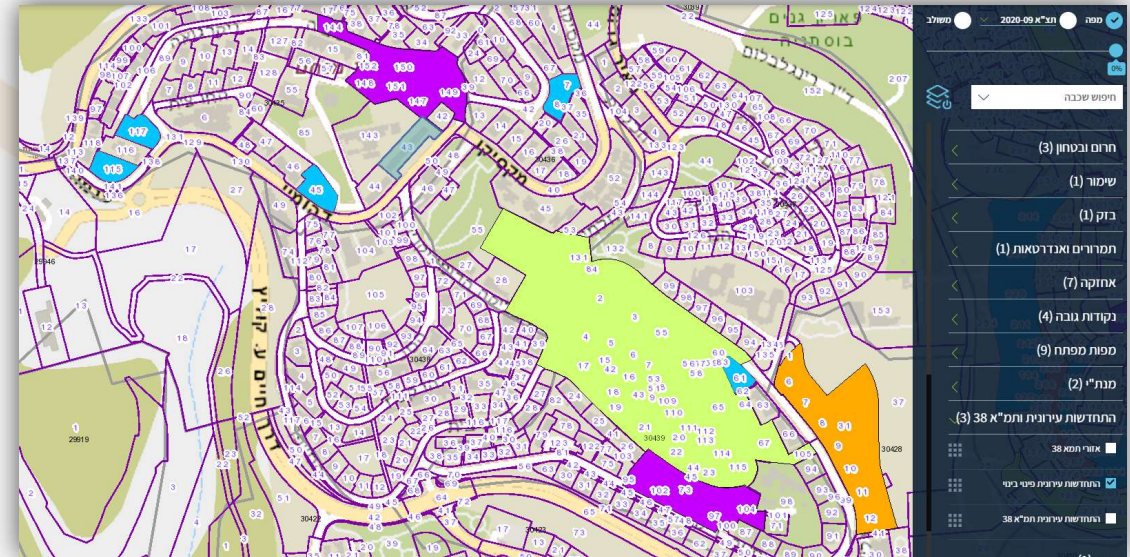
אנחנו מעוניינים לרכוש דירה להשקעה בקרית מנחם שבירושלים,
 ובודקים נכס ספציפי ברחוב מכסיקו:

במקרה מצד ימין סמנו "יעודי קרקע" ותורידו את מסמכי הבניין – תב"ע (תשריט, תקנון
 ונספחים).

לאחר מכן סמנו "התחדשות עירונית" ולאחר מכן סמנו "אזורי תמ"א 38" ו"פינוי בינוי".
 חשוב לסמן כל דבר בנפרד, לעיין במידע ולבטל את הסימון עד שממשיכים לשלב הבא.
 (יותר מדי שכבות אחת אינן מועילות ולא תמיד ניתן לעיין בהן) עיינו במסמכים
 ובדקו אם הדירה שלכם עשויה לקבל זכויות בנייה נוספות בעתיד:

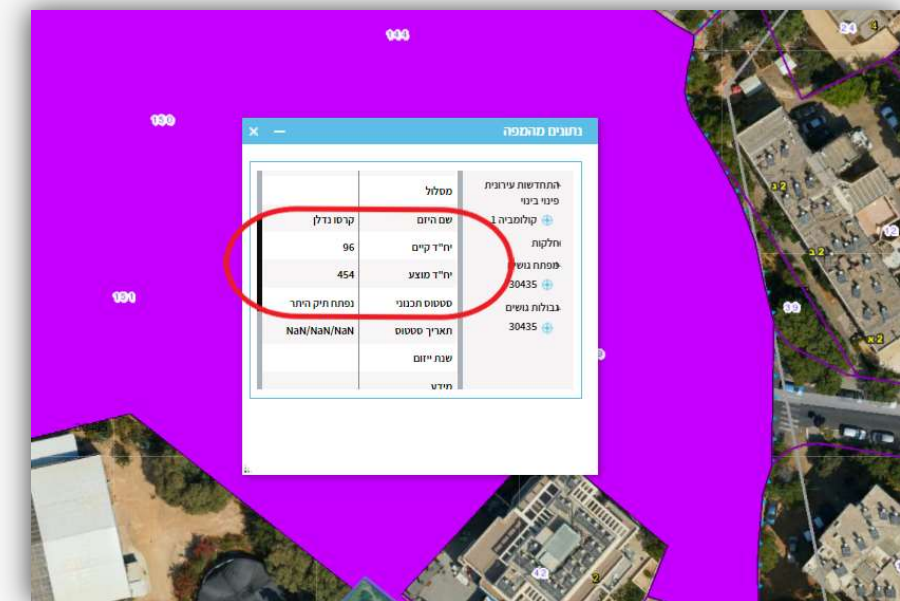


ניתן לראות שכל האזור המוקף בפס סגול (ורחוב מכסיקו בפנים) מיועד לתמ"א 38. לאחר מכן תלחצו כאמור על התחדשות עירונית ופינוי בינוי:

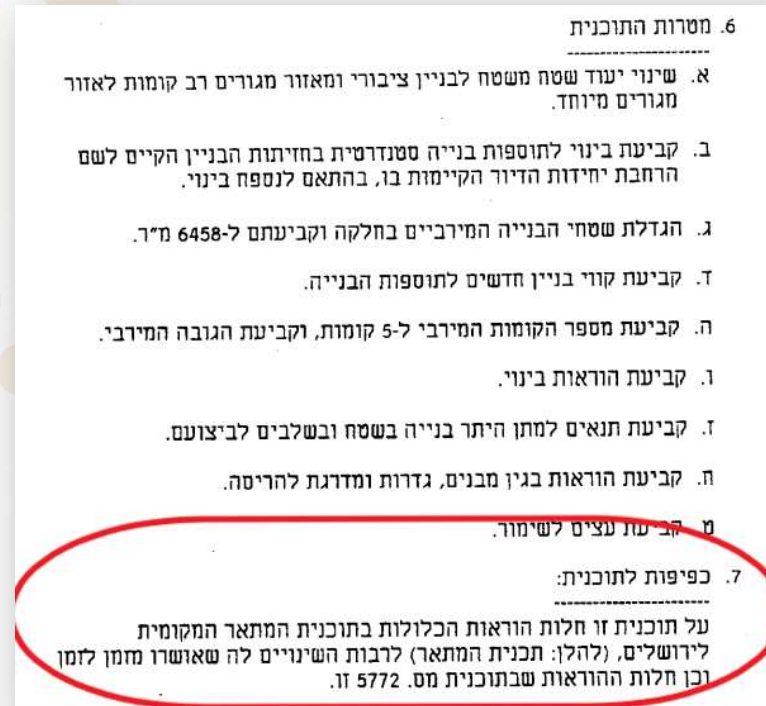


שימו את העכבר מעל לגוש המסומן (בצבע סגול או ירוק בהיר), תלחצו פעם אחת על כפתור העכבר השמאלי ותעיינו בהוראות תוכנית ההתחדשות העירונית. שימו לב שכל השכונה מיועדת להתחדשות עירונית, המקומות הצבועים הם מקומות בהם העבודות כבר החלו או שתתחילנה בקרוב.

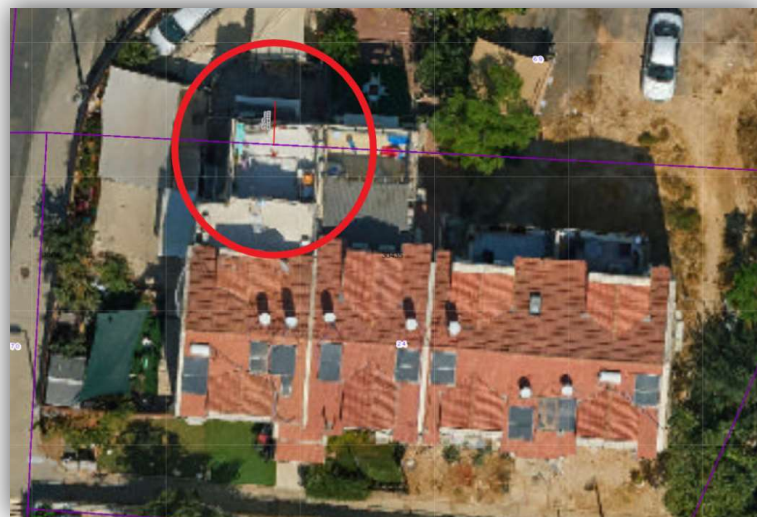
אם הבית שלגביו אתם מתלבטים אינו כלול באזור הצבוע, המשמעות היא שקיים אישור עקרוני לבצע תמ"א (כל השכונה הרי מוקפת בפס סגול) רק שהדבר טרם אושר והדרך עוד ארוכה וכרוכה בהסכמה וחתמת דיירים, בחירת יזם, תכנון וכו'.



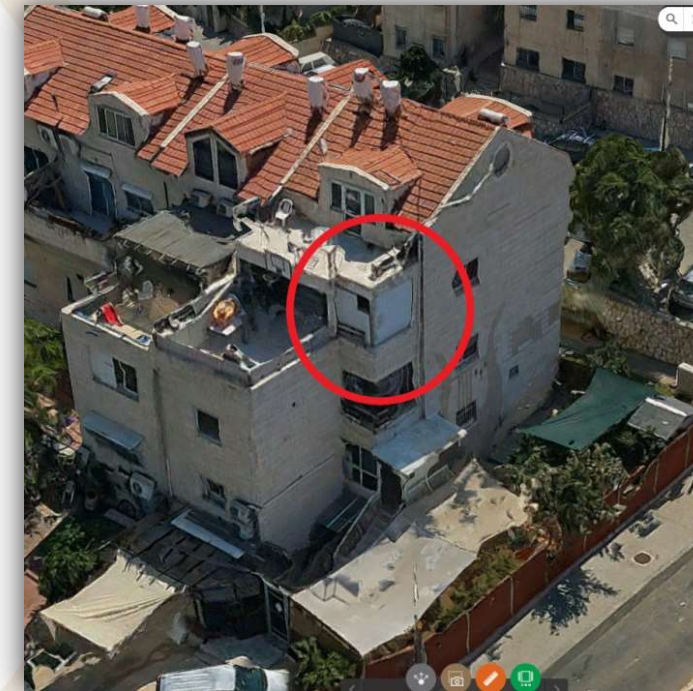
שימו לב בתקנון התב"ע החלה על הדירה שאתם מתלבטים לגביה אם היא "כפופה" לתוכניות המופיעות בתמ"א או שהתוכניות המופיעות בה מאוחרת לאלה של התמ"א ו"גוברות" עליהן:



סמנו "הצגת חלקות" (בסרגל מימין) ובדקו אם קיימות חריגות בנייה מקווי החלקה המאושרים (קיימות חריגות מותרות המפורטות בתב"ע עצמה שאינן מעודכנות באתר ה-GIS לכן עדיף לבדוק בתוך תוכניות התב"ע עצמן, מה גם שלעיתים גבולות החלקות כפי שהן מסומנות בתצלומים לא לגמרי מדויקים):



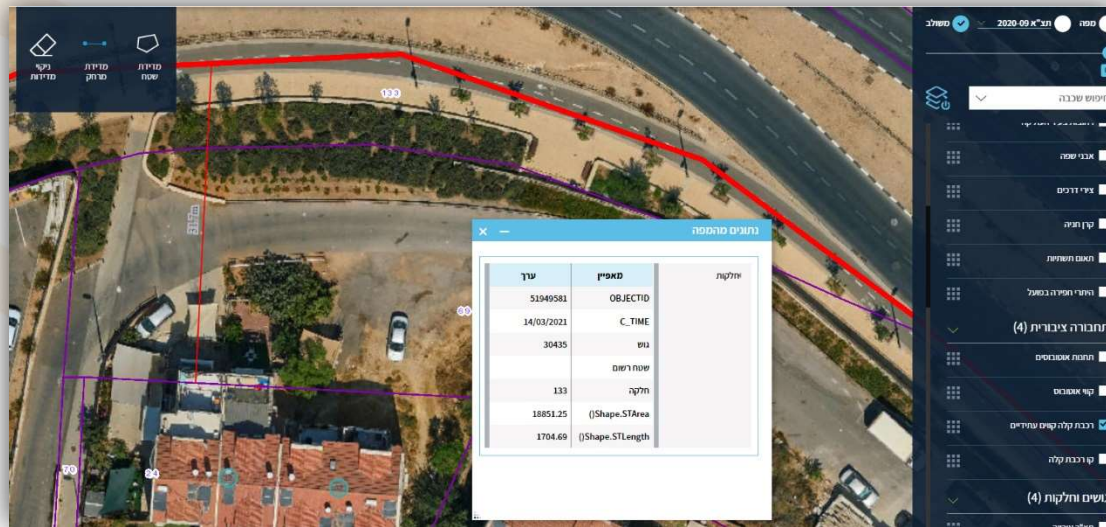
וודאו שאין מרפסת סגורה תוך עבירה על חוק המרפסות: לחצו על "כלים" (מצד שמאל) ו"הדמיית תלת ממד" ותבדקו שלא קיימות מרפסות סגורות. אם תמצאו מרפסת סגורה בדירה שלכם כנסו לתב"ע ותבדקו שקיים לכך היתר.



נציין שאין בעיה לרכוש דירה שיש בה חריגות בנייה רק שעל הדבר להיות מצוין בהסכם הרכישה באופן שלא תוכלו לטעון שלא ידעתם ותהיו עלולים לשאת באחריות כאילו אתם אלה שביצעתם את חריגת הבנייה בעצמכם.

שמעתם שהפרויקט סמוך לתוואי הרכבת הקלה ובעל הנכס אף הבטיח לכם שהעיריה מתירה תוספות בנייה לבניינים שסמוכים לציר הרק"ל ושהבניין שלכם כלול בתוכנית?

סמנו מצד ימין "תחבורה ציבורית" < "רכבת קלה" < "קווים עתידיים", ובדקו אם הדירה המדוברת אכן כלולה במדיניות שלאורך תוואי הרק"ל:



להעמקה נוספת בנושא השימוש במערכות מסוג GIS ניתן לעניין בחוברות הסבר [כאן](#).

המשיכו את החיפוש ברשת ורשמו "בנייה לאורך ציר רק"ל" בגוגל, כנסו למינהל התכנון של העירייה ותבדקו את מדיניות הבינוי לאורך צירי הרק"ל ובדקו אם המדיניות חלה גם על הבניין "שלכם":



מחוז ירושלים
הוועדה המחוזית לתכנון ובניה

מינהל התכנון



מדינת ישראל
משרד הביטחון
הגנה

תמצית החלטה בדבר עדכון מדיניות הבינוי לאורך צירי רק"ל

מיום 08.04.19 ובהתאם להבהרה מיום 15.07.19

(ההחלטה המלאה מצויה באתר האינטרנט של מנהל התכנון)

1. גובה ונפח הבינוי יקבע כדלקמן:

גודל מגרש	עד 1.5 דונם מדיניות נפחית	מעל 1.5 דונם	מעל 1.5 דונם על קו רכס
גובה	עד 10 קומות	עד 18 קומות	עד 30 קומות
קווי בניין	0 קדמי כלפי ציר הרק"ל 0-3 קדמי כלפי רחוב ניצב לציר הרק"ל 3 צדדי 5 אחורי	לפי תכנית מפורטת	לפי תכנית מפורטת
תכסית	עד השטח הכלוא בקווי הבניין	שטח קומה טיפוסית מגדל עד 600 מ"ר	שטח קומה טיפוסית מגדל עד 600 מ"ר *ראה הערה בסעיף 19.6
אחוזי בניה	בהתאם לנפח הבינוי המתקבל. בכל תכנית תקבע חלוקה לשטח עיקרי ושטחי שירות בהתאם למאפייני הבינוי המוצע.	עד 720%	עד 1200% לאחר הפקעה של 40% משטח המגרש עבור צרכי ציבור

תחולה ומפת הרקע:

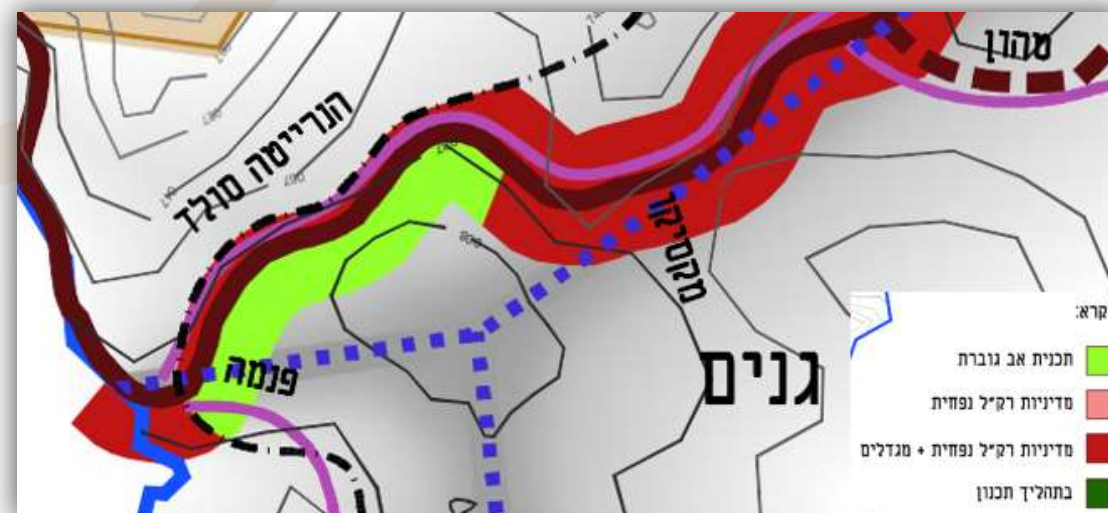
28. מטרת מדיניות זו היא לעודד התחדשות עירונית ויצירת מרחב ציבורי ראוי לאורך צירי הרק"ל תוך מתן מענה לצרכים פרוגרמטיים ויצירת חזית עירונית פעילה. לפיכך מדיניות זו מכוונת להריסת המבנים הקיימים ובניית חדשים תחתם. עם זאת, תשקול הוועדה החלטת המדיניות גם במקרים של הרחבות ותוספות למבנה בכפוף ליישום המדיניות בדבר שילוב חזית מסחרית/תעסוקה וצרכי ציבור במבנה, הרחבת מדרכה, יצירת מעברים לציר הרק"ל וכו' ובתוך התחשבות במצבנו של המרחב הקיים ובשינויים הצפויים והמיושמים שימושיים.

29. תחולת המדיניות תהא במגרשים מצרניים לציר הרק"ל ובהתאם למפה המצורפת להחלטה זו כדלהלן (להלן "מפת הרקע"):

29.1. סימון בצבע ירוק בהיר - תכנית האב גוברת: בקטעים אלה לא תחול מדיניות הרק"ל אלא הוראות תכנית האב או המדיניות החלה על האזור.

רחוב שלומציון המלכה 1 ירושלים 9100701 ת.ד. 723 טלפון: 02-6290293 פקס: 02-6290293
אתר המשרד: www.ipan.gov.il דואר אלקטרוני: jer-tichnun@ipan.gov.il

בדקו את המפה המצורפת להחלטה:



בדקו שהנכס לא נמצא באזור שהוחרג (בו תוכנית האב גוברת) ממדיניות הבנייה לאורך ציר הרק"ל המסומן בירוק בהיר. אם הסימון לא ברור מספיק צרו קשר (מייל טלפון) עם מחלקת התכנון של העירייה ותשאלו אם הנכס הספציפי כלול במדיניות.

אם לא תקבלו תשובה תיאלצו לפנות לאיש מקצוע (שמאי, אדריכל) שבאמצעות כרטיס מיוחד ותשלום זעום יחסית מוסמך להוריד תיק בניין מלא או תיק בית משותף מלא עם כל המידע (תוכניות, אישורים, תמלילי דיונים, היתרי בנייה, תשריטים, טפסי 4, החלטות ועדה שונות רלוונטיות לבניין, מדידות, צווי הריסה, חריגות בנייה, הערות בניין מסוכן, בקשות והתנגדויות לקבלת היתר בנייה, זכויות בנייה, חניות, מחסנים, הצמדות לכל דירה ועוד).

איש המקצוע יידע לעדכן אתכם בצורה מדויקת האם הנכס נכלל במדיניות ציר רק"ל. אם אתם שוקלים להתקדם בעסקה מומלץ גם להוריד את נסח הטאבו המלא לנכס [כאן](#) (בעלות של 15 ₪) בהתבסס על גוש, חלקה ותת חלקה, לוודא ייעוד ושימושים מותרים (מחסן, חנות, דירת מגורים, משרדים ועוד) לבדוק קיום בעלויות, חכירות, משכנתאות, שעבודים, הערות אזהרה ועיקולים. (גוש, חלקה ותת חלקה ניתן למצוא [כאן](#)). מומלץ לבדוק גם אם גודל הנכס תואם למה שהמוכר אמר לכם.

ניתן למצוא מידע נוסף בקבוצות תושבים בפייסבוק (קבוצת "תושבי גבעת שמואל" לדוגמה), מידע על בעל הנכס ברשתות החברתיות ובאתר "פסק דין" שיכולים לתת אינדיקציה על מוטיבציית המכירה ואופי המוכר.

באופן כללי, כמות המידע שניתן לשאוב ללא עלות מחצי שעת מחקר באינטרנט עוד לפני שבאתם לראות את הנכס פשוט לא תיאמן. אם לא מצאתם נורות אדומות במה שגיליתם עד כה, ניתן לעבור לשלב הבא: איתור מתווכים מקומיים (חפשו במנועי החיפוש "מתווך" או "תיווך" + שם השכונה הרלוונטית) ויצירת קשר עם אלה שקיבלו ביקורות טובות בגוגל ושאר אתרי דירוג מתווכים שיופיעו לכם בחיפוש.

טיפ קטן:

דוגמה להשקעה טובה (וגדולה) היא רכישת חלקה קטנה שסמוכה לציר הרק"ל ועוד חלקה או שתיים נוספות שאינן בסמיכות מיידית לציר הרק"ל אך סמוכות מאחור לחלקה הראשונה שנרכשה.

עם שלושת החלקות ניתן לגשת לעירייה ולקדם מה שנקרא תהליך "איחוד וחלוקת חלקות".

בסופו של תהליך מייגע זה ניתן יהיה להחזיק בחלקה אחת גדולה (במקום שלוש חלקות קטנות) שתוגדר **כולה** כסמוכה לציר הרק"ל עליה ניתן יהיה לבנות מגדל עד 30 קומות כמפורט בתוכנית (היקפי הבנייה המותרים ע"פ מדיניות הרק"ל בירושלים משתנים בהתאם לגודל החלקה).



✓ הקש בדלת:

בעוד כמה פרקים נדבר על השקעה בנחלות חקלאיות. שם נראה שהערך הכלכלי של הקרקע טמון בייעוד שלה. קרקע במרכז תל אביב המיועדת לשטח ציבורי פתוח לא שווה כלום מבחינתכם. אותו מגרש בדיוק, אם היה מיועד לבנייה רוויה וניתן היה לבנות עליו גורד שחקים בן 50 קומות, ערכו עשוי היה להגיע לחצי מיליארד ש"ח ומעלה.

בדומה לכך, מה שקובע את הערך של שכונה מסוימת, זה התושבים שלה. טוב, אולי קצת הגזמנו, זה לא רק התושבים שלה אבל הם בהחלט רכיב מהותי.

במשנה אבות ב כתוב : [...] צָאוּ וּרְאוּ אֵיזוֹהִי דֶרֶךְ יִשְׂרָאֵל שֶׁיִּדְבַּק בָּהּ הָאָדָם? [...] רַבִּי יְהוֹשֻעַ אֹמֵר: חָבֵר טוֹב. רַבִּי יוֹסִי אֹמֵר: שָׁכֵן טוֹב.

שכן טוב חשוב מחבר טוב מפני ש"מצוי אצלו בין ביום בין בלילה, ואילו חבר טוב אינו מצוי אצלו בכל עת." שכן רע לעומת זאת "מכעיסו תמיד."²³ שוכרים ורוכשים רואים בשכנים חלק אינטגרלי מהנכס. נכס מדהים עם שכנים נוראיים כמעט ולא שווה כלום.

שכנים טובים יעלו את ערך הנכס בהשכרה ובמכירה, יקלו על החיים שלכם ועל החיים של הדיירים שלכם. שכן רע יוריד את ערך הנכס, ימרר לכם ולדיירים שלכם את החיים ויפגע ביכולת שלכם להשכיר ולמכור את הנכס.

בקרוב בבניין בשעות שהאנשים נמצאים בו וערים, דפקו בכמה דלתות ודברו עם השכנים. ברוב המקרים עוד לפני שיפתחו את הפה תוכלו להבין הרבה דברים. שכנים חיים את הבניין, חלקם ישמחו לספר לכם על אופי שאר השכנים, לשתף אתכם בשמועות על תוכניות מקומיות ואזוריות, לתאר את אופי השוכרים בשכונה ולהרחיב על ההיסטוריה של הבניין ואולי אף על סיבת מכירת הנכס.

טיילו בשכונה, דברו עם בעל המכולת, הספר ומוכר הכרטיסים של ביתן מפעל הפיס. תסכלו על התחבורה הציבורית, הפארקים, המכולות, בתי הספר, אופי וגיל האוכלוסייה, כמות הילדים ועוד. קיים מוסד להשכלה גבוהה בקרבת מקום? דברו עם הסטודנטים, שאלו אותם איפה "החברה" גרים ומה חשוב להם.

עם המידע הזה תדעו הרבה יותר על טיב הנכס והשכונה ותוכלו לאמוד ביקוש ולשרטט בקווים כלליים קהל יעד מועדף להשכרה.

✓ מתווך:

כפי שראינו, מתווך טוב חי ונושם את השכונה ומכיר את הסיבות בגינן בעל נכס מסוים מעוניין למכור. מתווך הוגן ישתדל להציע לכם נכסים שמתקרבים למה שמתאים לכם אבל

טיפ קטן:

חשוב להבין שיתכן ולעיתים הצעותיו לא תהיינה "על טהרת האינטרסים שלכם" ולכן, אל תתנו לו להציע לכם נכסים סתם.

תגיעו מוכנים, תיסגרו מראש על סוג הנכס שאתם מבקשים לרכוש (כמו שראינו לעיל, איזה משקיע אתם, איזו רמת תשואה, כאב ראש והתעסקות, נזילות וסיכון מעניינים אתכם ומה התקציב שלכם) ותבקשו ממנו להציע לכם נכסים מתאימים בלבד.

מפאת חשיבות הדברים נאמר זאת שוב: נצלו את הידע הרב ואת היכרותו העמוקה של המתווך עם השכונה. אם תשאלו את השאלות הנכונות תוכלו לדעת לדוגמה שבבית ההוא עתידה להיות תמ"א 38, הבית שבסוף הרחוב מיועד לפינוי בינוי, בבית הראשון מימין שנראה כל כך יפה גר נרקומן ובבית השני משמאל המואזין מעיר את כל הדיירים ב 4 בבוקר ובבית ההוא בוצע פיצול לא חוקי.

אם אחרי המחקר שלכם ברשת, בשטח ומול המתווך אתם עדיין מעוניינים להתקדם בעסקה, ניתן לגשת למשא ומתן מול המוכר.

✓ משא ומתן מול המוכר:

נתחיל במיפוי אינטרסים בסיסי: המוכר היה שמח למכור במחיר הגבוה האפשרי. אתם הייתם שמחים לקנות במחיר הנמוך האפשרי והשאלה היא איך לגרום למוכר לאמץ את נקודת המבט שלכם.

נתחיל בטעות נפוצה האסורה בתכלית: אל תדברו בגנות השכונה, בגנות הנכס או בגנות המוכר. מהרגע שעשיתם את זה, אתם שרופים אצל המוכר הנורמטיבי עד כדי כך שיעדיף למכור את הנכס למישהו אחר במחיר נמוך יותר, רק לא לכם.

מומלץ גם לא לשגע אנשים סתם ולפתוח במשא ומתן רק כאשר יש מצדכם נכונות לרכוש, וברשותכם הון עצמי נזיל בצורה זו או אחרת.

אתם שוקלים לרכוש בכובד ראש ויש ברשותכם הון עצמי נזיל? ניתן להתחיל במשא ומתן מול המוכר. משא ומתן טוב מתאפיין בנקודות הבאות:

- **יצירת אמפטיה:** דברו בגובה העניין, הציגו את נקודת המבט שלכם בכנות ותייצרו אמפטיה באופן שהמוכר ירגיש שאם הוא כבר מוכר את הנכס שלו, עדיף שימכור לכם.

- **יצירת אווירה נעימה על ידי הקשבה:** אנשים אוהבים שמקשיבים להם - תנו למוכר לספר את הסיפור שלו. תחושה טובה היא פרמטר קריטי להתגמשות במחיר.
- **ניהול מו"מים מקבילים:** מומלץ לנהל משא ומתן מול כמה בעלי דירות במקביל ולמנף את התחרות ביניהם – "שכן שלך הציע לי דירה זהה ב 100,000 ₪ פחות, אישית אני מעדיף את שלך ואשמח להמשיך אתך אבל תבוא גם אתה לקראתי".
- **הפגנת מוכנות מוצהרת לרכוש את הנכס במחיר המוצע תוך ציון היעדר יכולת בפועל:** ההון העצמי שלי כך וכך והבנק אישר הלוואה מרבית עד לגובה כזה וכזה. תוריד את המחיר וארכוש ממך ולא מהשכן למרות שהציע במחיר נמוך יותר. אני מעדיף את הדירה שלך אבל מה לעשות הבנק לא נותן לי ברירה.²⁴
- **יצירתיות:** נתקלם במוכר קשה עורף שלא מוכן להוריד במחיר ואתם מתעקשים לרכוש את הנכס? תחשבו יצירתית: הפער ביננו עומד על 100,000 ₪ ויש יחידת דיוור בנכס? תמכור לי במחיר שביקשתי ותמשיך לקבל דמי שכירות בשנה הראשונה. אין יחידת דיוור? אעביר אליך את דמי השכירות ב X החודשים הראשונים או שתמשיך לגור בנכס ללא עלות למשך תקופה זהה.
- יש לוחות סולריים על הגג שמניבים 800 ₪ בחודש? תקבל את התשלומים האלה למשך שנתיים. אתה צריך את הכסף מיד? אדאג להעביר לך את כל התמורה במעמד החתימה. מובן שבמקרים אלה **יש להתייעץ עם עורך דין ורו"ח לטובת דיווח עסקה אמתי לרשויות המס.**
- **מעקב ארוך טווח:** אם אתם בודקים מספר נכסים, תורידו טבלת מעקב נכסים [כאן](#), תרשמו בה את כל הפרטים הרלוונטיים לכל נכס ואחת לתקופה צרו קשר עם המוכר ושאלו אותו אם הנכס עדיין רלוונטי ותציעו לו את ההצעה שלכם בשנית – (אותו מחיר).



השקעה בדירה "על הנייר":

דירות יד 1 מקבלן זולות בעד 20% לערך מדירות חדשות בנויות ומוכנות לאכלוס, להבדיל מדירות יד 2 ישנות. דירות אלה יכולות להוות אפיק השקעה מצויין אם מקפידים על הנקודות הבאות:

- **מחיר הוגן:** חפשו את מחיר השוק של הדירה שאתם שוקלים לרכוש וודאו שאינה מתומחרת גבוה ממנו.
- **קיום ערבות חוק המכר:** וודאו שאתם מקבלים ערבות על פי חוק מכר הדירות. על כל שקל שמעבר ל 7% ממחיר הדירה - חייב היזם לספק לרוכש ערבות מלאה על פי חוק מכר הדירות שתערוך לכספיכם במקרה של פשיטת רגל או פירוק של היזם.
- בפרויקטים בהם לא ניתנת ערבות חוק מכר כגון פרויקטים בלי ליווי בנקאי ביהודה ושומרון או בקבוצות רכישה – שלמו לפי התקדמות הבנייה בשיטת "תשלום עוקב ביצוע" בהתאם לשלבי בנייה המפורטים בשמאות. עשו זאת גם כאשר אינכם מחויבים לכך בכל מקרה עקב פנייה לבנק לקבלת משכנתא.
- **הצמדה למדד תשומות הבנייה:** מדד תשומות הבנייה למגורים משקף את השינוי במחירים של "סל" חומרים, מוצרים ושירותים המשמשים לבנייה. סל זה משקף את פילוח הוצאות הבנייה של הקבלנים. ברוב הסכמי הרכישה, כל סכום שאינו משולם במעמד החתימה מוצמד למדד תשומות הבנייה.

📈 רכשתם נכס בשני מיליון ₪, שילמתם 20% בחתימה ואת השאר תשלמו בקבלת מפתח? מדהים, רק קחו בחשבון ש 1,600,000 ₪ שטרם שולמו "טופחים" מדי חודש בהתאם לשיעור העלייה במדד תשומות הבנייה.

מדד תשומות הבנייה עלה ב 4.9% ב 12 החודשים האחרונים (נכון לאוקטובר 2021) כך שמי שרכש דירה בשיטת 80/20 בנובמבר 2020 יצטרך לשלם 78,400 ₪ בנוסף למחיר המופיע בחוזה. לא תוכלו לכלול סכום נוסף זה בהלוואת המשכנתא.

בד"כ מצמידים את יתרת התשלום למדד שחל בחודש בו נמסר צ'ק הבטחון או הועברו דמי הרצינות לקראת חתימת חוזה הרכישה באופן שגם אם תשלמו את כל הסכום ביום החתימה תאלצו לשלם סכום נוסף המשקף מדד קודם.

יש לשים לב בהסכם הרכישה מול היזם שמחיר הרכישה לא הוצמד למדד "ישן" - שנה, שנה וחצי אחורה. לעיתים, רוכשים שנערכים לשלם את הסכום המופיע בחוזה מגלים לאחר מעשה שנדרש מהם להוסיף עוד כמה עשרות אלפי ₪ על ההתחלה בגלל שמחיר הרכישה הוצמד למדד תשומות הבנייה מלפני שנה או יותר.

אם קיים כזה סעיף בהסכם הרכישה, דירשו לשנות אותו ולהיצמד למדד עדכני יותר. הצמדה למדד היא רכיב שניתן להתמקח עליו מול רוב היזמים.

הימנעות ממס שבח: אם אתם מתכוונים לבצע עסקת פליפ (רכישה ומכירה סמוכות יחסית) קחו בחשבון שתצטרכו להמתין 18 חודש מטופס 4 לקבלת פטור ממס שבח. הדבר תקף במכירת דירה יחידה בלבד. פירוט נוסף תוכלו למצוא בפרק הדין במיסוי.

כאשר מקפידים על נקודות אלה, הרווח בעסקה מסוג זה נעשה **ברגע הרכישה עצמו, במעמד החתימה על החוזה**. חתמתם? הרווחתם.

אם הרכישה בוצעה בשלב הפריסייל - ווידאתם שמדובר בפריסייל אמתי, שיעורי הרווח עשויים לעבור את ה 20%.

בחירת דיירים:



על קצה המזלג:



השקעתם בנכס מעולה אבל הכנסתם דיירים לא טובים? היה עדיף שלא תשקיעו מלכתחילה. דייר לא טוב עלול להפוך מהר מאוד למעביד שלכם, לפגוע בתשואה השוטפת ובתשואה שכתוצאה מעליית ערך הנכס, בנכס עצמו ובבריאות שלכם.

הלכה למעשה:

המלצתנו היא לבצע בדיקת רקע מקיפה לכל דייר. ניתן לעשות זאת ללא עלות באתרים המספקים שירותי ביטוח שכירות כגון [כאן](#). הבדיקה כוללת איתור חשבונות מוגבלים, דו"ח אשראי צרכני ווידוא היעדר עבר פלילי.

יש לבקש צ'ק ביטחון ללא תאריך פירעון ו/או ערבות בנקאית - לפי מה שנהוג באזורכם - על סכום של שלושה חודשי שכירות לפחות. מומלץ לדרוש חתימת ערב ולבקש לראות שלושה תלושי משכורת אחרונים.

תבקשו להיפגש עם כל הדיירים הבוגרים (אם מדובר בבני זוג תבקשו להיפגש עם שני בני הזוג) ותנו קרדיט לתחושת הבטן שלכם. בנוסף, מומלץ לבדוק את פרופיל הדיירים הרלוונטיים ברשתות החברתיות.

זה נשמע מעט חודרני אבל תחשבו על זה במונחים של רכב להשכרה: האם הייתם משכירים את האוטו שלכם למישהו בלי לבדוק רישיון נהיגה ועבר ביטוחי ובלי לבטח את האוטו? זה שהבית שלכם לא נוסע לא אומר שלא תיתכן תאונה: ברגע שהכנסתם דייר הביתה, הוא בפנים.

וכאן המקום לשבור מיתוס: "השקעה בדירת מגורים זה ההשקעה הכי בטוחה שיש". תכניסו דיירים לא טובים הביתה ותבינו למה זה לא יותר מאגדה אורבנית. דיירים מסוגלים לקלקל נכס בצורה שלא תתואר ובסוף תקופת השכירות תיאלצו לשאת בהוצאות בלאי, שיפוצים ותביעות משפטיות (אתם תובעים את הדייר, הוא תובע אתכם, השכנים תובעים אתכם על הנזקים שהדייר שלכם גרם להם) שלרוב אורכות זמן רב - לעיתים מספר שנים - ומסתיימות לא פעם בפשרה הפסדית מבחינתכם.

אחד הלקוחות שלנו רכש דרכנו דירה להשקעה בחיפה והשכיר אותה ללא ביצוע בדיקת רקע לדיירים. אחרי מספר חודשים התברר

שה"שוכרים" היו בעצם "סוחרים" והפכו את הסלון לחממת גידול קנאביס.

למזלו של אותו לקוח, הוא נעזר בשירותיה של מנהלת נכסים שטיפלה בפינוי הדיירים בגיבוי משטרה ואף דאגה להכניס דיירים חלופיים כך שבסופו של דבר, לאחר כאב ראש לא קטן הכל בא על מקומו בשלום. (הלקוח אף הביא סחלב מתנה למנהלת נכס) כאמור מומלץ לעשות הכל מהתחלה על מנת שלא להיקלע לכאבי ראש מיותרים, גם במחיר מעט אי נעימות.

גם אם הוספתם להסכם השכירות סעיף בוררות מול בית דין רבני מקומי – "חזקה - אין אדם מעמיד עצמו על ממונו" וברגע שמדובר בכסף, גם אנשים שעשו עליכם את הרושם הכי טוב עלולים לאכזב.

תהליך הוצאת דייר סרבן לוקח לכל הפחות שלושה חודשים, כרוך בכאב ראש גדול ובהוצאות מרובות. התהליך כולל הגשת תביעה לפינוי מושכר בהליך מזורז. במסגרת ההליך המהיר בית המשפט ידון אך ורק בנושא הפינוי. אם יש לכם תביעות נוספות נגד השוכר כגון גרימת נזק, חוב כספי ועוגמת נפש הן תידונה בהליך נוסף שאינו מזורז.

כידוע למדינה מונופול על הפעלת כוח כך שאסור לכם לפנות את הדייר בכוח, למנוע כניסה לנכס או להחליף מנעול כשהוא לא בבית.

מכיוון שמדובר בנושא חשוב נרחיב כאן מעט על עיקרי תהליך פינוי דייר סרבן:

1. הגשת תביעה לפינוי מושכר לבית משפט השלום הרלוונטי בצירוף תצהיר תובע עם פירוט עובדות רלוונטיות, חוות דעת מומחה, אסמכתאות ומסמכים שמגבים את דברי התובע כולל תצהירי עדים אם יש ותשלום אגרה.
2. לאחר מכן הנתבע מגיש כתב הגנה בו מפרט למה הוא מסרב לפנות את הנכס - לדוגמה הייתה נזילה שלא טופלה בשלושה חודשים אחרונים אז אני לוקח חודש שכירות חנם כפיצוי על דעת עצמי.
3. לאחר מכן ולא יאוחר מ 30 יום ייקבע דיון בבית המשפט. לעיתים הדיון ייארך יותר מיום אחד. עדי הצדדים יוזמו להעיד, יתן זמן לתובע ולנתבע לחקור את העדים ולסכם את טיעוניהם בעל פה.
4. עד 14 יום מתום הדיון האחרון יינתן פסק דין.
5. אם השוכר לא יקיים את פסק הדין עד למועד שנקבע לפינוי, תצטרכו לפנות עם פסק הדין המדובר לרשות האכיפה והגבייה – לשכת הוצאה לפועל. ההגשה עצמה כרוכה בלא מעט כאב ראש והרבה ניירת, תשלומי אגרות, שכ"ט

והוצאות נלוות נוספות. ניתן לפנות ללשכה להוצאה לפועל רק אחרי שחלף מועד הפינוי. במקרה שלא נקבע מועד לפינוי, תוכלו לפנות להוצל"פ רק לאחר שיחלפו 14 יום ממתן פסק הדין.

6. לאחר מכן תישלח אזהרה לדייר הסרבן מטעם הלשכת להוצל"פ שעליו לפנות את הנכס תוך 20 יום.
7. עבר מועד הפינוי, תהיו סוף סוף רשאים לפנות לחברה לפינוי פולשים שעובדת ברישיון ההוצאה לפועל.
8. חברת הפינוי תתאם ליווי משטרה (20 יום מראש).
9. הדייר יוכל להגיש בקשה לעיכוב ביצוע פסק הדין לבית המפשט ו/או בקשה לעיכוב הליכים להוצל"פ ולערער לבית הדין המחוזי, מה שיאריך את הסיפור בעוד כמה חודשים טובים.
10. יגיע קבלן הפינוי עם משאית, יפרוץ לבית, יפנה את כל תכולתו ואת הדיירים.
11. תיאלצו לשאת בכל הוצאות הליך הפינוי ולתבוע אותן מהדייר בהליך משפטי נוסף.

מדובר בהליך ארוך, מייגע ויקר שמוטב לעשות הכל כדי שלא להיקלע אליו. המלצתנו היא לא להכניס דייר בכל מחיר – ההיפך, מצאתם דייר מצוין שהמחיר מעט יקר לו? תורידו מעט מדמי השכירות ותסגרו דווקא אתו. הוא ישמור לכם על הנכס ועל הבריאות, ישלם בזמן ולא תשמעו ממנו.

מצאתם דייר מתאים, בדקתם אותו וחתמתם על הסכם שכירות? מומלץ להקפיד על הנקודות הבאות:

- ביצוע ביטוח הנכס הכולל צד ג' - הביטוח שעשיתם בשביל המשכנתא לרוב אינו כולל כיסוי במקרה של פגיעה בצד ג' כגון מפגע צנרת שהציפה את דירת השכן מתחת או סתם ברנש שביקר אצלכם ונפלה עליו נברשת כבדה.
- ביצוע ביטוח שכירות שיערוב לדמי השכירות ובמקרה של דיירים סרבנים יבטיח שעו"ד מנוסה מטעם החברה ינהל את הליך פינוי הדיירים וימצא דיירים חלופיים ללא צורך בהתערבות מצדכם.
- חשוב שהדיירים שלכם יהיו מרוצים – אם יהיה להם טוב יהיה טוב גם לכם. תעגנו בחוזה מהם תחומי האחריות של כל אחד, תלבנו מראש סוגיות לא ברורות ותעמדו במה שסוכם.

נסיים בטעות נפוצה – פיצול דירות בלתי חוקי:

בישראל התשואות השוטפות מנכס להשקעה נעות בין 1.5% (בחלק מדירות היוקרה) ל 5% ולעיתים אף מעט מעבר. מכשיר ידוע להגדלת התשואה השוטפת הוא פיצול הנכס למספר "תתי נכסים". קיימים שני אופנים לבצע פיצול דירה: באישור ושלא באישור. הראשון יקר בטווח המידי. השני יקר לטווח הארוך.

יודגש כי פיצול אסור הוא רק פיצול מלא. פיצול חלקי בו בכל חדר מתגורר דייר אחר כשכולם חולקים מטבח וחדר אמבטיה משותפים הנו חוקי לחלוטין.

לא נקבע קריטריון ברור בחוק מהי "דירה מפוצלת". קיימים מה שנקרא חמישה "מבחני פסיקה" בהם נעזרים השופטים כדי להחליט באיזה סוג נכס מדובר: מטבח נפרד, מונה חשמל ייחודי לכל יחידה, היעדר דלתות מעבר פנימיות בין חדרים (שלא דרך החללים המשותפים בבניין), אי קיום מסדרון המחובר בין החדרים, ביצוע שינויים בתשתיות הבניין (הנחת קו מים, חשמל, ביוב ועוד).

פיצול דירה חוקי לוקח הרבה זמן, לא תמיד מאושר וכאשר הדבר כן מאושר הוא כרוך בהרבה מאוד עלויות - מס, אגרות והיטלים - ש"מחזירות" את התשואה לשיעורה הקודם, זה שמלפני ביצוע הפיצול החוקי.

פיצול דירה מלא שלא באישור אסור בין היתר מכיוון שהוא כרוך בהעמסה של תשתיות המים, החשמל והביוב, הוא נעשה תוך התחמקות מתשלום היטל השבחה (ע"ס 34% משווי ההשבחה), אגרות, מיסים והיטלים נוספים.

בנוסף, למרות שברוב המקרים האכיפה בעניין זה שואפת לאפס, במקרים מסוימים עלולה הרשות המקומית להעמיד את הבעלים למשפט פלילי, להוציא צו החזרת המצב לקדמותו ולקנוס את העבריין בעשרות עד מאות אלפי ש"ח. חוק התכנון והבנייה קובע כי במקרים בהם בוצעה עבודת בנייה ללא היתר, ניתן לנתק את הדירה מתשתיות חשמל, מים וטלפון, לאסור על השימוש בדירה תוך הוצאה הדייר (גם השוכר) ולהטיל על העבריין קנס בשיעור של כפל שווי תוספת הבנייה האסורה.

כשתבקשו למכור את הנכס, קהל הרוכשים יצטמצם משמעותית היות ולא כולם מבקשים לרכוש דירה לא חוקית. בדירות מפוצלות לא יינתן פטור ממס רכישה לרוכשי דירה יחידה.

אתם יחד עם הדייר שלכם עלולים להיתבע במסגרת הליך אזרחי (נוסף על התביעה הפלילית) על ידי השכנים שלכם בעילות הבאות: פיצול דירה ללא היתר ופגיעה בבניין, העמסה על תשתיות, שותפות לחתימה על הסכם שכירות בלתי חוקי ועוד.

יתכן ולטווח הקצר העלויות הנמוכה של פיצול בלתי חוקי תעלינה את התשואה השוטפת (לעיתים עד 12%), אבל לטווח הארוך, הסכנות אל מול הרשויות והשכנים, האתגרים מול הדיירים ומול רוכשים פוטנציאליים פוגעים באפשרויות להשכיר ולמכור את הנכס במחיר מלא.

לאוהבי פיצולים למיניהם (וכאב ראש), ניתן להשאיר את הדירה בעינה מבחינה תכנונית, להסב אותה באופן חוקי לדירת שותפים ולהשכיר אותה לסטודנטים. דירות במיקומים רלוונטיים המושכרות לסטודנטים מסוגלות להניב תשואות שוטפות גבוהות יותר מהממוצע - עד 8.5%.

חשוב רק לשים לב לנקודות הבאות:

- בדיקת יכולות כלכליות של הדיירים לעתיד.
- שימוש בחוזה שכירות מיוחד לסטודנטים הכולל סעיף שותפים ומנגנון קביעת אחריות במקרה הצורך (משותפת או על סטודנט ספציפי).

הוצאות הקמה שיש לקחת בחשבון ולשלם מההון העצמי בעת רכישת נכס להשקעה:

- **שכ"ט עו"ד:** בין 0.25% ל 1.5% ממחיר המכירה.
- **מס רכישה:** (ראו סעיף מיסוי מטה).
- **דמי תיווך (אם יש):** עד 2% + מע"מ ממחיר חוזה.
- **דמי ליווי יועץ נדל"ן (אם יש):** בין 5,000 ל 25,000 ש"ח.
- **עמלת יועץ משכנתאות (אם יש):** בין 1,500 ל 10,000 ש"ח.
- **שמאות מוקדמת (שלא על ידי שמאי מטעם הבנק):** בין 2,000 ל 3,500 ש"ח.
- **הוצאות פתיחת תיק משכנתא בבנק:** 0.25% מסכום ההלוואה. במקרים מסוימים כגון הסכמה לפתיחת חשבון עו"ש בבנק ינתן פטור מהתשלום.
- **הוצאות נוספות הקשורות ללקיחת משכנתא:** (אימות נוטריון - 270 ש"ח, אגרות לרשם המשכונות - 190 ש"ח ועוד).



מימון נכס להשקעה על ידי הלוואת משכנתא:



על קצה המזלג:

משכנתא היא הלוואה בשעבוד נכס. זוכרים את הקשר בין ריבית לסיכון בהשקעות נדל"ן? הדבר נכון גם לגבי הלוואות המשכנתא. היות והבנק ממשכן את הנכס שלכם, מדובר בהלוואה בסיכון נמוך מבחינתו כך שהריביות - יחסית להלוואה מסחרית רגילה - מאוד נמוכות.

חשיבות המימון הבנקאי בהשקעות נדל"ן:

בטרם נצלול פנימה, חשוב לומר כמה מילים כלליות אודות לחשיבות המימון הבנקאי בהשקעות נדל"ן. אחד ההבדלים בין משקיע מנוסה למשקיע מתחיל בא לידי ביטוי במשפט הבא: "אני רוצה כמה שפחות הלוואות." "מצדי לקנות נכס מהון עצמי בלבד." "זה שמשכנתא רובצת על הדירה שלי מלחיץ אותי."

האמירות האלה משקפות אי הבנה בסיסית בעולם ההשקעות. נזכיר מה שאמרנו על כסף שעושה כסף:

הדרך היעילה ביותר לעשות כסף זה כשכסף עובד בשבילנו, וככל שיש יותר כסף שעובד כך ייעשה ממנו יותר כסף. בהמשך ישיר לכלל זה, מימון בנקאי - כסף של אחרים שעובד בשבילי - הוא מכפיל כוח שובר שוויון בעולם ההשקעות. להשקעה בנדל"ן למגורים בשילוב מימון בנקאי שלוש תועלות מרכזיות:²⁵

- מימון בנקאי מאפשר להיכנס לעסקאות גדולות וליהנות משיעורי תשואה ומרווחים בהתאם. אלמלא מימון בנקאי, היינו נדרשים לשלם את מלא מחיר הנכס (במקום הון עצמי זעום יחסית), מה שהיה מצריך חסכון רב שנים וגורם להחמצת רוב העסקאות.
- הון עצמי זה כסף שלי שעובד בשבילי. משכנתא כאמור זה כסף של הבנק בריביות מעולות - יחסית לשוק - שעובד ומייצר תוספת ערך בשבילי: יותר כסף עובד בשבילי שקול לרווחים גדולים יותר שמוזרמים לחשבון העו"ש.
- מישהו אחר - השוכר - מחזיר חלק מהחובות שלי, משלם על ההלוואה שלקחתי, כשבזמן הזה הנכס צובר ערך.

נמחיש את זה מספרית עוד כמה שורות, אבל קודם כל, ננצל את ההזדמנות כדי ללמד זכות על הבנקים: חלקנו אוהבים לראות בהם "גופים אכזריים ותאבי בצע שלא יבחלו בשום אמצעי כדי לדחוף לנו הלוואות ושאר מוצרים פיננסיים וכאשר לא נעמוד בלוח התשלומים, ישמחו לעקל לנו את הבית".

נכון שבנק אינו מלכ"ר אלא גוף עסקי הפועל למימוש יעדי הרווחיות שלו, אבל המפשט מעלה אינו אלא סילוף מכוון של המציאות שנועדו לבסס תפיסות כלכלה ריכוזית מבית ספרו של קרל מרקס.²⁶

במציאות כמו במציאות, הדברים מורכבים יותר: לא ארגון צדקה ולא חזירות קפיטליסטית בהתגלמותה אלא עסק שפועל למטרות רווח, בדיוק כמו מיליוני עסקים אחרים.

בכל אופן, מבחינת המשקיע, בנק הוא פשוט שותף פיננסי נוח ביותר. מי שיידע לעשות שימוש מושכל בשירותים שבנקים יודעים להציע, ימצא בהם מקצפה לצמיחתו הכלכלית, יותר מכל גוף אחר.

הבנק למשכנתאות יכול להיות גם שותף נוח בדרך להצלחה הכלכלית שלנו

הוא מעמיד הלוואות בריביות נמוכות יחסית, בודק אתנו את טיב העסקה, שומר עלינו בכך שהוא משחרר את הכספים בכפוף למתן ערבות חוק מכר או - במקומות בהם אינה חלה - בכפוף להתקדמות הבנייה. כל עוד אנחנו משלמים בזמן אינו שואל שאלות, דורש עדכונים תכופים ודחופים, אינו מבקש למשוך את הכסף לפני הזמן ואינו מתערב בניהול המיזם.

יתרה מזאת, גם אם חלילה הלווה מתקשה לעמוד בלוח התשלומים, הבנקים יעשו כמעט הכול כדי לא לעקל את הנכס ולממש את הבטוחה: עיקול נכס כרוך בפגיעה תדמיתית חמורה - הדבר האחרון שבנק מעוניין בו זה שתהיה לו תדמית של גוף שמוציא משפחות עם ילדים מהבית - בהתעסקות מרובה, בעלויות מיותרות ובהפסד ריביות שהיו אמורות להיות משולמות עד לסוף תקופת ההלוואה.

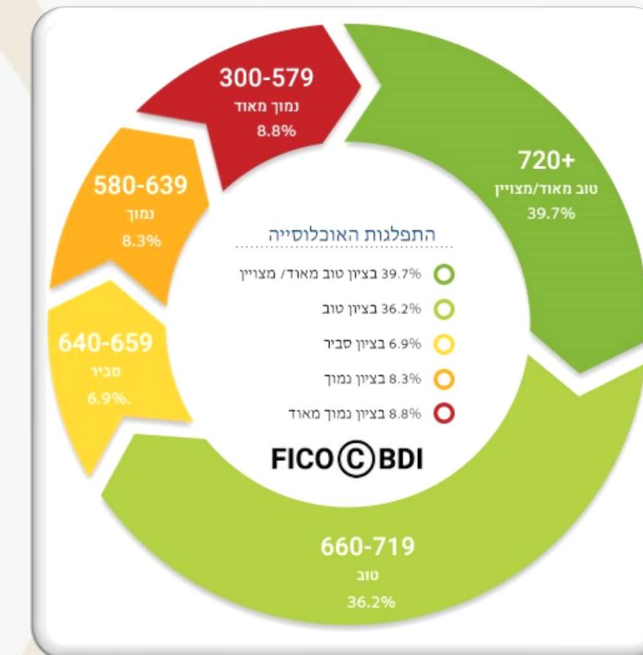
הבנקים הגדולים מחזיקים במחלקות שלמות שעוסקות ב"גבייה רכה" - בנקאים טלפונים שקצת בדומה לעובדים סוציאליים מדברים עם לקוחות שמפגרים בתשלומי המשכנתא - בד"כ החל משלושה אי כיבודים רצופים - ומציעים פריסות תשלומים, הקפאות תשלומים (גרייסים) חלקיות, מסבירים על חשיבות שינוי סדרי העדיפויות הכלכליים של הלווים ובמקרים מסוימים אף מעודדים מכירה עצמאית יזומה של הנכס על ידי הלווה וסילוק ההלוואה רק כדי שלא להגיע לעיקול.

מיותר לציין שאין באמור כאן כדי עידוד כלשהו לפגר בתשלומי המשכנתא. המטרה היא רק לאזן במעט את התדמית השלילית שיש לבנקים. חשוב מאוד ללוות כסף באחריות מלאה ומתוך הבנת ההשלכות החמורות (גם אם לא תמיד עיקול נכס) האפשריות: משני אי כיבודים רצופים דירוג האשראי שלכם ייפגע, לא תוכלו לקחת הלוואות משכנתא בשנתיים הקרובות (לפחות), ואם תמשיכו להתעלם לא יונפקו לכם צ'קים, לא תהיה לכם מסגרת אשראי, לא תוכלו להשתמש בכרטיסי אשראי רגילים ולבסוף כשלא תהיה ברירה יעקלו לכם את הנכס.

בנוסף כיום המגמה בשוק היא הסדרת ענף השכירות כך שהרבה חברות מציעות שירותי בדיקת דיירים לפני השכרת נכס. חברות אלה בודקות דו"חות אשראי צרכניים באתרים



כגון מערכת נתוני האשראי של בנק ישראל או של חברת BDI ומדווחות על כך למשכיר.
מי שמדורג נמוך – מ 639 ומטה – מסתכן בסירוב מצד בעל הנכס.



מודל הדירוג FICO @ BDI. התמונה באדיבות חברת COFACEBDI. © כל הזכויות שמורות ל COFACEBDI.

בחזרה לעניין התשואה:

ככל שהחלק היחסי של כספי הבנק בהשקעה שלכם עולה, כך תעלה גם התשואה שתוכלו לקבל. יתרה מזאת, התשואה עולה ביחס מעריכי (אקספוננציאלי) לשיעור המימון הבנקאי בעסקה. זה אמנם לא אינטואיטיבי אבל זה נכון.

להמחשה נשתמש בנוסחת חישוב התשואה להון העצמי (ROE) ונבחן מספר מקרים:

כזכור הנוסחה עובדת כך: סה"כ הכנסות ממכירת הנכס נטו (בקיזוז הוצאות מכירה נלוות ומיסוי) פחות עלויות מימון (ריבית) חלקי ההון העצמי שהוצאנו מהכיס חלקי תקופת ההשקעה בשנים, כפול מאה.

✚ רכשנו בית במיליון ₪ ואחרי שנתיים מכרנו אותו ברווח נקי (לאחר קיזוז הוצאות נלוות הכרוכות במכירה ומיסוי) של 200,000 ₪.

תשואה (שנתית) מרכישת נכס מבוססת 0% מימון (הון עצמי בלבד):

$$\frac{200,000}{\frac{1,000,000}{2}} * 100 = 10\%$$

יובהר שאם ההלוואה תתומחר ב 10% שנתי ומעלה אין כדאיות לקחת הלוואה.

תשואה (שנתית) מרכישת נכס זהה מבוססת 50% מימון בריבית משכנתא ממוצעת (בשקלול עמלות פירעון מוקדם) של 3%²⁷:

$$\frac{200,000 - 3\% * 2 * 500,000}{\frac{500,000}{2}} * 100 = 17\%$$

תשואה (שנתית) מרכישת נכס זהה מבוססת 60% מימון בריבית משכנתא ממוצעת (בשקלול עמלות פירעון מוקדם) של 3%:

$$\frac{200,000 - 3\% * 2 * 600,000}{\frac{400,000}{2}} * 100 = 20.5\%$$

תשואה (שנתית) מרכישת נכס זהה מבוססת 70% מימון בריבית משכנתא ממוצעת (בשקלול עמלות פירעון מוקדם) של 3%:

$$\frac{200,000 - 3\% * 2 * 700,000}{\frac{300,000}{2}} * 100 = 26.3\%$$

תשואה (שנתית) מרכישת נכס מבוססת 90% מימון בריבית משכנתא ממוצעת (בשקלול עמלות פירעון מוקדם) של 3%:

$$\frac{200,000 - 3\% * 2 * 900,000}{\frac{100,000}{2}} * 100 = 73\%$$

נשמע מופרך? נפשט את זה עוד קצת:

- במקרה הראשון אנחנו מוציאים מיליון ₪ מהכיס ואחרי שנתיים מחזירים קרן השקעה ועוד רווח של 200,000 ₪. עם המיליון שלנו עשינו 200,000 ₪ בשנתיים, קרי 100,000 ₪ בשנה. היחס בין סכום מושקע לרווח שנתי הוא:

$$\frac{200,000}{\frac{1,000,000}{2}} * 100 = 10\%$$

- במקרה השני אנחנו מוציאים חצי מיליון ₪ מהכיס ואחרי שנתיים מחזירים קרן השקעה יחד עם רווח של 170,000 ₪ (לאחר קיזוז ריבית בגין ההלוואה). עם החצי מיליון שלנו עשינו 170,000 ₪ בשנתיים, קרי 85,000 ₪ בשנה. היחס בין סכום מושקע לרווח שנתי הוא:

$$\frac{170,000}{\frac{500,000}{2}} * 100 = 17\%$$

- מקרה השלישי אנחנו מוציאים 400,000 ש"ח מהכיס ואחרי שנתיים מחזירים קרן השקעה יחד עם רווח של 164,000 ש"ח (לאחר קיזוז ריבית בגין ההלוואה). עם 400,000 ש"ח שלנו עשינו 164,000 בשנתיים, קרי 82,000 ש"ח בשנה. היחס בין סכום מושקע לרווח שנתי הוא:

$$\frac{164,000}{\frac{400,000}{2}} * 100 = 20.5\%$$

- במקרה הרביעי אנחנו מוציאים 300,000 ש"ח מהכיס ואחרי שנתיים מחזירים קרן השקעה יחד עם רווח של 158,000 ש"ח (לאחר קיזוז ריבית בגין ההלוואה). עם 300,000 ש"ח שלנו עשינו 158,000 בשנתיים, קרי 79,000 ש"ח בשנה. היחס בין סכום מושקע לרווח שנתי הוא:

$$\frac{158,000}{\frac{300,000}{2}} * 100 = 26.3\%$$

- במקרה החמישי המבוסס על שיעור מימון של 90%, אנחנו מוציאים 100,000 ש"ח מהכיס ואחרי שנתיים מחזירים קרן השקעה יחד עם רווח של 146,000 ש"ח (לאחר קיזוז ריבית בגין ההלוואה). עם 100,000 ש"ח שלנו עשינו 146,000 בשנתיים, קרי 73,000 ש"ח שנתי, והנה לנו תשואה של 73% בשנה.

$$\frac{146,000}{\frac{100,000}{2}} * 100 = 73\%$$

יותר מדי נוסחאות? ננסה בלי: (לא נתחשב בשיעורי מימון, עלויות מימון, מיסוי ושאר משתנים):

רוכש דירה משקיע 100,000 ש"ח הון עצמי וקונה דירה יד ראשונה במיליון ש"ח. אחרי שנה בתום הבניה הוא מוכר את הדירה ב 1,100,000 ש"ח, קרי רווח של 100,000 ש"ח בשנה על השקעת הון עצמי של 100,000 ש"ח, קרי תשואה שנתי של 100%.

היה ואותו רוכש היה חוסך שלושים שנה ומביא את כל המיליון מהבית מבלי לפנות לבנקים, התשואה שלו הייתה יורדת ל 10% שנתי בלבד.

שימו לב איך שחישוב תשואה מבוסס נוסחת ה ROE (תשואה להון העצמי) מדויק יותר מאשר חישוב מבוסס נוסחת ה ROI (תשואה להון הכולל): משקיע יכול לקחת את ההון העצמי שלו, להתמקד בהיקפים שונים לחלוטין ולאחר מכירת הנכס להישאר עם תמורות

שונות זו מזו כאשר מדד ה ROI נותר עיוור לחלוטין לשינויים אלה וממשיך לתת את אותה אינדיקציה רווח בכל פעם.

נוסחת חישוב התשואה להון הכולל (ROI) מתאימה לחישוב תשואה משכירות ומסוגלת לתת אינדיקציה ראשונית באשר לתשואה שכתוצאה מעליית ערך, אינדיקציה מספקת בכדי שנוכל להשוות באופן ראשוני בין נכסים שונים מבלי להיכנס לחישובים מורכבים מדי. אבל כאשר רוצים לקבל תשובות מדויקות, מומלץ שלא להשתמש בה.

הלוואת משכנתא, הלכה למעשה:

ענף הלוואות המשכנתא הוא עולם רחב וסבוכך ובמסגרת הצרה של מדריך זה ניגע בו בקצה המזלג בלבד. תרשו לנו רק לחזור על זה שוב פעם: מומלץ להיעזר בשירותיו של יועץ משכנתאות מקצועי. בתמורה לכמה אלפי ש"ח תוכלו לחסוך עד כמה מאות אלפי ש"ח.

הלוואה משכנתא היא מוצר בעל מבנה מסובך למדי שמערב בין אילוצים רגולטוריים, אינטרסים של הבנק ותנאי שוק תחרותיים. קיימים מגוון רחב של מסלולים כשחלקם נחלקים לתתי מסלולים ברמות שונות של חשיפה לסיכון, אינפלציה ושאר "עוגנים" חיצוניים.

קיימים מספר סוגי הלוואות משכנתא: משכנתא לדירה, לעסקים, לרכישת מגרש או נחלה, לבנייה עצמית, לרכישת מרכז מסחרי, לכל מטרה, משכנתא הפוכה ועוד. בשורות הבאות נתרכז במשכנתא לרכישת נכס למגורים ונתחיל בכמה מושגים בסיסיים:

שיעור מימון: הוא שיעור ההלוואה המירבי שתוכלו ללוות מהבנק בהינתן שווי נכס מסוים:

- עבור **דירה יחידה** ניתן לקחת הלוואה שלא תעלה על 75% משווי הנכס הנרכש. דירה יחידה היא כל דירה שלבעליה אין יותר משליש בעלות בנכס נוסף.
 - עבור **דירה חליפית** ניתן לקחת הלוואה שלא תעלה על 70% משווי הנכס הנרכש. דירה חליפית היא כל דירה שהלווה מצהיר שימכור את דירתו הנוכחית תוך 24 חודש מיום רכישת הדירה החדשה (בדירת יד 2), או עד 12 חודש ממתן טופס 4 (ברכישת דירת יד 1), המוקדם מביניהם. הצהרתם שתמכרו והתחרטתם? תידרשו לשלם מס רכישה בתוספת ריבית והצמדה על הדירה השנייה אבל לא תצטרכו להחזיר את ההלוואה מיידית.
 - על **נכס שני ומעלה** (דירה להשקעה) ניתן לקחת הלוואה שלא תעלה על 50% משווי הנכס הנרכש.
- עד לאוגוסט 2021 ניתן היה למשכן בנוסף גם את הנכס הקיים לטובת רכישת הנכס הנוסף (הדירה להשקעה) אך נגיד בנק ישראל אסר על הבנקים ועל הגופים המוסדיים להעמיד הלוואות כאלה כדי להקטין את חשיפתם לענף הנדל"ן.

כיום לקבל מימון מסוג זה ניתן לפנות לגופי מימון חוץ בנקאיים אבל התמחור יכול להיות הרבה יותר גבוה: אם כבר יש לכם משכנתא על הנכס הראשון חברת המימון החוץ בנקאית ככל הנראה תתמחר את ההלוואה החל מ 5.5% ריבית ומעלה – נכון לנובמבר 2021. אם הנכס פנוי ממשכנתא תוכלו לקבל ריביות מעט יותר יקרות מהבנקים, אך לא בצורה משמעותית.

שווי נכס: הוא שווי השוק האמתי של הנכס ומחושב באופנים הבאים:

- **בנכס יד שנייה** (או יד ראשונה בפרויקט ללא ליווי בנקאי) שווי הנכס נקבע על ידי שמאי מטעם הבנק או שמאי מטעמכם שאושר על ידי הבנק בלבד. אם מחיר המכירה נמוך מהערכת השמאי הוא זה שיקבע את שווי הנכס. אם השמאות נמוכה ממחיר המכירה היא זו שתקבע את שווי הנכס. תמיד הנמוך קובע.
- **בנכס יד שנייה מומלץ** כאמור לבצע הערכת שמאי עצמאית לפני חתימה על חוזה הרכישה. אם אחרי החתימה השמאי יעריך את הנכס בפחות ממחיר המכירה שלו (תופעה שכיחה למדי) ההלוואה שתקבלו תהיה ביחס לשווי נכס כפי שקבע אותו השמאי. את ההפרש בין ההלוואה שחשבתם לקבל לבין מה שהבנק הסכים לתת לכם בפועל תצטרכו להשלים מההון העצמי שלכם.
- **בנכס יד ראשונה בפרויקט בליווי בנקאי** מחיר המכירה ייחשב כשווי הנכס.

תנאי סף (מצטברים) לקבלת הלוואת משכנתא:

- **שיעור מימון תקין:** ההלוואה המבוקשת אינה עוברת את רף המימון המרבי בהתאם לסוג הנכס הנרכש:

- **דירה יחידה < עד 75%**
- **דירה חליפית < עד 70%**
- **דירה להשקעה < עד 50%**

- **יחס החזר תקין:** החזר החודשי המתוכנן כתוצאה מלקיחת ההלוואה לא יעלה על 40% (לרוב עד 33%) מההכנסה הפנויה נטו של הלווים.

- לשכירים הכנסה פנויה תחושב על בסיס הכנסה ממוצעת נטו כפי שזו משתקפת משלושת תלושי המשכורת העדכניים ביותר של הלווה, בקיזוז הלוואות שמועד פירעונן עולה על 18 חודשים (למעט הלוואות המשולמות בכרטיס אשראי).
- לעצמאיים חישוב ההכנסה הפנויה יתבסס על שומת מס של אשתקד לצד אישור הכנסות לשנת המס הנוכחית חתום בידי רו"ח.

- **הכנסה לנפש תקינה:** הכנסה לנפש מחושבת באופן הבא: מחלקים את ההכנסה החודשית נטו של משק הבית במספר הנפשות בבית למעט ילדים שמלאו להם 18 שנה. על הסכום שמתקבל להיות גבוה מ 1,500 ש"ח לנפש.

- **הכנסה לזוג תקינה:** גם אם שיעור המימון, יחס ההחזר והכנסה לנפש תקינים, על שני בני הזוג להשתכר במשותף ב 9,000 ש"ח / חודש נטו לפחות. רף זה משתנה מעט מבנק לבנק.

- **שיקוף הכנסות תקין:** המשכורת שלכם כפי שמופיעה בתלושי המשכורת או באישור ההכנסות של רואה החשבון שלכם צריכה לבוא לידי ביטוי מדויק בעובר ושב. הצגתם תלושי משכורת וסכום ה"נטו לתשלום" לא מופיע או מופיע בשינוי - אפילו מזערי – בחשבון העו"ש שלכם? ההלוואה לא תאושר.

- **התנהלות עו"ש תקינה:** היעדר אי כיבודים, פיגורים בהלוואות וחריגות מהמסגרת המאושרת בחשבון.

- **ותק ו/או רצף תעסוקתי תקין:** ותק תעסוקי של לפחות שנה אחת של עבודה רצופה אצל אותו המעסיק או אצל מספר מעסיקים בלי אבטלה באמצע. רק התחלתם עבודה חדשה? תביאו הסכם העסקה ותראו רצף תעסוקתי עד לרגע בו התחלתם את עבודתכם החדשה. היבט זה נתון לשיקול דעתו של פקיד המשכנתאות ושל הממונים עליו. גם אם נהוג לומר שצריך שנת ותק לפחות, למעשה אין גבול גזרה תחתון ברור על פיו ייפסל לווה מסוים. הבנק מעוניין לראות יכולת החזר. ככל שתקופת ההעסקה תהיה ארוכה ו/או רצופה יותר, כך עולה הסיכוי שההלוואה תאושר, ולהיפך.

- **מצב בריאותי תקין:** לבנק לא באמת חשוב איך אתם מרגישים. הבעיה היא מה יקרה אם תחלו (או גרוע מזה) ולא תוכלו להחזיר את ההלוואה. מכיוון שכך, בכל הלוואת משכנתא על כל הלווים לעשות ביטוח חיים על סכום ההלוואה המלא למשך כל תקופת ההלוואה. לעיתים מתאפשר רק ללווה אחד (שהופך להיות לווה ראשי) לעשות ביטוח חיים.

- ⚡ **לא עלינו חליתם בסרטן בחמש שנים האחרונות?** לא יתאפשר לכם לעשות ביטוח חיים ובלעדיו לא תוכלו לקחת משכנתא.

- **גיל:** משכנתא חייבת להיות מוחזרת עד גיל 80 לכל המאוחר. אתם בני 51 ורוצים לקחת משכנתא ל 30 שנה? היא לא תאושר, תיאלצו לדחוס תשלומים ולקחת משכנתא ל 29 שנה לכל היותר. לעיתים בנקים וסניפים מסוימים חורגים מעט מהמגבלה הזאת אך לא מעבר לגיל 85.

מדובר בתנאים מצטברים. אם לא תעמדו בכל אחד מהם לא תאושר לכם הלוואה או שתצטרכו לקחת ערב משלם או להכניס לווה נוסף. לווה נוסף הוא לווה לכל דבר ועניין שאחראי לפירעון ההלוואה. ערב משלם ישא בחלק מן ההחזר החודשי – החל מ 25%.

ערב משלם אינו ערב להחזר ההלוואה ואם יפסיק לשלם הבנק פשוט יבקש מכם - הלווה הראשי - לשלם את חלקו במקומו. הבנק יתחשב ב 50% מהכנסתו הפנויה של הערב ויבקש לוודא שחלק ההחזר החודשי שהוא עתיד לשלם אינו עולה על שליש מאותם 50% מהכנסתו הפנויה.

כללי אצבע לחישוב סכום הלוואה מירבי שתוכלו לקבל:

קיימים שני כללי אצבע פשוטים לחישוב ההלוואה המירבית שתוכלו לקחת. בעזרת נוסחאות פשוטות אלה תוכלו לדעת בהינתן **הון עצמי** מסוים או **החזר חודשי** רצוי מה התקציב המירבי שלכם לרכישת נכס, בהינתן תקופת הלוואה ל 25 שנה:

■ חישוב מבוסס הון עצמי ושיעור מימון:

הון עצמי חלקי הדלתא בין שיעור המימון לשווי הנכס המלא באחוזים (100%) = הלוואה מירבית משוערת:
רוצים לרכוש נכס חלופי (לשפר דיור) וברשותכם הון עצמי של 300,000 ₪? החישוב יתבצע באופן הבא:

$$\frac{300,000}{0.3} = 1,000,000$$

הון עצמי	שיעור מימון	הלוואה מרבית
₪300,000	75%	₪1,200,000
₪300,000	70%	₪1,000,000
₪300,000	50%	₪600,000

■ חישוב מבוסס הון עצמי והחזר חודשי רצוי:

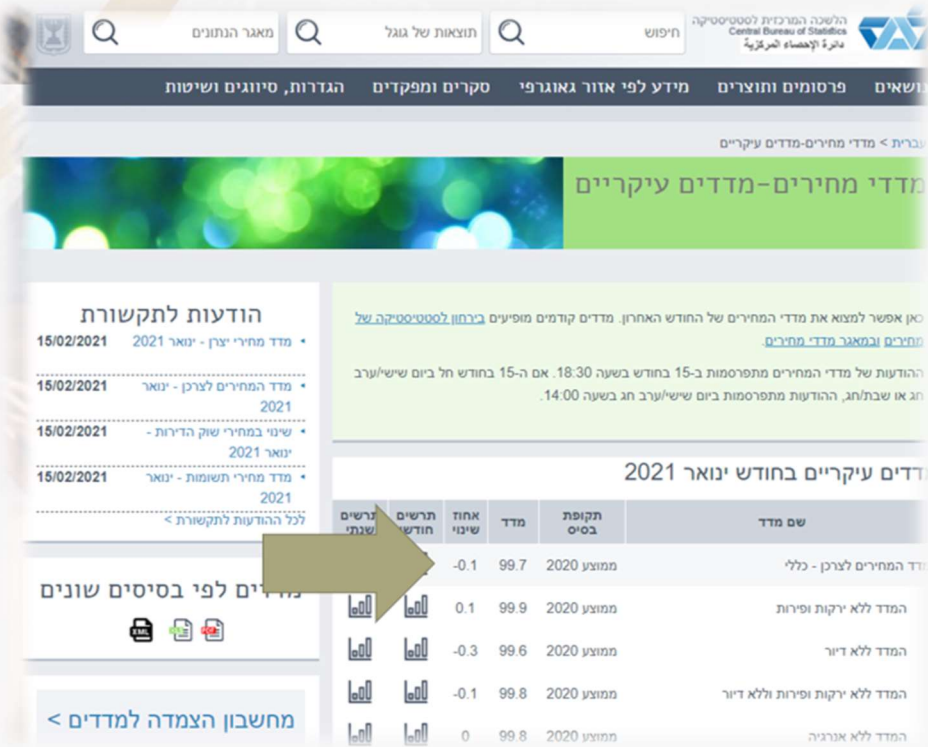
החזר חודשי רצוי כפול 250 = הלוואה מירבית משוערת:

החזר חודשי מרבי	הלוואה מרבית
₪3,000	₪750,000
₪4,500	₪1,125,000
₪6,000	₪1,500,000

מדד המחירים לצרכן:

הלוואת משכנתא מורכבת ממספר מסלולים כשכל אחד מהווה הלוואה בפני עצמה. לחלק מהמסלולים קיימות שתי גירסאות: צמודה למדד המחירים לצרכן ולא צמודה אליו.

מדד המחירים לצרכן הוא כלי למדידת האינפלציה - עליית מחירים או שחיקת ערך הכסף - המובסס על שינוי במחיר של סל מוצרים מסוים הכולל: מזון, ירקות ופירות, דיור, אחזקת דירה, ריהוט, הלבשה, בריאות, חינוך, תחבורה, תקשורת ועוד. הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה דוגמת סל זה אחד לחודש וקובעת את השינוי במדד. המדד מפורסם בכל 15 לחודש בשעה 18:30 באתר הלמ"ס:



במסלולי צמודי מדד קרן ההלוואה - יחד עם יתרת החוב בגין ריבית שטרם שולמה - מוצמדת למדד המחירים לצרכן. הריבית שעליכם לשלם במסלולי צמודי מדד תחול על יתרת הקרן (והריבית) כפול שיעור העלייה במדד:

נותרו לכם 300,000 ₪ במסלול צמוד מדד בריבית של 2.8% והמדד עלה ב 0.4% בחודש האחרון? $300,000 \times 1.004 = 301,200$ ₪ עליהם תחול מעכשיו הריבית (2.8%) במסלול זה.

בתקופות משבריות המדד עלול לזנק ואם מכוונים להלוואה ארוכת טווח (בין חמש לעשר שנים ומעלה) מומלץ להימנע ממסלולים צמודי מדד **למרות שהריביות המוצעות בהם נמוכות יותר**. מה קורה אם המדד יורד? עקרונית קרן ההלוואה תפחת.

למעשה, ברוב הבנקים יש כיום סעיף בהסכם ההלוואה הקובע שיתרת ההלוואה לא תצטמצם כתוצאה מירידת המדד.

מדד המחירים לצרכן הוא כלי בידי הרגולטר למדידת צמיחה מאוזנת של המשק. המדד במגמת עלייה רוב הזמן ויעד האינפלציה הרשמי של בנק ישראל הוא עליית מדד של בין 1-3% בשנה. כפי שתכף נראה, אחד הכלים להשפעה על האינפלציה הוא ריבית בנק ישראל המשפיעה ישירות על ריבית הפריים.

אחד הרציונלים שעומדים מאחורי עליית מדד מתמדת הוא עידוד צריכה: אם בעוד חודש הכל יהיה יותר יקר מהיום - אקנה היום ואתחמק מעליית המחירים. אם לחלופין בעוד חודש הכל יהיה יותר זול (הערך הריאלי של הכסף שלי יעלה), אתאפק עד לחודש הקרוב כדי לחסוך הרבה כסף ולא אקנה כלום עכשיו.

שנה	שינוי שנתי
2001	(1.4%) ▲
2002	(6.5%) ▲
2003	(1.9%) ▼
2004	(1.2%) ▲
2005	(2.4%) ▲
2006	(0.1%) ▼
2007	(3.4%) ▲
2008	(3.8%) ▲
2009	(3.9%) ▲
2010	(2.7%) ▲
2011	(2.2%) ▲
2012	(1.6%) ▲
2013	(1.8%) ▲
2014	(0.2%) ▼
2015	(1%) ▼
2016	(0.2%) ▼
2017	(0.4%) ▲
2018	(0.8%) ▲
2019	(0.6%) ▲

3018	(0.2%) ▼
3018	(0.2%) ▼
3011	(0.1%) ▼
3018	(0.2%) ▼
3018	(0.2%) ▼

התמונה באדיבות אתר ויקיפדיה.

להלן עיקרי המסלולים המוצעים לפי סדר השכיחות שלהם:

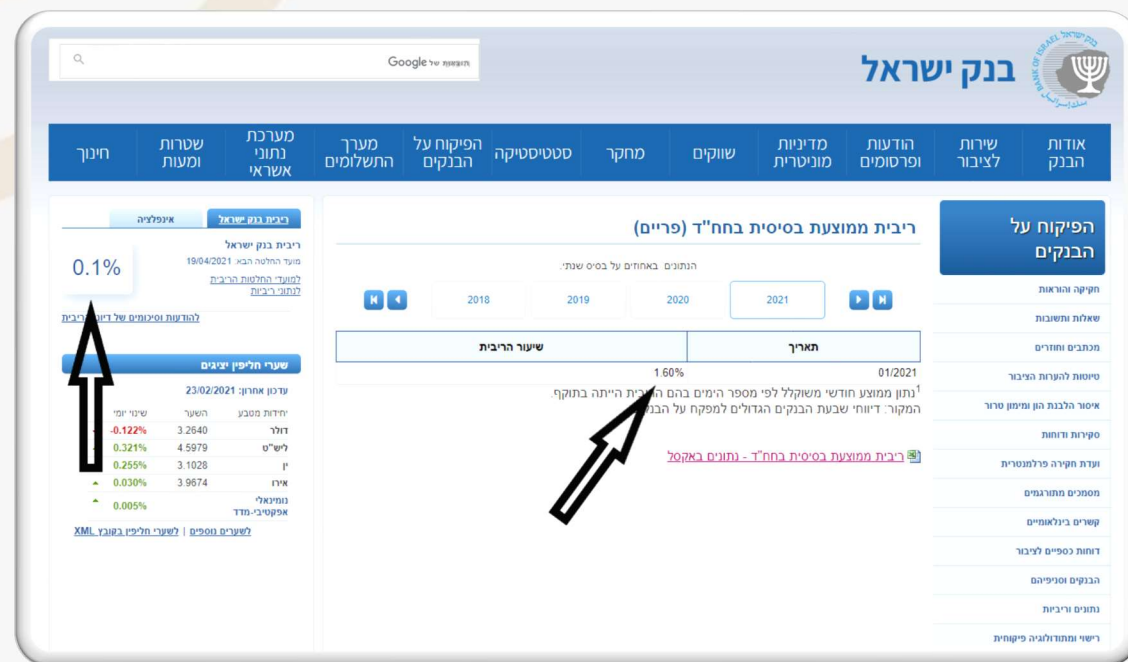
ריבית פריים:

כיום, ריבית פריים היא המסלול הזול והשכיח ביותר בישראל. היא מבוססת על ריבת בנק ישראל בתוספת מרווח קבוע. בנק ישראל מלווה כסף לבנקים וגם מאפשר להם להפקיד כסף אצלו. שער הריבית שבנק ישראל גובה על ההלוואות גבוה משער הריבית שהוא משלם על כסף שמופקד בפקדונות אצלו. נקודת האמצע שבין שני שערים אלה, היא ריבית בנק ישראל.

המרווח הקבוע שבנקים מוספים לריבית בנק ישראל כדי לקבל את ריבית הפריים משקף עלויות תפעוליות ועומד על 1.5%. נכון לנובמבר 2021 ריבית בנק ישראל עומדת על 0.1% ולה 8 מועדי עדכון כל שנה:

- בחדשי פברואר, מאי, אוגוסט ונובמבר - ביום שני שלפני יום הרביעי האחרון של החודש.
- בחדשי ינואר, אפריל, יולי ואוקטובר - ביום שני השני בחודש.

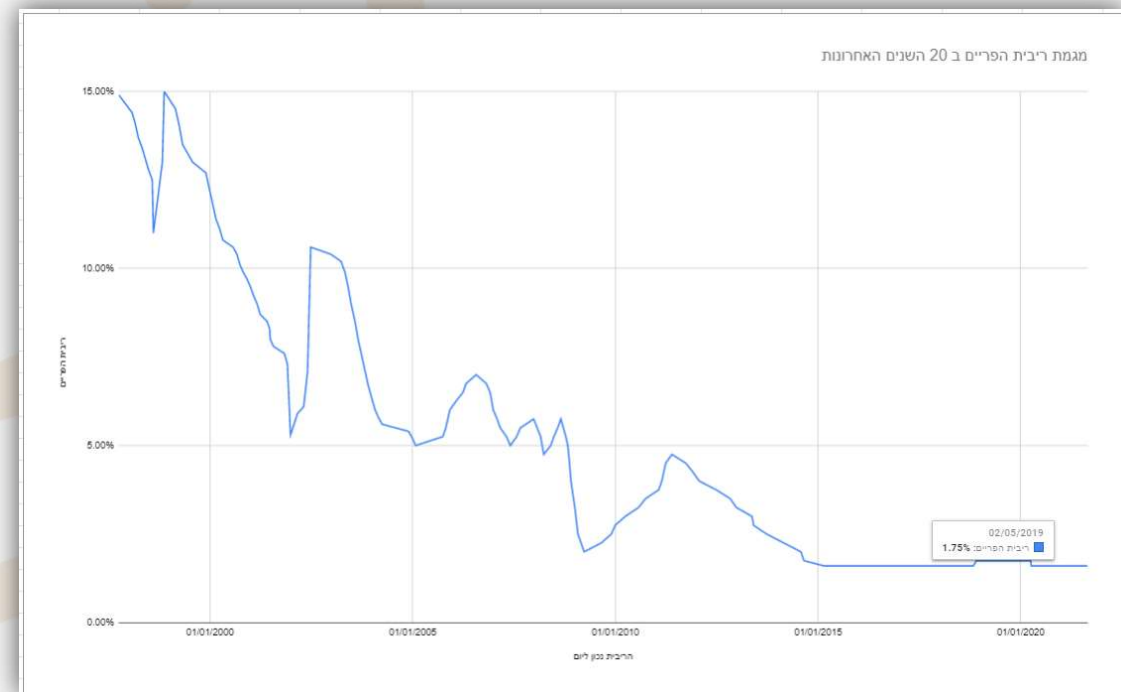
הפרסום תמיד בשעה 16:00 באתר בנק ישראל:



שינוי מינורי בריבית זו משפיע ישירות על כל המשק: רוב הלוואות הבנקים, ריביות על פקדונות, עמלות עו"ש, משכנתאות ושאר מוצרים פיננסיים צמודים בדרך זו או אחרת לריבית בנק ישראל. ריבית זו מהווה כלי מרכזי בידי בנק ישראל לשליטה באינפלציה.

מינואר 2021 ניתן לקחת עד שני שליש מסך הלוואת המשכנתא במסלול ריבית פריים. מסלול הפריים אינו צמוד למדד ואין בו עמלות פירעון מוקדם.

עקרונית, ריבית הפריים עלולה להשתנות עד 8 פעמים בשנה כך שלמרות מה שנהוג לחשוב, מסלול הפריים הוא הרכיב הכי פחות יציב במשכנתא. נכון לאוקטובר 2021 ריבית הפריים עומדת על 1.6% אבל היא הייתה הרבה יותר גבוהה בעבר ועלולה להשתנות שוב:²⁸



■ ריבית קבועה צמודה (ק"צ) ולא צמודה (קל"צ):

ריבית קבועה כשמה כן היא, ריבית קבועה לאורך כל חייה הלוואה. זה הרכיב היציב ביותר במשכנתא. בנק ישראל מחייב כל לווה המשכנתאות לקחת לפחות שליש מסך הלוואה במסלול זה.

מסלול זה יכול להיות צמוד או לא צמוד למדד. כאשר אינו צמוד מדד הריבית שלו תהיה גבוהה יותר מכיוון שתגלם את הסיכון שהבנק לוקח בכך שהוא חשוף לאינפלציה. במסלול זה קיימות עמלות פירעון מוקדם גבוהות.

■ ריבית משתנה צמודה ומשתנה לא צמודה:

בשני מסלולים אלה חשוב להבין שאינכם סוגרים עם הבנק על ריבית מסוימת אלא על **מנגון** חישוב ריבית. האמת שגם בריבית הפריים זה כך אבל לרוב במסלולים המכונים "משתנים" הדבר מורגש יותר.

ריבית משתנה מורכבת משני רכיבים: עוגן + מרווח. המונחים קצת מבלבלים, עוגן הוא דווקא היסוד המתשנה בסיפור ונקרא כך לא בגלל שהנו קבוע אלא בגלל שהוא מהווה יסוד חיצוני לבנק עליו אין לו שליטה.

עוגן זה יכול להיות עוגן שמשקף תשואות אג"ח - אגרות חוב מממשלתיות הלא צמודות לחמש שנים - או ריבית ממוצעת על המשכנתאות ועוד. לחלק מהבנקים עוגנים משל עצמם - עוגן A של בנק הפועלים, תשואות אג"ח לבנק מזרחי, עוגן מק"מ, עוגן משכנתאות צמודות מדד ועוד. תבקשו מפקיד המשכנתאות הסבר מפורט על העוגן, תעשו חיפוש באינטרנט ותבינו עד כמה תנודתי עלול להיות העוגן המוצע לכם.

מרווח הוא תוספת קבועה לעוגן. המרווח קבוע למשך כל חייה הלוואה. העוגן תשתנה במועדים קבועים המכונים "תחנות עדכון ריבית" בכפוף למסלול המשתנה שבחרתם:

- **משתנה כל שנה**
- **משתנה כל שנתיים וחצי**
- **משתנה כל חמש שנים**
- **משתנה כל שבע וחצי שנים**
- **משתנה כל עשר שנים**

מסלול זה יכול להיות צמוד או לא צמוד למדד. במסלול זה בתקופת עדכון הריבית אין עמלות פירעון מוקדם למשך חודש.

טיפ קטן:

כפי שראינו לעיל, מה שחשוב לבנק בהלוואה זה היקפה והרוויחות שלה. היקף הוא כמות הכסף הניתנת כהלוואה. רוויחות - או מרווח בלשון הבנק - משקף את ההפרש בין עלות גיוס הכספים (ריבית משולמת על פקדונות, ריבית על כספים שנלקחו מבנק ישראל, עלויות תפעוליות ועוד) לבין הריבית בה מועמדת הלוואה ללווה.

פקיד המשכנתאות (והבנק) אינם בוחנים כל ומסלול ומסלול בנפרד אלא מתחייחים להלוואה על מסלוליה השונים כאל מכלול אחד. כך גם הרוויחות אינה נבחנת פר מסלול אלא מכלול הלוואה - סך כל המסלולים - צריך להיות רווחי ואם קיים מסלול ספציפי

שהוא הפסדי מבחינת הבנק, הדבר לא מעניין אותו כל עוד שאר המסלולים מפצים על ההפסד והופכים את מכלול הלוואה לרווחי: אם מורידים לכם בפריים, מעלים במסלול אחר.

מסלול "משתנה כל 5 צמוד למדד" הוא המסלול הרווחי ביותר לבנק. שימו קצת הון עצמי בצד, קחו מעט יותר הלוואה במסלול זה ותבקשו שיוורידו לכם בריביות בשאר המסלולים. אחרי שתבצעו את ההלוואה תסלקו את המסלול הזה ותישארו עם שאר המסלולים שתומחרו נמוך. הקפידו לבצע את הסילוק בחודש הראשון להלוואה מכיוון שבחודש זה אין עמלות פירעון מוקדם.

שימו לב שלעיתים יוצע לכם "מסלול פיתוי" במחיר ללא תחרות. שימו לב שמסלולים אחרים לא "מפצים" על כך והופכים את כל ההלוואה להרבה פחות כדאית מזו שמציע לכם בנק אחר, ללא "מסלול הפיתוי".²⁹

ריבית צמודת מט"ח:

מסלול זה מורכב מעט מכיוון שגם הקרן וגם הריבית משתנות בו:

• ריבית ההלוואה מורכבת מעוגן ומרווח:

○ העוגן (היסוד החיצוני שאין לבנק השפעה עליו) הוא ריבית הלייבור (London Inter Bank Offered Rate - LIBOR) שנדגמת אחת לשלושה חודשים, יומיים לפני תחילת כל רבעון.

○ לעוגן זה מוסיפים מרווח קבוע עליו מסמכים מראש.

• **קרן ההלוואה** לעומת זאת צמודה לשער הדולר, היורו או היין, לפי בחירה. ההלוואה במסלול זה ניתנת בשקלים ומוחזרת בשקלים.

זהו המסלול התנודתי ביותר הקיים והוא מתאים בעיקר לאנשים ש(לפחות חלק מ)פרנסתם משולמת במט"ח, נתונה לתנודתיות זהה לזו של קרן ההלוואה ו"בולמת" את השינויים בשערי המטבע.

הצד של הבנק:

הבנק יתמחר את הלוואת המשכנתא שלכם בהתאם לנקודות הבאות. נצלו אותן לטובתכם:

• הקצאת הון:

בנק ישראל מחייב את הבנקים "לשים כסף בצד" על כל הלוואה שהם נותנים באופן שאם בדומה למשבר הסאבפריים של 2007-2008 בארה"ב הרבה מאוד אנשים יהפכו לחדלי פירעון בו זמנית, פעילות הבנק תוכל להימשך כסדרה.

ככל שההלוואה "מסוכנת יותר" כך הכסף שהבנק יאלץ לשים בצד יהיה גבוה יותר. שיעור מימון גבוה משקף סיכון כך שככל ששיעור המימון שלכם יהיה גבוה יותר, כך הבנק ידרש לשים יותר כסף בצד, על פי המדרגות הבאות:

- עד לשיעור מימון של 45%, הבנק ישים בצד 35% מגובה ההלוואה.
- מעל לשיעור מימון של 45% ועד לשיעור מימון של 60%, הבנק ישים בצד 50% מגובה ההלוואה.
- מעל לשיעור מימון של 60% ועד לשיעור מימון של 75%, הבנק ישים בצד 60% מגובה ההלוואה.

ככל שההלוואה גבוהה יותר כך הבנק נדרש "לשים בצד" יותר כסף שאינו עובד בשבילו. את ההפסד הזה הבנק מגלגל ללקוח בצורה של ריביות גבוהות יותר.

✚ לקחתם מיליון ₪ המשקפים 45% מערך הנכס שאתם רוכשים? הבנק ישים בצד 350,000 ₪ ויתמחר את ההלוואה בצורה זולה יחסית.

• מרווח כולל:

כאמור, הבנק מתייחס להלוואה שלכם כאל יחידה אחת ואינו בוחן את הרווחיות של כל מסלול ומסלול בנפרד אלא של כלל ההלוואה כיחידה אחת. ראינו שהמסלול הרווחי ביותר לבנק הוא משתנה כל 5 שנים צמודה למדד.

המסלול ההפסדי ביותר מבחינת הבנק הוא מסלול הפריים. עד לינואר 2020 היה ניתן לקחת עד שליש מסך כל ההלוואה במסלול פריים. מינואר 2021 ניתן לקחת עד שני שליש ממסלול זה. ככל שתיקחו חלק גדול יותר מההלוואה במסלול זה, כך הוא (או מסלולים אחרים) יתומחר יקר יותר כדי לפצות על ההפסדים.

• טיב לקוח:

בכל קורס שיווק ומכירות למתחילים מלמדים את את משפט המפתח הבא: "המטרה של כל עסקה היא העסקה הבאה": שילמתם על כרטיס טיסה, עליתם למטוס והרגע נחתתם?

למרות שכבר שילמתם, קיבלתם את השירות ולכאורה העסקה הושלמה עדיין תשמעו במערכת הכריזה במטוס "תודה רבה שבחרתם לטוס בחברתנו, נקווה לראותכם שוב בקרוב". עד שיש לכם לקוח צריך להשתדל לשמר אותו.

הדבר נכון גם ביחס הקיים בינכם לבין הבנק שלכם: כשהבנק רואה אתכם הוא לא מסתכל רק על כמה הוא ירוויח מהלוואת המשכנתא הנוכחית שלכם אלא בוחן את סך כל התועלות העתידיות שתוכלו להביא לו: עמלות עו"ש, ריביות על הלוואות מסחריות, משכנתאות, כרטיסי אשראי ועוד.

מכיוון שכך, אם אתם לקוח פריים - החל ממשכורת משותפת של 17,000 ש/חודש - פקיד המשכנתאות יציע לכם לפתוח חשבון בנק אצלו ובתמורה יתן לכם ריביות טובות יותר ו/או הנחות על דמי פתיחת תיק הלוואה (עד 0.025% מגובה ההלוואה), ואם יתמזל מזלכם אולי אפילו תקבלו מחזיק מפתחות..

■ מדיניות הבנק בזמן נתון:

לעיתים, בנק מסוים מחליט שהוא "מסתער" על שוק המשכנתאות ומציע הלוואות במחירים תחרותיים ביותר יחסית לבנקים אחרים. אין לכם דרך להשפיע על הגורם הזה אבל תשאלו יועץ משכנתאות (ללא עלות) אלו בנקים מציעים את הריביות הנמוכות ביותר כרגע ותיגשו אליהם קודם כל.

■ גובה ההלוואה:

ככל שההלוואה שלכם תהיה גדולה יותר, כך תקבלו עליה ריביות טובות יותר מכיוון שאותה ריבית על יותר כסף תניב יותר רווחים לבנק.

■ תקופת ההלוואה:

ככל שההלוואה שלכם תהיה קצרה יותר כך תקבלו עליה ריביות טובות יותר. בניגוד לסעיף הקודם, ההיגיון הקובע כאן הוא שככל שתקופת ההלוואה מתארכת, כך עולה הסיכון מבחינת הבנק, מכאן התמחור הגבוה יותר.

לרוב הריביות עולות מעט לפי מדרגות של שנתיים כך שריבית על מסלול קל"ץ ל 17 שנה תהיה לרוב (מעט) זולה יותר מאשר ריבית על מסלול זהה לתקופה שבין 18 ל 19 שנה, וכן הלאה.³⁰

■ יחס החזר:

ככל שיחס ההחזר שלכם יהיה נמוך יותר כך תקבלו הלוואה בתנאים טובים יותר. ככל שיחס החזר גבוה יותר כך עולה הסיכון מצד הבנק. הלוואה שמעבר ל 33% יחס החזר תתמחר יקר יותר משמעותית מהלוואות שמתחת לרף זה.

נגענו בנושא הלוואות המשכנתא בצורה שטחית ביותר. מדובר כאמור בתחום רחב וסבוך ומומלץ להיעזר בשירותיו של יועץ משכנתאות מקצועי. אנחנו בעוגנים. דביר אמנם לא יועצי משכנתאות ואין לנו הסכם הפניית לקוחות עם אף יועץ משכנתאות אבל יש לנו אנשי מקצוע מעולים שעובדים לצדנו ונשמח להמליץ לכם על אחד מהם.



השקעה בנכס מניב מסחרי:



על קצה המזלג:

נכס מניב מסחרי הוא כל נכס נדל"ני שאינו דירת מגורים, כגון משרד, חנות, מרכז מסחרי, מרכז לוגיסטי (מרלו"ג), תחנת דלק, מלון, בית קפה ועוד. קיימות שתי דרכים עיקריות להשקעה בנדל"ן מניב מסחרי. עצמאית או דרך קרנות השקעה. כאמור מדריך זה אינו דן באפיקי השקעה בורסאיים בנדל"ן.

שמח זבולון בצאתך:

שוק הנכסים המניבים המסחריים (הנקרא גם בפשטות שוק הנדל"ן המניב או שוק המניבים) מתנהג אחרת לחלוטין משוק הנדל"ן למגורים: ערכם של נכסים מניבים יחד עם התשואות שהם מספקים יכול לרדת כאשר מחירי הדירות עולים, ולהיפך.

שוק המניבים הרבה יותר קשוב לסביבת הריבית ומושפע מגורמים שענף הנדל"ן למגורים חסין בפניהם לחלוטין: אינטרנט, איכות שירותי הדואר, מחירים ואיכות שירותים של חברות גלובליות כגון אמזון, אי בי, נקסט, אסוס, ואפילו נטפליקס.

הוא מושפע גם מגורמים כגון מהירות ואיכות שירותי משלוח פרטיים, שירותים מקוונים, עלויות שינוע ימי, אווירי ויבשתי, הסכמי שמים פתוחים ומחיר כרטיסי טיסה, היקף התחרות מחו"ל בשלל תחומים ועוד.

בהקשר הזה הבדל מהותי בין מרכזי קניות גדולים לבין מרכזים מסחריים שכונתיים:

הקניון הגדול כמרכז צרכנות גרידא יורד ממעמדו. המחזורים מצטמצמים כך שהמגמה כרגע היא למתג מחדש את הקניון לא כמרכז קניות גרידא אלא קודם כל כמרכז בילוי. רשתות קניונים גדולות משנות את תמהיל העסקים, השירותים וההוואי בהתאמה: בתי קפה, קולנוע, מסעדות, ג'ימבורי ושאר פינות פנאי לילידים, שוקי אוכל, הופעות בידור לילדים ועוד.

מהלך מסוג זה מגביר משמעותית את זרם הצרכנים למקום אבל איננו נטול בעיות: הפיכת הקניון למרכז בילוי ממוזג מעלה דרמטית את עלויות התפעול ומכביד על התשואה.

למרות כל המאמצים, אם פעם חודש אוגוסט היה מסורתית החודש "הכי חזק" לקניונים, היום הוא נמנה על החודשים עם הפדיון הנמוך ביותר בשנה.

המרכז המסחרי השכונתי לעומת זאת, מורכב מתמהיל שירותים חיוניים לאוכלוסייה המקומית והאזורית, חסין הרבה יותר בפני השפעות גלובליות, בפני סגרים ושאר הגבלות על המשק. מכיוון שכך, הרבה קרנות השקעה מציעות להשקיע דווקא במרכזים מסחריים שכונתיים או מקומיים.

חשוב לעצור כאן לרגע ולהבין שני הבדלים נוספים בין השקעה בנדל"ן למגורים לבין השקעה בנדל"ן מסחרי מניב:

- בניגוד לדיור למגורים, הערך של מרכז מסחרי לא תמיד עולה. עליית ערך ממוצעת של 3% בשנה בנדל"ן למגורים אינה קיימת בשוק המניבים. גם עלייה הדרגתית בתשואות השוטפות מורכבת כאן הרבה יותר.

בכמעט כל מרכז מסחרי קיים גבול גזרה עליון למחיר למ"ר שניתן לדרוש משוכר במקום. בפשטות: חייבים לגור איפשהו, אבל לא חייבים למכור ולסחור איפשהו.

שוכר חנות במרכז מסחרי שמשלם 150 ₪ למ"ר ורוצים להעלות לו את דמי השכירות ל 200 ₪, יבדוק את היקף המכירות שלו ואם זה לא ישתלם לו, פשוט יעזוב את המקום. אם לא ימצא מקום חלופי, יפסיק למכור וילמד מקצוע אחר.

בדיור למגורים לעומת זאת המחירים עולים ברמה אזורית, ויותר מורכב לעזוב אזור מגורים, להעביר את הילדים מסגרות, למצוא מקום עבודה חלופי, להיתקע כל יום בפקקים או אפילו לעבור לדירה יותר קטנה.

בעסק כאמור אם בסוף החודש ההכנסות לא מצדיקות את ההוצאות, פשוט עוברים מקום או סוגרים.

- הבדל נוסף קשור כאמור לערך המרכז המסחרי עצמו - תשואה שכתוצאה מעליית ערך הנכס, בלי קשר (ישיר) לתשואות השוטפות. שלא כמו בנדל"ן למגורים - שם ערך הנכס מנותק הרבה יותר מדמי השכירות שהוא מסוגל להניב - בקביעת ערך שמאי של מרכז מסחרי, קיים קשר ישיר בין ההכנסות (הרווח התפעולי) של מרכז מסחרי מסוים לבין השווי שלו.

תכף נרחיב על כך אבל בשלב זה חשוב להבין שכמו שקיים גבול גזרה עליון ברור לתשואות השוטפות מהנכס, קרי לדמי השכירות שניתן לגבות, כך קיים גבול גזרה עליון לעלייה בערך הנכס.

קביעת שווי שמאי במרכזים מסחריים:

קיימות בישראל שלוש שיטות או "גישות שומה" עיקריות: גישת ההשוואה, גישת היוון ההכנסות, וגישת העלות. השמאי קובע איזו מהגישות תיושם בנכס מסוים, ולפי זה מעריך את שווי. לכל שיטה ייעוד מרכזי משלה:

- **גישת ההשוואה:** גישה זו מתבססת על ניתוח עסקאות לפי מחיר חוזה של נכסים דומים בסביבה תוך ביצוע התאמות להבדלים בין הנכס הנישום לבין הנכסים אליהם משווים אותו. שיטה זו משמשת בעיקר לשומת נכסי מגורים.

- **גישת היוון ההכנסות:** אטימולוגית, המונח "היוון" מגיע מהמילה "הון" ומשמעותו בהקשר שלנו "תרגום תזרים מזומנים צפוי (עתידי) לשווי מסוים בהווה" או - בלשון מקצועית יותר - היוון הוא כלי לתרגום צפי לרווח תפעולי עתידי לערך כספי מסוים בהווה.

היוון מבוצע בעזרת פעולת כפל של הכנסות שנתיות מהנכס במה שנקרא "שער היוון" המבוטא באחוזים: ככל ששער היוון גבוה יותר, כך ערך בהווה של ההכנסות העתידיות יהיה נמוך יותר.

במקרקעין, הבסיס להכנסות עתידיות (הערך שאותו מהווים - שמתרגמים לשווי כספי בהווה) הוא הרווח התפעולי, קרי סה"כ ההכנסות נטו לפני ניכוי מס ועלויות מימן של הנכס. שער היוון עצמו נקבע בין היתר לפי שיעור התשואה המקובל בנכסים דומים בשוק אזורי מסוים תוך ביצוע התאמות לנכס הרלוונטי.

שיטה זו היא המשמשת לשומת מרכזים מסחריים, משרדים, תחנות דלק, חניונים ועוד.

- **גישת העלות:** גישה זו מתבססת על סכמה של שווי הקרקע, שווי המבנה והרווח היזמי הצפוי המקובל. שיטה זו הכי פחות מדויקת ומשמשת לרוב לשומת נכסים שלא ניתן ליישם לגביהם את שתי השיטות האחרות מפאת היעדר עסקאות על נכסים דומים (הגישה הראשונה) או היעדר תזרים הכנסות קיים או חזוי (הגישה השנייה).

נחזור לגישה המשמשת לשמאות המרכזים המסחריים (גישת היוון ההכנסות) ונסביר את הרציונל שעומד מאחוריה: זוכרים את תחשיבי התשואה (בשיטת ROI / תשואה להון כולל בפרק הראשון? שיטת החישוב כאן עובדת בדיוק באותה הצורה רק שמשנים את הנעלם ומהפכים את כיוון הנוסחה:

נזכיר רגע את נוסחת חישוב התשואה הסטנדרטית:

$$ROI = \text{סה"כ הכנסות} / \text{סכום מושקע} * 100$$

בנוסחה זו (הקלסית) אנחנו מניחים שאנו יודעים את סכום הרכישה ואת ההכנסה השנתית משכירות ומבקשים לחשב את שיעור התשואה השנתית.

כאן לעומת זאת, אנו כאמור משנים את הנעלם ומהפכים את כיוון הנוסחה בהתאם: מניחים את התשואה וההכנסות השנתיות כידועות מראש ומחפשים את שווי הנכס שלמעשה הפך להיות הנעלם במשוואה.

ההכנסות נתונות לנו על ידי דו"ח אפס במקרה של מרכז מסחרי בבנייה או על ידי דו"חות הכנסות מסודרים והסכמי שכירות במקרה של מרכז מסחרי פעיל.

התשואה נתונה לנו גם כן בצורה של שער היוון שלמעשה נועד לשקף את התשואה המבוקשת "שהיינו מוכנים להסתפק בה" בהינתן מאפייני הנכס וסביבתו: השאלה שהשמאי שואל את עצמו בבחורו את שער היוון שישמש אותו בקביעת ערך נכס מסוים היא: בהינתן מאפייני הנכס וסביבתו, בתמורה לאיזה שיעור תשואה הייתי מוכן להשקיע במבנה הזה? האם הייתי משקיע אם הייתי מקבל 6% תשואה או שרק אם היו נותנים ל 9% הייתי משקיע?

ככל ששיעור היוון גבוה יותר, כך נדרשת הכנסה שנתית גבוהה יותר כדי להגיע לאותו שווי הנכס.

תשואה זו (שיעורי היוון הכולל בעגה המקצועית) נקבעת על ידי השמאי הממשלתי הראשי בצורה אחידה לכל הארץ והשמאי הספציפי שבא לבחון פרויקט מסוים מבצע לו התאמות בהתאם לאזור ואופי הנכס.

היוון גבוה משקף סיכון והיוון נמוך משקף ודאות וכדאיות. בהכללה גסה נכס במרכז ת"א לדוגמה יהוון בקרוב ל 5%. נכס באזור תעשייה דרומי בפריפריה לעומת זאת יהוון בקרוב ל 9% ומעלה.

ככל שנכס ממוקם באזור בו רכיבי הביקוש טובים יותר - אוכלוסייה עמידה, צפיפות גבוהה, מתחרים וחלופות מעטים, כך היוון שלו יהיה נמוך יותר (וכתוצאה מכך יתומחר יקר יותר). ככל שנכס יהיה באזור בו רכיבי הביקוש יהיו טובים פחות - צפיפות ומעמד סוציו אקונומי נמוכים וריבוי מתחרים (תיאורטית), כך יעלה שיעור היוון והנכס יתומחר נמוך בהתאמה.

איך הנוסחה עובדת? לוקחים את הרווח התפעולי השנתי של הנכס ומחלקים אותו בשיעור היוון הרלוונטי לאזור הנכס:

שני מרכזים מסחריים שכונתיים זהים לחלוטין מכל הבחינות למעט המיקום.

מרכז מסחרי שכונתי בשכונת בבלי בת"א:

רווח תפעולי שנתי: 7,000,000 ₪.

שיעור היוון רלוונטי (לדוגמה): 6.5%.

נוסחה לחישוב עלות:

$$\frac{7,000,000}{6.5\%} = 107,692,308 \text{ ₪}$$

מרכז מסחרי שכונתי באזור תעשייה בפריפריה:

רווח תפעולי שנתי: 7,000,000 ₪.

שיעור היוון רלוונטי (לדוגמה): 8.5%.

נוסחה לחישוב עלות:

$$\frac{7,000,000}{8.5\%} = 82,352,941 \text{ ₪}$$

קיים הפרש של למעלה מ 25 מ"ח בין שני נכסים זהים לחלוטין למעט המיקום.

ברור שמדובר במקרה תיאורטי לצורך ההמחשה. אם נכס באזור תעשייה דרומי בפריפריה מאוכלס בשוכרי עוגן איכותיים עם הסכמי שכירות ל 15 שנה ומכניס 7,000,000 ₪ שנתי ונמכר ב 25 מ"ח מתחת למחיר של מרכז מסחרי בתל אביב עם נתוני הכנסות זהים לחלוטין, מדובר במציאה.

במציאות כפי שראינו, שיעור ההיוון משקף סיכון זה 7,000,000 ₪ הכנסות שנתיים בפריפריה ככל הנראה יהיו הרבה פחות "וודאיים" מכפי שיהיו במרכז תל אביב.

עד כאן שמאות. בחזרה למרכזים מסחריים שכונתיים שבמרכז הערים ומרכזי השכונות:

מרכזים מסחריים שכונתיים הם מרכזי מסחר קטנים עד בינוניים בגדלים שבין 800 עד 9,000 מ"ר לכל היותר שנותנים שירותים שכונתיים: סופר שכונתי או אזורי, פיצה, קצביה, מספרה, מאפייה, גלידה, קופ"ח, סניף בנק, דואר וכו'. השוכרים של המרכזים האלה הם נותני שירותים מקומיים ואזוריים.



שלושה טיפים קטנים:

א' לפני שאתם משקיעים במרכז מסחרי שכונתי (עצמאית או דרך קרן השקעה פרטית) כנסו למערכת ה GIS האזורית הרלוונטית, הורידו את התב"עות הרלוונטיות ובדקו כמה שטחים מסביב מיועדים לשימושים זהים לאלה שהפריקט שלכם עתיד להציע - מסחר, משרדים ועירוב שימושים, גם אם פרויקטים אלו טרם נבנו.

כאשר מרכזים אלה ייבנו, לא רק שיתחרו מול המתחם שלכם על שוכרים וצרכנים אלא שינסו למשוך את השוכרים שלכם אליהם: כל שיווק מתחיל בלקוחות פוטנציאליים שבקרבת מקום.

ב' השאלה החשובה ביותר שצריכה להישאל וממנה תיגזר רווחיות המיזם היא **מה יכולת האכלוס** של חברת הניהול במתחם הזה? לכמה עסקים, באלו מחירים ולאלו טווחי זמן תושכר כל יחידה. יכולת האכלוס נגזרת מהביקוש המקומי.

במובן הזה, קיום חלופות (מרכזים מסחריים מתחרים) כמוהו כחרב פיפיות - מצד אחד הדבר נותן אינדיקציה לביקוש מקומי קשיח, מצד שני, חלופות אלה עלולות לתת מענה הולם לביקוש הקיים ולייתר את הפרויקט בו אתם שוקלים להשקיע.

ג' כלל אצבע לבחינת הלימה בין היצע לביקוש מקומי: בהכללה גסה, באזורים המתאפיינים באוכלוסייה ברמה סוציו אקונומית גבוהה, מקובל להניח שדרוש 1 מ"ר מסחר לכל שלוש נפשות. באזורים המתאפיינים באוכלוסייה ברמה סוציו אקונומית נמוכה יותר, מקובל להניח שדרוש 1 מ"ר מסחר לכל חמש נפשות.

מאפייני אוכלוסייה אזורית ניתן לבדוק בין היתר ב"דוחות רשויות מקומיות בישראל" וב"פרופיל עיריות, מועצות אזוריות ומועצות מקומיות בישראל" באתר הלמ"ס [כאן וכאן](https://www.lam.s.gov.il) בהתאמה, וב"נתונים סטטיסטיים לפי יישובים" באתר הביטוח הלאומי, [כאן](https://www.bia.gov.il).



מיצוי פוטנציאל של מרכז מסחרי שכונתי:



על קצה המזלג:

מעבר ליזם, השחקן החשוב ביותר בכל מרכז מסחרי הוא חברת הניהול. חברת הניהול בונה את תמהיל השירותים של המרכז ומאזנת בין השירותים השונים על מנת ליצור מרכז מסחרי תוסס ורווחי לאורך זמן.

כשמבקשים לאכלס מרכז מסחרי בכל מחיר ו"מכניסים" בו כל שוכר שרק מוכן לשלם, מקבלים בקלות מרכזי רפאים לא מאוזנים עם אלף חנויות שמוכרות שירותים דומים זו לזו בסגנון "מרכז כלל" בירושלים או התחנה המרכזית בתל אביב.

איזהו חכם? הרואה את הנולד:

החכמה היא לבצע מחקר שוק מקדים אודות לאופי ולהיקף הביקוש המקומי ולשלב בין שוכרי עוגן רלוונטיים הנותנים שירותים חיוניים - במובן שלא ניתן בלעדיהם ומזרימים קהל לתוך המרכז המסחרי - יחד עם חנויות שעונות בדיוק על מכלול הצרכים של קהל היעד המקומי-אזורי: גם קופ"ח, סניף דואר וסופר, וגם מאפייה, בית קפה וחנוות טמבור.

מה שחשוב זה הבנת הצרכים המקומיים ומתן מענה אופטימלי לביקוש הקיים, כל אזור ומה מה שמאיתם לו. לא פעם, חברת ניהול טובה תסרב להשכיר חנויות מסוימות למבקשים גם כאשר אלה יהיו מוכנים לשלם ביוקר - בגלל שאינם מתאימים לצרכים המקומיים או בגלל שסוג זה של שירותים כבר קיים במתחם.

במרכזים המסחריים השכירות מתומחרת לפי מטר מרובע. הטווח המקובל הוא בין 60 ש"ל למ"ר עד 100 ש"ל / מ"ר למה שנקרא שוכרי עוגן (שוכרים עם כיס עמוק שמתקשרים בהסכם שכירות לתקופות ארוכות ומביאים הרבה קהל למרכז המסחרי כגון קופ"ח, משרדי ממשלה, סניפי בנק ודואר, סופרים, רשתות גדולות ועוד) לבין 100 ש"ל / מ"ר ל 200 ש"ל / מ"ר לשוכרים רגילים. במקומות מאוד אטרקטיביים אפשר גם להגיע ל 700 ש"ל למ"ר ויותר.

חברת ניהול טובה תחפש לאכלס תחילה את המרכז במספר שוכרי עוגן אפילו במחירים מוזלים יחסית ולאחר מכן תשתמש בהם כדי להביא שוכרים רגילים במחירים גבוהים יותר.

לעיתים, השטחים מושכרים בתמורה לאחוז מסוים ממחזור העסק או שילוב בין רכיב של מחיר קבוע למ"ר יחד עם אחוז ממחזור המכירות.

הבדל נוסף בין נדל"ן למגורים לנדל"ן מסחרי הוא שבנדל"ן מסחרי משכירים ומתמחרים (כמעט) כל דבר. שטחי שירות ותפעול, חניות, הצבת אנטנות סלולר ועוד.

כאמור, ביקוש קשיח לשירותים מסחריים נגזר מצפיפות אוכלוסייה למ"ר באזור מסוים לצד מעמד סוציו אקונומי ומיעוט מתחרים בהווה או כאלה שבתכנון עתיד.

השקעה בנכס מניב מסחרי – הלכה למעשה:

לרוב האנשים הפרטיים אין די כסף כדי לרכוש לבדם מרכז מסחרי שלם והרבה משקיעים בוחרים להשקיע דרך קרנות השקעה פרטיות.

שיטת ההשקעה של קרן השקעה פרטית במרכז מסחרי פשוטה למדי. קרן השקעה פרטית מגייסת כסף מריבוי משקיעים פרטיים ומלווה אותו ליזמים (לרוב) באחת משלוש הדרכים הבאות:

- הלוואה ליזם לבנייה או לרכישת מרכז מסחרי בתמורה לריבית מוסכמת.
- הלוואה ליזם לבנייה או לרכישת מרכז מסחרי בתמורה לחלק מרווחי הפרויקט.
- הלוואה ליזם לבנייה או לרכישת מרכז מסחרי בתמורה לבעלות על חלק מהמתחם (למעשה רכישת חלק מהמתחם) או (לקרנות השקעה עם חטיבה יזמית עצמאית) בנייה עצמאית או בשותפות עם יזם של מרכז מסחרי שלם או חלק ממנו.

שתי השיטות הראשונות פשוטות למדי ועובדות באופן הבא: באמצעות קרן ההשקעה הפרטית משקיעים נותנים הלוואה ליזם בתמורה לריבית שמסכמים עליה מראש – מסלול הלוואה בריבית קבועה - או בתמורה לחלק מרווחי הפרויקט – מסלול שותפות ברווחים.

במסלול השלישי, המשקיע מלווה כסף לקרן השקעה פרטית. הקרן והיזם רוכשים, (בונים) ומאכלסים יחד מרכז מסחרי שכונתי.

היות ומבחינת הקרן מדובר בעסקת רכישת מקרקעין, בתום התהליך היזם אינו מחזיר כסף לקרן ההשקעה.

הכסף של המשקיעים מוחזר להם מתוך הדיווידנדים שמקבלת הקרן בהתאם לחלק הבעלות שלה במרכז המסחרי ו/או ממימון נוסף.

חלק מקרנות ההשקעה הפרטיות מציעות למשקיעים לרכוש יחד עמן חלק במרכז המסחרי. במסלול השקעה שכזה, נוסף על ריבית מוסכמת המשולמת בסוף תקופת



ההשקעה, מקבל המשקיע אחוז בעלות לצמיתות במרכז המסחרי ונהנה מדיוידנדים לתקופה בלתי מוגבלת.

שני טיפים קטנים:

א' כאשר קרן השקעה פרטית מציעה לכם להשקיע במרכז מסחרי במתווה של בעלות, חשוב לבדוק את היזם **יחד עם חברת הניהול הקיימת או המיועדת** של מרכז המסחרי מכיוון שאתם עומדים להתחתן אתה "חתונה קתולית" והיקף הדיוידנדים שתקבלו יהיה תלוי באיכות עבודת הניהול השוטף שלה.

תבינו, אם החזר קרן ההשקעה והריבית שלכם תלויים בהצלחת הבנייה והאכלוס של המרכז המסחרי, התשואה השוטפת שמגיעה לכם בגלל שאתם מחזיקים בבעלות בחלק מהמרכז המסחרי תלויה באיכות העבודה של חברת הניהול:

אתם מחזיקים ב 5% ממרכז מסחרי שמנוהל בצורה כושלת? לא תראו מהם הרבה כסף.

בדקו אחר חברת הניהול ובקשו לראות את הסכם הניהול ואת התנאים להחלפת חברת הניהול במידה והעבודה שלה לא תספק אתכם.

ב' לעיתים, חלק מקרנות ההשקעה הפרטיות מציגות עסקאות מסוג זה (השקעה במתווה בעלות במרכז מסחרי) כ"שכר דירה לא דירה" או "קבלו שכר דירה מבלי שתהיה לכם דירה".

במהות זה נכון, אבל כפי שראינו, ההכנסות משתנות על פי שיעור תפוסת המרכז, איכות חברת הניהול והיקף המימון הבנקאי/ מוסדי/חוץ בנקאי וההחזר החודשי הנגזר ממנו כך שחשוב שתקבלו אומדן מדויק ככל האפשר של ההכנסות החודשיות שאתם צפויים לקבל **בפילוח תקופתי**.

שימו דגש על הפילוח התקופתי: הדיוידנדים שמגיעים לכם כתוצאה מהבעלות שלכם על חלק מהמרכז המסחרי משולמים לרוב **לאחר קיזוז הוצאות והחזרי הלוואות**, לכן גם כאשר ביצועי חברת הניהול לעילה ולעילה, חשוב להבין שמכיוון שבשנים הראשונות

הרווחים של המרכז המסחרי ישרתו קודם כל את החוב לבנק, אתם תקבלו את מה שתקבלו רק לאחר קיזוז הוצאות שוטפות והחזר הלוואה חודשי לבנק.

משמעות הדבר היא שברוב המקרים, בשנים הראשונות - לעיתים עד עשרים שנה - תקבלו הרבה פחות ממה שישולם לכם לאחר שתסולק ההלוואה הבנקאית. למעשה, את "שכר הדירה ללא דירה" תתחילו לקבל רק אחרי סילוק החוב במלואו.

שוב, זה בסדר גמור ולטווח הארוך יתכן ומדובר בעסקה כדאית ורווחית מאוד, אבל חשוב להיערך לזה ולהבין היטב לאן אתם נכנסים.



על קצה המזלג:

כפי שראינו, נדל"ן מניב מסחרי מתנהג באופן שונה לחלוטין מנדל"ן למגורים. התשואות השוטפות ושינוי ערך הנדל"ן המסחרי מושפעים מפקטורים שונים לחלוטין מאלה שאליהם חשוף הנדל"ן למגורים. בהקשר לסוגיית המיסוי הנידונה בפרק זה, יש לקחת בחשבון עלויות תחזוקה שוטפות (עלויות תפעוליות) גבוהות יותר מאשר נכס למגורים, להקפיד על שמירת חשבונות ולקזז כל מה שנקרא "הוצאות מותרות בניכוי" מהרווח החייב במס.

בניגוד לנדל"ן למגורים, ברמת המשקיע הבודד, רוב הנכסים המסחריים מוחזקים באמצעות חברה בע"מ ולא ישירות על ידי פרטיים (עוסק מורשה) בגלל ההגנה המשפטית הרחבה שחברה בעירבון מוגבלת יודעת לספק.

כאשר ההשקעה מבוצעת באמצעות קרן השקעות הדבר נכון עוד יותר: בין שמדובר במסלול הלוואה, שותפות או רכישה, המרכז המסחרי תמיד יוחזק על ידי חברה בע"מ. בשורות הבאות נדון בסוגיית מיסוי נכסים מסחריים משתי בחינות - לפרטיים ולחברות.

קטגוריות מיסוי השקעה בנכס מניב מסחרי:³¹

▪ מס ערך מוסף:

הכנסות מהשכרת נכס מניב מסחרי מחויבות במע"מ מהשקל הראשון כך שכל המבקש להשכיר עצמאית נכס מסחרי מניב מחויב לפתוח תיק עוסק מורשה במע"מ או להקים חברה בע"מ ולהחזיק בנכס דרכה, לתת חשבונות מס כדין לשוכר ולדווח תקופתית על הכנסותיו.

▪ מס על תשואה שוטפת מנכס מסחרי המוחזק בידי יחיד עוסק מורשה:

הכנסות שמתקבלות בגין השכרת נכס מסחרי המוחזק ישירות בידי יחיד עוסק מורשה מסווגות כהכנסה "שאינה מיגיעה אישית". הכנסות אלה מסווגות למדרגות מס שונות המתחילות משיעור מס של 31% מהשקל הראשון.

 רכשתם חנות ואתם משכירים אותה לאופה ב 5,000 ש/חודש? 1,550 ש הולכים למס הכנסה.

○ מדרגות המס להכנסה שאינה מיגיעה אישית:

שיעור המס	הכנסה חודשית מהשכרת נכס מסחרי המוחזק בידי יחיד עוסק מורשה
31%	עד 20,140 ש
35%	20,141 ש - 41,910 ש
47%	41,911 ש - 53,970 ש
50%	53,971 ש ומעלה

הכנסות אלה מצטרפות להכנסותיו הנוספות של בעל הנכס כך שאם בידו הכנסות שנתיות ממקורות אחרים (משכורת או עסק נוסף) יש לכלול אותן בעמודה הימנית בטבלה דלעיל.

מי שמלאו לו 60 שנה ימוסה על אותה הכנסה כאילו היא מיגיעה אישית:

○ מדרגות המס להכנסה מיגיעה אישית:

שיעור המס	הכנסה חודשית מהשכרת נכס מסחרי המוחזק בידי יחיד עוסק מורשה בן 60 ומעלה
10%	עד 6,290 ש
14%	6,291 ש - 9,030 ש
20%	9,031 ש - 14,490 ש
31%	14,491 ש - 20,140 ש

20,141 ש"ח - 41,910 ש"ח	35%
41,911 ש"ח - 53,970 ש"ח	47%
53,971 ש"ח ומעלה	50%

מדמי השכירות החייבים במס ניתן לנכות את ההוצאות "המשמשות לייצור ההכנסות משכירות": ריבית והפרשי הצמדה, תיקונים, פחת, שכ"ט עו"ד ורו"ח המלווים את העסקה ועוד.

מס על תשואה שוטפת מנכס מסחרי המוחזק בידי חברה בע"מ:

כל הכנסה המתקבלת מנכס מסחרי המוחזק בידי חברה בע"מ מוגדרת כ"הכנסה פירוטית מפעילות מסחרית" עליה חל נטל מיסוי כפול:

- 1. בגין הכנסות השכירות תשלם החברה מס חברות (23% נכון לשנת 2021) על רווחיה.
- 2. כאשר המשקיע יבקש למשוך דיווידנדים מהחברה דרכה הוא מחזיק ב(חלק שלו) במרכז המסחרי, ישלם שיעור מס דיווידנד על יחיד של 25% ושל 30% לבעל מניות מהותי (כל מי שמחזיק 10% ומעלה ממניות החברה המחזיקה בנכס).

מס רכישה:

מס הרכישה על נדל"ן מסחרי עומד נכון לנובמבר 2021 על 6% מהשקל הראשון ללא מדרגות מס לפי שווי נכס או פטורים וללא הבחנה בין יחיד לחברה בע"מ.

מס שבח:

- **מס השבח לנכסים מסחריים המוחזקים בידי יחיד** דומה למס על דירת מגורים, 25% מהעלייה נטו בשווי הנכס, מרגע קניית הנכס ועד למכירתו.
- **מס השבח לנכסים מסחריים המוחזקים בידי חברה** הוא 0%. חברה בע"מ אמנם פטורה מתשלום מס שבח מכיוון שמדובר בחלק מהפעילות העסקית

של החברה אבל מס זה ישולם בהמשך בדמות מס דיבידנד של 25% ליחיד ו- 30% לבעלי מניות מהותיים.

היטל השבחה:

כאמור תשלום היטל השבחה מבוצע כאשר חלה עלייה בשווי הנכס עקב אישור תב"ע, הקלה או מתן היתר לשימוש חורג בנכס. הוא משולם לרשות המקומית ונכון לנובמבר 2021 עומד על 50% משווי ההשבחה. אין הבדל בין יחיד עוסק מורשה לחברה באשר להיטל השבחה עבור מרכז מסחרי.

סיכום:

- סיכון: בינוני.
- התעסקות: נמוכה.
- תשואה 6-11%.
- נזילות: נמוכה.



השקעה בקרקעות חקלאיות:



על קצה המזלג:

נאמר זאת קצת בהגזמה כדי להבהיר את הנקודה: בישראל, לקרקע עצמה אין כל ערך כלכלי. הערך טמון תמיד ביעוד שלה, במה שניתן לעשות איתה:

קרקע במרכז תל אביב המיועדת לשטח ציבורי פתוח (שצ"פ) לא שווא כמעט כלום למי שמחזיק בה. אותה קרקע בדיוק אם תיועד לבנייה רוויה כך שניתן יהיה לבנות עליה גורד שחקים בן 50 קומות, יתכן ותתמחר בחצי מיליארד ש"ח ומעלה. בקרקעות רק הייעוד - ממנו נגזר הביקוש - קובע את הערך הכלכלי, על תתנו למספר הדונמים לסנוור אתכם.

הלכה למעשה:

יעוד קרקע מגדיר את סוג השימוש המותר בה. לכל קרקע ייעוד משלה. קיימים מאות ייעודי קרקע המתחלקים למספר קבוצות יעודים: בתי אלמין, חקלאות, כריה וחציבה, מגורים, נופש, תחבורה, מסחר ומשרדים, מוסדות ציבור, תירות, תעסוקה, מתקני הנדסה, ספורט, שטח חקלאי ומרעה, שטח לדרכים, שטחים ציבוריים פתוחים, תחבורה, תעשייה ומלאכה, שילובים בין כל אלה ועוד.

גם "ייעוד למגורים" הנחשב מסורתי ליעוד הרווחי ביותר מתחלק למספר תתי ייעודים - בנייה רוויה למגורים, בנייה נמוכה, בנייה צמודת קרקע ועוד.

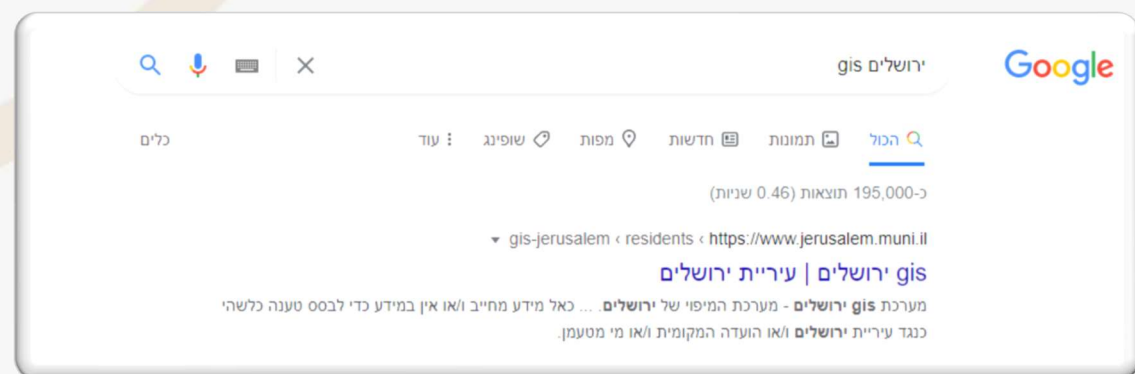
ייעוד קרקע מופיע במסמך שנקרא תב"ע - תוכנית בניין עיר או "תכנית מפורטת" בעגה המקצועית. לכל תוכנית תב"ע שני חלקים עיקריים: תסריט ותקנון. תסריט הוא מפה משורטטת של התוכניות הקיימות והמוצעות. תקנון הוא פירוט והרחבה בכתב אודות לנתונים המופיעים במפה. לרוב מצורפים לתב"ע נספחים שונים (נספח בינוי, נספח תשתיות, נספח עצים לשימור וכו') הדנים ביתר פירוט בהיבטים מסוימים של התוכניות.

הקרקעות מחולקות לפי יחידות - הנקראות יחידות קניין - בהן מסומנים בצבעים שונים ייעודי קרקע של כל יחידה ויחידה:³²



התוכנית באדיבות אתר מועצה מקומית שהם.

בדומה לנדל"ן למגורים, גם עבור מרבית הקרקעות בישראל ניתן לבדוק את ייעודי הקרקע בעזרת מספרי גוש וחלקה באתר רשות מקרקעי ישראל [כאן](#) או במערכת GIS של העיריות הרלוונטיות - רשמו בגוגל GIS ואת שם הרשות המקומית שבשטחה נמצאת הנחלה שאתם שוקלים לרכוש:



כפי שראינו, השימוש במערכת ה GIS מעט מורכב ומומלץ לצפות סרטון הסבר או לקרוא מדריך קצר לפני השימוש בה. המערכות משתנות מעירייה לעירייה וברוב האתרים מצורפת חוברת הסבר קצרה בעמוד הכניסה למערכת. [בקישור זה](#) תוכלו למצוא מדריכים לדוגמה עבור מערכות GIS של חלק מהמועצות המקומיות ועבור מערכת גובמאפ של אתר מקרקעי ישראל.

עבור חלק הקרקעות שלא נמצאות במאגרים המקוונים, יש לפנות למחלקת ההנדסה של הרשות המקומית הרלוונטית.



ברשויות מקומיות מסוימות ניתן גם לבדוק באתר הרשות עצמה תחת "מחלקת הנדסה".
תוכלו להוריד דף מידע תכנוני בקובץ pdf ובו פירוט התוכניות החלות בקרקע (ייעודי קרקע) - אלה הקיימות בפועל ואלה שבתכנון והכנה.

נוסיף כי פרט לייעודי הקרקע הרלוונטיים לחלקה שאתם שוקלים לרכוש, חובה לברר את התוכניות החלות על החלקות הסמוכות: קרקע לבנייה רוויה שבסמוך אליה עתידה להיבנות תחנת כוח רועשת (ומייצרת קרינה) תהיה שווא פחות מקרקע המכונה "צמודת דופן", קרי בסמוך לאזורים אורבניים.

דבר זה עושים באמצעות בדיקת תב"ע רלוונטיות לאזורים הסמוכים ותוכניות מתאר ארציות (תמ"א) החלות עליהם. יש לבדוק שבתוכניות לא מסומנים גורמים שעלולים למנוע את ההפשרה כגון סמיכות לבסיס צבאי, לתוואי של כביש קיים או עתידי, לתוואי של נחל, לשמורת טבע או למפעלים שונים.

וועדות התכנון מחייבות מרחב בטחון סביב ייעודים אלה, לעיתים על "תוך נגיסה" בחלקות הסמוכות. אם תתקשו בהבנת מסמכי התמ"א (וגם אם לא), מומלץ בחום להיעזר בשירותיו של שמאי מקרקעין מוסמך. גם כאן נשמח להמליץ לכם על אנשי מקצוע מצוינים.

שינוי ייעודי קרקע:

לא בכל קרקע ניתן לשנות יעוד: רשימת הקרקעות בהן קשה עד בלתי אפשרי לשנות ייעוד כוללת: פארק עירוני, גן לאומי, שמורת טבע, רצועה לפיתוח נוף, שמורת נוף, מתחם היסטורי/ארכיאולוגי, תוואי רכבת, גבול פארק חוף ועוד.

בקרקעות בהן כן קיימת ייתכנות לשינוי ייעוד יש לקחת בחשבון את הדברים הבאים: כל שינוי ייעוד של המקרקעין - הוספת אחוזי בנייה, שינוי קווי בניין, איחוד וחלוקה של מגרשים, הגדלת מספר יח"ד מותרות, הוספת שימושים וכו' מחייבים הגשת בקשה לשינוי תב"ע הכוללת שינוי ייעודי קרקע. שינוי תב"ע לצורך שינוי ייעודי קרקע נקרא בפי משווקי הקרקעות החקלאיות "הפשרה".

שני האופנים השכיחים ביותר לשינוי ייעודי קרקע הם שינוי המקודם על ידי הרשות המקומית עצמה או שינוי שבעל הקרקע מבקש ליזום בעצמו. האופן הראשון אינו בשליטת המשקיע ולרוב, בשנייה שקיימת החלטה רשמית בנושא, הדבר מתפרסם באמצעי התקשורת הרלוונטיים ומיד בעל הקרקע מעלה את מחיר הנחלה החקלאית בהתאמה.

מכיוון שכך, ברוב המקרים בהם ניתן להשקיע בנחלה חקלאית במחיר סביר, רוכש הקרקע עצמו או הגוף ששיווק לו את הקרקע יאלצו לקדם את ההפשרה באופן עצמאי.

תהליך טיפוס של שינוי תב"ע הכולל שינוי ייעודי קרקע יכלול את השלבים הבאים:

1. בדיקת ייתכנות מקדמית לשינוי ייעוד ע"י איש מקצוע.
2. הכנת תוכניות הרצויות (שינוי ייעוד ובנייה מוצעת) והגשתן **לוועדה המקומית לתכנון ולבנייה** הרלוונטית.
3. דיון בוועדה המקומית וגיבוש המלצותיה באשר לתוכנית המבוקשת **לוועדה המחוזית לתכנון ולבנייה**.
4. בדיקת מתכנן המחוז של עמידת התוכנית המבוקשת בדרישת תוכניות המתאר האזוריות הרלוונטיות, לאופי סביבת הקרקע ולמדינות הוועדה הכללית באזור המדובר.
5. דיון להפקדה לקראת אישור בתנאים של התוכנית בוועדה המחוזית וקביעת תנאים של גורמי הרישוי השונים לאישורה.
6. פרסום התוכנית להתנגדויות בתקשורת המקומית לתקופה של 60 יום.
7. במידה והוגשו התנגדויות – דיון בהתנגדויות (דחיית ההתנגדויות או ביצוע התאמות אליהן או דחיית התוכנית).
8. אישור התוכנית.
9. לאחר אישור התוכנית, הרשות המקומית רשאית **להפקיע עד 40% משטח הקרקע המופשרת** ולהפוך אותם לשטחים ציבוריים פתוחים.

רק לאחר תהליך ארוך ומייגע זה התב"ע מקבלת תוקף וניתן להתחיל בתהליך הוצאות היתר הבנייה.

תהליך שינוי ייעודי קרקע סטנדרטי יכול לארוך בין 10 ל 15 שנה ללא כל ערובה שהבקשה תאושר לבסוף. כאמור, לעיתים אישור התוכנית ניתנת בכפוף להפקעת מכסה מסוימת מתוך השטח המדובר לייעוד אחר.

אם בסוף התהליך שינוי הייעוד מאושר, ההשקעה יכולה להניב תשואות גבוהות ביותר. החיסרון המובהק הוא שהכסף מושבת להרבה מאוד שנים ללא תשואה שוטפת כלשהי ואם לבסוף שינוי הייעוד לא יאושר או יאושר במגבלות רבות תוך הפקעת חלק ניכר מהקרקע, ההשקעה תרד לטמיון.

קיימים מספר אינדיקטורים לכך שיש ייתכנות להפשרה בעתיד:

- הקרקע בסמיכות לעיר מתפתחת בלא שמשוהו יחצוץ בין הקרקע לבין העיר (כביש מהיר, נחל ועוד).
- הקרקע סמוכה לקרקע שכבר הופשרה.
- מחיר הקרקע: מחיר הקרקע משקף את דעתו של בעל הקרקע באשר לסבירות הפשרה בעתיד הנראה לעין. אם המחיר ברצפה, בעל הקרקע מבקש להיפטר

ממשקולת מיותרת. אם יש סבירות גבוהה שהקרקע תופשר בחמש שנים הקרובות, המחיר יהיה גבוה. אם בוודאות "מחר בבוקר" הקרקע תופשר, היא פשוט לא תוצע למכירה.

יש להקפיד על בדיקת מצב זכויות - למי שייכת הקרקע והאם קיימים שעבודים - ולברר אם הקרקע בבעלות פרטית או בבעלות מנהל מקרקעי ישראלי: במקרים בהם הקרקע בבעלות המנהל ולמעשה אינכם הופכים לבעליה של הקרקע אלא קונים זכות חכירה עליה, **יש לבדוק היטב אם אין סעיפים בחוזה החכירה מול מנהל מקרקעי ישראל הקובעים שבמקרה של שינוי הייעוד תחזור הקרקע לבעלות המדינה.**

הסיכון העיקרי כאן הוא רכישת קרקע במחיר מופקע תוך הישענות על הבטחות שווא באשר להפרשה קרובה. אפשר להרוויח מהשקעה בקרקע חקלאית אבל משקיע חייב לדעת שהוא עלול למצוא את עצמו אחרי 15 שנות המתנה מנסה להחזיר את ההשקעה על ידי גידול ומכירת תפוזים..

מה עושים לאחר ההפרשה המיוחלת?

כשהקרקע הופשרה לרוב ניתן לעשות עמה אחד מארבעת הדברים הבאים:

1. **מכירה ליזם נדל"ן או לכל גורם אחר:** מכירת הקרקע במחיר מלא לאחר שינוי הייעוד.
2. **בנייה עצמית:** אם אינכם יזם בעצמכם תוכלו להזמין שירותי בנייה מקבלן מפתח על גבי המגרש שלכם.
3. **עסקת קומבינציה עם יזם נדל"ן:** במסגרת עסקת קומבינציה בעל הקרקע "מוכר" אחוז מסוים מזכויותיו בקרקע בתמורה לשירותי בנייה על החלק הנותר בבעלותו, באופן שבסיום העסקה בעל הקרקע יוותר עם מספר יחידות (דירות, משרדים, חנויות) שיוכל להשאיר ברשותו או למכור.
4. **עסקת תמורות עם יזם נדל"ן:** בעל הקרקע מוכר את מלוא הזכויות שלו במגרש ליזם או לקבלן בתמורה לאחוז מסוים מהרווחים העתידיים ממכירת הדירות.



השקעה ב"זכות לדירה":



על קצה המזלג:

זכות לדירה הוא מונח מטעה שנועד להיות עטיפה שיווקית לקרקע חקלאית בשלבי הפרשה שונים. המונח "חקלאי" נשמע פחות טוב אז מחליפים אותו ב"זכות לדירה". לרוב הדבר נעשה בגיבוי הדמיות יפות שמעודדות את המשקיע לדמיין שהוא רוכש דירה בגוש דן ב 300,000 ₪ כשלמעשה מדובר בקרקע חקלאית לכל דבר ועניין ועליה לעבור תהליך הפרשה ארוך אשר יתכן ולא יצלח לבסוף.

גם אם הקרקע תופשר לבסוף, המחיר ששילמתם על הזכות אינו כולל היטלים, אגרות, עלויות פיתוח, הוצאת תוכניות בנייה, עלויות פיקוח הנדסי ואדריכלי, עלויות בנייה, עלויות מימון ועוד. למעשה זכות לדירה - גם כאשר הכול מצליח - משקפת בין 25% ל 35% מהעלות הכוללת שתצטרכו לשלם אם הקרקע תופשר והיזם או קבוצת הרכישה ישלימו את הבנייה כמתוכנן.

מה שקורה בפועל:

קיימות שתי אפשרויות שכיחות לרכישת זכות לדירה:

1. רכישה משותפת של מגרש יחד עם רוכשים נוספים באמצעות "הסכם שיתוף".
2. רכישת יחידת קרקע ספציפית לצד משקיעים נוספים שגם כן רכשו יחידות קרקע מוגדרות לצד היחידה שלכם כאשר כל יחידת קרקע תירשם על שם בעליה בטאבו.

- באפשרות הראשונה אתם **מחזיקים במשותף** עם עשרות ולפעמים מאות משקיעים נוספים בקרקע גדולה כך שאתם בעלים של שטח יחסי ובלתי מסוים מהמגרש.
- באפשרות השנייה אתם **מחזיקים לבד ביחידת קרקע ספציפית**.

האפשרות הראשונה כמוה כהרגלה - מכיוון שמדובר בקרקע שבתהליכי הפרשה, אינכם יודעים מה יעלה בגורלו של החלק הספציפי שרכשתם ורק בסוף תדעו אם קניתם זכות לבניית דירה, רבע דירה או בכלל שליש חנות. בנוסף, באשר להחזקה המשותפת, אתם כבולים להסכם השיתוף עד לסוף הפרויקט ואינכם יכולים לצאת ממנו ולמכור את היחידה שלכם בקרקע בקלות.



כמה דברים שצריך לדעת:

- **עלות:** קרקעות מתומחרות לפי מחיר לדונם כאשר טווח המחירים משתנה מיעוד ליעוד. בהכללה גסה, קרקעות חקלאיות נמכרות בטווח מחירים שנע בין 60,000 ש"ל ל 1,200,000 ש"ל לדונם בהתאם למיקום וייתכנות שינוי הייעוד.
- **מימון:** עסקאות מסוג זכות לדירה מבוצעות בהתבסס על הון עצמי בלבד: הבנקים לא ממשכנים "זכות לדירה" כך שלא ניתן לקחת הלוואת משכנתא כל עוד הקרקע לא הופשרה ואושרה לבנייה.
- **מיסוי:** בעסקות מסוג "זכות לדירה" מס הרכישה שתדרשו לשלם לא ייגזר ממחיר הרכישה של הקרקע כקרקע חקלאית אלא משווי הרכישה של הנכס שעתיד להיבנות עליה. מומלץ להיוועץ בעורך דין או רו"ח מקצועיים ולוודא היטב את גובה מס הרכישה בטרם ביצוע העסקה.
- **הוצאות נלוות:** כאמור הרבה הוצאות עתידיות אינן כלולות במחיר שתשלמו על זכות לדירה: היטלי השבחה ופיתוח, עלויות בנייה, שכ"ט עורך דין, יועצים, דמי ניהול ופיקוח ועוד.
- **חוק מכר:** ערבות חוק המכר המגינה על רוכשי הדירות מיזם אינה חלה כאן כך שאם משהו עולה על שרטון, הכסף שלכם אינו מובטח ומגובה.
- **משך ההשקעה:** גם כאשר יוזמות כאלה מצליחות, טווח הזמן שתצטרכו לחכות עד שתוכלו לעשות חנוכת בית עומד בחלק לא מבוטל מהמקרים על 7 שנים ומעלה.
- **ניהול הבנייה:** אם אתם מתקשרים עם משקיעים נוספים בהסכם שיתוף חובה לוודא מה הזכויות שלכם. גם אם הקרקע תאושר לבנייה, עדיף שמלאכת בניית המתחם תתבצע בצורה מסודרת ולא על ידי קבוצת רכישה הטרוגנית חסרת כיוון ועמוד שדרה.

מיסוי השקעה בקרקעות חקלאיות:



על קצה המזלג:



רכישת קרקע היא עסקת מקרקעין לכל דבר ועניין וחייבת במס על פי השיעורים שיפורטו מטה.

קטגוריות מיסוי השקעה בקרקעות חקלאיות:

- **מס רכישה:** מס רכישה על קרקע חקלאית עומד על 6% מסכום הרכישה, החל מהשקל הראשון ללא הבחנה תלוית מחיר הקרקע.
- **היטל השבחה:** בעקבות אישורי תוכניות הבנייה יידרש בעל הקרקע לשלם 50% מערך ההשבחה של הקרקע.
- **מס שבח:** מס השבח עומד על 25% מהדלתא בין מחיר הרכישה למחיר המכירה, והוא מחושב בהתאם למועד רכישת הקרקע, וניתן להפחית ממנו הוצאות הקשורות לאחזקת הקרקע.
- כשאתם מחליטים למכור את הקרקע, האופן בו אתם מוכרים אותה – "טיפין טיפין" או את כל המגרש "בבת אחת" – משליך על המיסוי: אם תמכרו הכול בבת אחת, תמוסו במסלול מס שבח. אם תחליטו למכור אותה טיפין טיפין, תמוסו במה שנקרא מסלול מס הכנסה, מע"מ, ביטוח לאומי ומס בריאות. בכל מקרה מומלץ להיוועץ ברו"ח מקצועי על מנת לתכנן את העסקה נכון מבחינה מיסוית.
- **מס ערך מוסף (מע"מ):** יש לברר מול המשווק אם על הסכום שאתם נדרשים לשלם יש להוסיף מע"מ (או שהוא יקוץ מהסכום שאתם מעבירים) או שהעסקה נבנתה באופן כזה שהמשקיע הפרטי אינו סופג את רכיב המע"מ.
- במכירת נחלה חקלאית ע"י עוסק מורשה, מרכיב הקרקע החקלאית חייב במע"מ **בקיזוז** מה שנקרא "מס תשומות".
- קיימת אפשרות חוקית להיפטר מתשלום מס זה כאשר לפני ביצוע העסקה מצטרף הרוכש לאיחוד העוסקים תחתיו מאוגדים חברי האגודה החקלאית שמוכרת את הקרקע ונרשם כעוסק ב"איחוד עוסקים" זה.
- באופן זה יהיה ניתן לקזז את מס התשומות העודף של איחוד העוסקים ולפתור את הרוכש מתשלום מס רכישה. בכל מקרה, מומלץ בחום להיוועץ ברו"ח מוסמך בטרם ביצוע העסקה.

עלויות הקמה:

- שכ"ט עו"ד בעסקאות מכר של נחלות חקלאיות גבוה מאשר כשוכשים נדל"ן, ומתמחר בין 2%-5% ממחיר הרכישה.
- עמלת שמאי בעסקאות מכר של נחלות חקלאיות גבוהה מאשר כשוכשים נדל"ן ומתמחרת החל מ 6,000 ₪ ומעלה.
- היה והקרקע תאושר לבנייה, יהיה על בעל הקרקע המבקש לבנות עליה לשלם - נוסף על היטל ההשבחה - אגרות והיטלים שונים כגון: היטל פיתוח, דמי היוון, אגרות היתרים, עלויות תכנון, תשלומים למנהל מקרקעי ישראל עוד.

שני טיפים קטנים:

א' כפי שראינו, מחיר הקרקע הוא אינדיקטור מצוין למה שחושב המוכר באמת על אפשרות ההפשרה של הקרקע שלו: ככל שהוא מאמין שקיימת ייתכנות גבוהה יותר להפשרתה, כך הוא יתמחר אותה גבוה יותר. ככל שהוא מרגיש שהוא "תקוע" עם איזו שמורת טבע שלא יקרה עמה כלום עד לקץ הימים, כך יתמחר אותה נמוך. בהכללה גסה, קרקעות חקלאיות שנמכרות ב 100,000 ₪ לדונם ומטה משקפות בעיקרן את ייאושו של בעליהן.

ב' זה יעלה לכם קצת כסף אבל אם באמת תרצו להשקיע בקרקע חקלאית מומלץ בחום לקבל הערכת שמאי על הקרקע בטרם ביצוע העסקה. בתמורה לכמה אלפי שקלים תקבלו מידע מפורט כתוב בצורה ברורה ומרוכזת שיכלול את כל מה שתצטרכו לדעת כדי לקבל החלטה מושכלת.

סיכום:

- סיכון: גבוה.
- תשואה: בין 0 למאות אחוזים.
- נזילות: נמוכה.
- התעסקות: בינונית.

השקעה בעסקת יזמות נדל"ן:

על קצה המזלג:

העמדת הלוואת השלמה להון העצמי ליזם לצורך קידום פרויקט נדל"ני מסוים. השקעות מסוג זה מבוצעות לרוב דרך קרנות השקעה פרטיות או ציבוריות.

שחקן צמרת:

בעולם הנדל"ן קיימים הרבה שחקנים: קבלנים, אדריכלים, מהנדסים, עורכי דין, מתווכים, שמאים ועוד. השחקן המשוכלל ביותר שחולש ומתכלל את כל התהליכים הוא היזם.

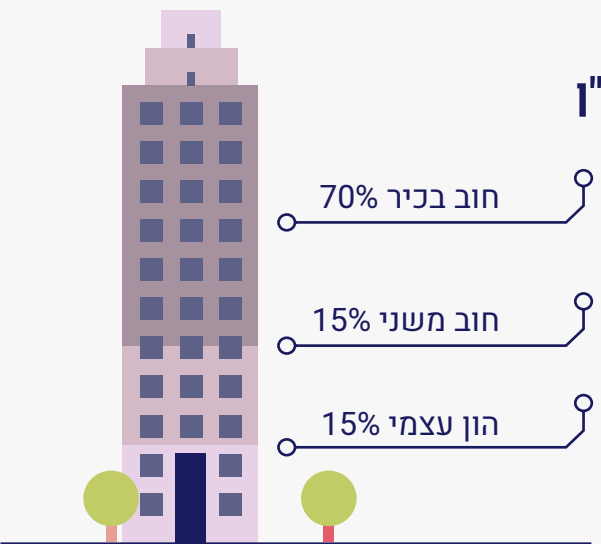
יזם מאתר, בוחן ורוכש קרקעות וזכויות בנייה, כותב תוכניות עסקיות, מתכנן אדריכלית את הפרויקט, מקדם תב"עות והיתרי בנייה, מתקשר עם קבלני ביצוע - או שבונה עצמאית - משווק ומוכר את הפרויקט וחוזר חלילה.

חברה יזמית שואפת למקסם רווחים כך שכל הכסף שלה עובד סביב השעון. יזם דואג שכספו יהיה מושקע במספר פרויקטים יזמיים במקביל ועושה שימוש מרבי במינוף פיננסי. יזם שואף לחלק את ההון העצמי שלו בין כמה שיותר פרויקטים ועבור כל אחד לקבל מימון מרבי מהבנק.

מעבר לסמנכ"לי כספים, חברות נדל"ן גדולות מחזיקות במחלקות מימון שלמות שעוסקות בגיוס כספים מול בנקים, גופים מוסדיים וחוץ בנקאים במטרה ללוות כמה שיותר כסף בתנאים כמה שיותר טובים עבור כמה שיותר פרויקטים.

עבור כל פרויקט המימון מתחלק באופן הבא:

מימון פרויקט נדל"ן



- **חוב בכיר** משקף כ 70% מהמימון הנדרש לפרויקט מסוים ולרוב מורכב מהלוואה בנקאית או מוסדית או אפילו חוץ בנקאית בריביות נמוכות - נכון לאוקטובר 2021 חברות יזמיות המציגות איתנות פיננסית יכולות לקבל עבור פלח זה של ההלוואה ריביות שנתיות שנעות סביב ה 2.6%.
 - **חוב משני** משקף כ 15% מהמימון הנדרש לפרויקט מסוים ומורכב מהלוואה משלימה להון העצמי הנקראת גם "הלוואת מזנין". הלוואות אלה ניתנות בריביות קבועות גבוהות יחסית או בתמורה לנתח מרווחי הפרויקט.
 - **הון עצמי** הוא כסף של היזם עצמו ואמור להוות בין 15% ל 30% - תלוי בדרישות הבנק - מסך המימון הנדרש לפרויקט מסוים. לעיתים, חלק ההון העצמי עשוי לרדת מתחת ל 15% מסך התקציב הנדרש.
- קיימות 4 דרכים עיקריות ללקיחת הלוואה, "גיוס חוב" בעגה המקצועית, בנדל"ן ובכלל:
- קבלת אשראי בנקאי
 - קבלת אשראי מוסדי
 - קבלת אשראי חוץ בנקאי
 - גיוס בבורסה
- ארבעה דרכים אלה משקפות את רוב רובו של סך כל האשראי הקיים בעולם.
- **גיוס הון בורסאי:** גיוס אשראי על ידי הנפקת מניות, איגרות חוב, אופציות וניירות ערך אחרים לא תידון במסגרת המדריך הנוכחי. נציין רק שהנפקה הופכת חברה מפרטית לציבורית, דבר המצריך תשקיף מאושר מטעם הרשות לניירות ערך, מעבר לכללי דיווח חשבונאיים של חברה ציבורית, חשיפת בעלי השליטה ודילול אחוזי הבעלות של הבעלי המניות הקיימים.
- למעבר שכזה עלויות גבוהות יחסית בכסף ובזמן והוא מצריך שינוי התנהלות מעמיק שלא מתאים לכל החברות, בדגש על חברות קטנות עד בינוניות להן זמינות אלטרנטיבות מימון פשוטות יותר ומותאמות לאופי והיקף פעילותן.
- **אשראי בנקאי:** גיוס אשראי על ידי פנייה לאחד מעשרת הבנקים המסחריים הפועלים בישראל או לבנק זר עם נציגות בישראל ללקיחת הלוואה. יזם יכול לקבל הלוואה עד לגובה של 70% מההון הנדרש - למעשה לעיתים ניתנות הלוואות המגיעות עד ל 85% ואף 90% מההון הנדרש, בכפוף לטיב הלקוח, טיב הפרויקט וטיב הבטוחה).
- ריביות בגין הלוואות מסוג זה נעות סביב ה 2.30-3.5% (נכון לנובמבר 2021 ובהכללה גסה), תלוי בטיב הלקוח, טיב הפרויקט וטיב הבטוחה.

- **אשראי מוסדי:** בישראל, אשראי מוסדי הנו שם נרדף לאשראי הניתן על ידי גוף המנהל כספים של הציבור כגון קרנות פנסיה, קרנות נאמנות וקופות גמל, קרי חברות ביטוח ובתי השקעות. על גופים אלה נמנות חברות כגון מגדל, כלל, מנורה, הראל, איילון, פניקס, אלטושלר-שחם, הלמן-אלדובי ועוד.
- הבנק והגופים המוסדיים הם שותפים נוחים המתמחרים את ההלוואות שלהם נמוך יחסית. למעלה ממחצית ההלוואות ליזמים מועמדות ע"י גופים מוסדיים בריביות דומות לאלו של הבנקים.
- גופים מוסדיים נחשבים למעט "נוחים" יותר ליזמים ולרוב לוקחים פחות עמלות. גופים מוסדיים מחפשים בדרך כלל השקעות לטווחים ארוכים יותר: 10 שנים ומעלה. מרבית היזמים לוקחים את רוב המימון (החוב הבכיר) מהבנקים, חברות הביטוח או בתי ההשקעות הגדולים.
- בדומה לתהליך לקיחת משכנתא שרובנו מכירים, כשבנק או גוף מוסדי נותן הלוואה ליזם יש לו מספר תנאי סף. אחד מהם הוא הזרמת הון עצמי.
- כאמור, יזם מקצועי מושקע ומקדם כמה פרויקטים במקביל באופן שההון העצמי שלו מפוזר בה זמנית בכמה פרויקטים בשלבים שונים של בנייה, תכנון ופיתוח. מכיוון שכך, גם חלק מההון עצמי שלו יבקש היזם להביא ממקורות חיצוניים, כגון אשראי חוץ בנקאי.
- **אשראי חוץ בנקאי:** השם של אשראי מסוג זה מטעה: חלק מחברות אשראי חוץ בנקאי נמצאות דווקא בבעלות בנקים וגופים מוסדיים בהיקפים שונים, ולעיתים אף בבעלות אותו בנק בדיוק שמעמיד ליזם את החוב הבכיר.
- חברות כמו מניף, מכלול, הראל גמלא, ברקת, רובי קפיטל וגמא מתמחות בהעמדת הלוואות השלמה להון העצמי (מזנין) בריביות גבוהות יותר מאשר אלה בהן ניתנות הלוואות בנקאיות ו/או מוסדיות.
- מדובר אמנם בהלוואה יקרה אבל כשרוב החוב - החוב הבכיר - מתומחר בסביבות ה 2.6%, היזמים מרשים לעצמם לספוג ריביות גבוהות יותר מכיוון שאינן חלות אלא על 10% - 15% מהחוב.
- קיימים מספר מתווי התקשרות בין חברות אשראי חוץ בנקאי לבין יזמים. שני מתווי נפוצים הם הלוואה בתמורה לריבית קבועה והלוואה בתמורה לחלק מרווחי פרויקט מסוים:
- דוגמה: יזם מקבל הלוואת השלמה להון העצמי בת 4 מיליון ₪ לתקופה של 5 שנים בתמורה ל 40% מרווחי הפרויקט, ככל אשר יהיו.

יזם זה רוכש מגרש במקום מבוקש, מקדם זכויות בנייה, מרים בניין בן 5 קומות ובו 31 יחידות דיור מרווחות.

לאחר מכירת כל הדירות, החזר קרן ההלוואה וקיזוז עלויות הפרויקט, נשאר היזם עם רווח של 9,000,000 ₪ ביד.

מהרווח הזה מעביר היזם 3,600,000 ₪ (40% מהרווח) לגוף המימון החוץ בנקאי. 3,600,000 ₪ רווח על הלוואה של 4,000,000 ₪ לחמש שנים, יוצאת ריבית שנתית של 18%.

תאמרו שזה הרבה יותר יקר מה 12% לדוגמה שהיה יכול לקבל אילו היה בוחר במסלול בריבית קבועה? נכון בהחלט, אבל מה שמעניין את היזם במתווה הזו הוא כר בטיחות בסגנון "שלם כפי יכולתך" שעובד באופן הבא: אם הפרויקט מצליח ויש הרבה רווחים, לא תהיה ליזם בעיה לשלם ריבית מעט גבוהה יותר (כגון ה 18% במקרה הנ"ל) אבל אם בסופו של דבר, הפרויקט יניב רווחים נמוכים, הוא לא יידרש לשלם ריבית של 12% "לא משנה מה" אלא יוכל להסתפק בתשלום חלק (זעום יחסית עקב אי הצלחת הפרויקט) מהרווחים:

המשך הדוגמה הקודמת: אותו יזם נאלץ לספוג עלויות גבוהות ולמכור את דירות הפרויקט מתחת למחיר דו"ח אפס באופן שהגיע לרווח של 4,000,000 ₪ בלבד, במקום ה 9,000,000 ₪ שתוכננו תחילה.

עדיין יצטרך לספוג ריבית של 2,400,000 ₪ על הלוואת המזנין שלקח במסלול ריבית קבועה (4,000,000 * 12% * 5 שנים) מה שישאיר אותו עם רווח של 1,600,000 ₪, קרי 320,000 ₪ בשנה, אחרי 5 שנות עבודה.

לעומת זאת אם היה בוחר להתקשר במתווה של שותפות, היה מחזיר 1,600,000 ₪ בלבד.

חברות המאפשרות למשקיעים פרטיים השקעה בעסקאות יזמות נדל"ן נקראות **קרנות השקעה פרטיות בנדל"ן** (קיימות גם קרנות השקעה ציבוריות בנדל"ן כגון קרנות "ריט" הנסחרות בבורסה ופועלות בפלח שוק של האשראי החוץ בנקאי.

חברות אלה מעמידות כאמור הלוואה ליזמויות נדל"ן - או שיוזמות פרויקטים בעצמן -, כנגד ריבית קבועה, בתמורה לנתח מרווחי הפרויקט או כנגד שיעור בעלות מסוים במתחם שעתידי להיבנות:

דוגמה למתן הלוואה כנגד שיעור בעלות בנכס: במקום להלוות 4,000,000 ₪ בתמורה לריבית קבועה או כנגד חלק מרווחי הפרויקט,

הקרן ומשקיעיה מקבלת 25% בעלות על המתחם. שיעור בעלות זה מתחלק בין קרן ההשקעה לבין המשקיעים עצמם על פי מפתח שמסכמים עליו מראש:

על כל יחידת השקעה של 250,000 ₪ לדוגמה, יקבל המשקיע 1% בעלות על המתחם, לצמיתות. אחוז בעלות בנכס יאפשר למשקיע ליהנות מחלק מהכנסות השכירות של הנכס (לאחר שיקוזז מהן הוצאות ניהול והחזר הלוואות קיימות) בהתאם לשיעור הבעלות שלו.

כפי שראינו, בעלות המשקיע בנכס מתווכת על ידי חברה בע"מ: המשקיע מחזיק בחלק יחסי להשקעה שלו ממניות חברה בע"מ שמחזיקה בנכס. יצוין כי במקרה זה, המיסוי עובד בצורה אחרת לגמרי.

היות ומדובר בעסקת רכישת מקרקעין לכל דבר ועניין, חלים עליה בין היתר מס רכישה בתחילתה, מס דיווידנד במהלך תקופת האחזקה בנכס והיטל השבחה ו/או מס רווחי הון במכירה הנכס ו/או המניות, בהתאמה.

קרנות ההשקעה הפרטיות מגייסות את הכסף שאותו הן מלוות ליזמים ממשקיעים פרטיים באמצעות תהליך דמוי גיוס המונים.

עבור המשקיע, לקרנות מסוג זה ארבעה יתרונות עיקריים:

- **היקף השקעה:** ריבוי המשקיעים (עד 35 לכל השקעה) מאפשר לכל אחד להעמיד סכום זעום יחסית - לעיתים החל מ 100,000 ₪ - כך שגם משקיעים שאין להם מספיק הון עצמי לרכישת דירה או כאלה שרוצים להימנע ממס הרכישה למשקיעים יכולים ליהנות מתשואות משמעותיות יחסית כבר בטווח הקצר.
- **תשואה:** עסקאות מסוג זה מאפשרות למשקיעים לקבל לעיתים תשואות שנתיות של 7% ומעלה.
- **בטוחות:** היקף המימון המוצע מאפשר לקרנות ההשקעה הפרטיות לדרוש מהיזם להעמיד בטוחות הולמות.
- **מיסוי:** משפטית, בלא מעט מקרים עסקאות אלה בנויות כעסקאות הלוואה ולא כעסקאות מקרקעין. כשמשקיע מבצע עסקת מקרקעין תקנית - רכישה ומכירת נכס מקרקעין - עליו לשלם כאמור מס רכישה שע"ס 8% בכניסה ומס שבח שע"ס 25% ביציאה.
- כעסקאות מימון נדל"ן המשקיע לא רוכש ומחזיק בנדל"ן (כלומר אינו מבצע עסקת מקרקעין תקנית) אלא נותן הלוואה כנגד ריבית. כשנותנים הלוואה, המס על הרווח שכתוצאה משיעור הריבית (מס הכנסה מריבית) עומד נכון לאוקטובר 2021 על 15%.

משקיע השקיע 300,000 ₪ במסלול ריבית קבועה בריבית 8% לתקופה של 3 שנים. בסוף התקופה יקבל בחזרה את הקרן בתוספת ריבית של 72,000 ₪ ממנה ינוכו 15% מס (נכון לאוקטובר 2021), מה שישאיר בידיו סכום של 61,200 ₪.

מתווה ההתקשרות מול היזם (הלוואה, שותפות, בעלות או שילוב בין הרכיבים) משליך לרוב על מתווה הצעת ההשקעה למשקיע אך לא בהכרח:

מסלולי ההשקעה המוצעים למשקיעים כוללים השקעה בתמורה לריבית קבועה, השקעה בתמורה לנתח מרווחי הפרויקט, השקעה במסלול בעלות במתחם בנוי או כזה שעתידי להיבנות או שילוב בין המסלולים השונים.

לעיתים ההלוואה ניתנת ליזם בתמורה לנתח מרווחי הפרויקט בעוד שלמשקיע מוצע להיכנס לפרויקט בתמורה לריבית קבועה, ולהיפך.

ברוב המקרים אמנם, מתווה ההתקשרות מול היזם ישתקף בהצעת ההשקעה למשקיע, הלוואה בריבית קבועה ליזם תגרוור אפשרות השקעה בתמורה לריבית קבועה למשקיע, כך גם במקרה של שותפות ברווחי הפרויקט או השקעה במתווה בעלות בנכס.

קיימים ארבעה מסלולי השקעה שכיחים מול קרנות השקעה פרטיות:

▪ **השקעה בתמורה לריבית שנתית קבועה למשך תקופה מוגדרת מראש:** הריבית משולמת בסוף התקופה.

○ דוגמא קונקרטית: ריבית שנתית של 7% למשך 36 חודשים.

▪ **השקעה בתמורה לריבית שנתית קבועה למשך תקופה מוגדרת מראש כשהריבית משולמת חודשית או רבעונית וההפרש משולם בסוף התקופה.**

○ דוגמא קונקרטית: ריבית שנתית של 7% למשך 36 חודשים, מתוכם 5% משולמים רבעונית ו 2% הנותרים ישולמו למשקיע בסוף התקופה.

▪ **השקעה בתמורה לשותפות ברווחים לתקופת שלא תעלה על X שנים:** ריבית משולמת בסוף התקופה ו/או רבעונית/חודשית עם השלמה בסוף התקופה.

○ דוגמא קונקרטית: ריבית שנתית שתנוע בין 12% ל 18% אחוזים - תלוי ברווחי הפרויקט - לתקופה שלא תעלה על 5 שנים. יתכן והתקופה תתקצר.

בדוגמה זו, שיעור הריבית של המשקיע נגזר מרוויחות הפרויקט ע"פ מפתח שסוכם עליו מראש. כל "תוספת הצלחה" בפרויקט תזכה את המשקיע באחוז נוסף בריבית. קרן ההשקעה הפרטית מתחייבת שהריבית לא תפחת

מ X אחוזים, מצד שני נקבע גבול גזרה עליון לריבית, גם אם הצלחת הפרויקט תעבור את כל הציפיות.

▪ **השקעה בתמורה לריבית קבועה או שותפות יחד עם קבלת בעלות בחלק מהפרויקט:** מסלול זה משלב בין רכיב של ריבית קבועה או שותפות ברווחים לבין שיעור בעלות ממשית על חלק מהמתחם הנרכש או שעתידי להיבנות.

הבעלות נקבעת על פי מפתח שסוכם עליו מראש מול קרן ההשקעה.

○ דוגמא קונקרטית: כל יחידת השקעה של 500,000 ₪ תעניק 1% בעלות בנכס לצמיתות לצד ריבית קבועה של 5% שנתי (משולמת במתכונות שונות כמפורט לעיל). לאחר קבלת קרן וריבית, ימשיך המשקיע לקבל דיווידנדים. דיווידנדים אלה ישולמו על פי שיעור בעלותו היחסי במתחם, מתוך כלל הרווחים לאחר קיזוז הוצאות והחזר הלוואות.

חלק מקרנות ההשקעה הפרטיות מלוות ליזמים חיצוניים, וחלק מקרנות אלה מחזיקות בעצמן בחברת בת או בחטיבה יזמית ולמעשה מגייסות כסף לפרויקטים הפרטיים שלהן.

מבנה השקעה דרך קרן השקעה פרטית:

קרנות השקעה פרטיות מאגדות את משקיעיהן בצורות שונות: שותפות מוגבלת, חברה בע"מ ושילוב ביניהם, בהתאם לשיקולים הקשורים למיסוי, חשבונאות, רישום בטוחות ומימון. המטרה היא למקסם את רווחי המשקיע, לגדר סיכונים ולאפשר קבלת מימון עתידי נוסף (בנקאי או מוסדי) מרבי.

דוגמה למבנה השקעה פשוט:

קרן ההשקעה הפרטית מקימה חברה בע"מ ייעודית להשקעה בפרויקט נדל"ני מסוים ופותחת לה חשבון בנק. המשקיעים (עד 35 בשנה) מלווים כסף לחברה בע"מ. החברה מקבלת מהיזם בטוחות מוסכמות ונרשם שעבוד למשקיע על מניות החברה בע"מ, בהתאם לגובה ההלוואה שלו, מי שהשקיע 300,000 ₪ יקבל שעבוד ע"ס 300,000 ₪.



מחד, בדיקת הרשות לניירות ערך אינה מהווה חותמת כשרות על כך שההשקעה בטוחה. כל הצעת השקעה בבורסה עברה כאמור תשקיף, כולל ניירות ערך שערכם ירד וגרמו למשקיעים להפסדים כספיים.

מאידך, ברוב המקרים, תהליך הוצאת תשקיף בהחלט מונע הונאות. מכיוון שכך, חשוב שמי שמחליט ללכת על השקעה בפרויקט יזמי ללא תשקיף יבדוק מול קרן ההשקעה לכל הפחות את הפרטים הבאים:

לפני ההשקעה:

■ בקשר ליזם:

1. דו"ח BDI או דן אנד ברדסטריט של החברה היזמית הכולל מידע עסקי על היזם והתנהלותו הפיננסית בשנים האחרונות. על הדוחות להיות חתומים בידי אנליסט אשראי.
2. ותק, היקף פעילות ורקורד פרויקטים.

■ בקשר לפרויקט הספציפי:

1. דו"ח אפס תקין מאושר ע"י חברת פיקוח מוסמכת. דו"ח 0 משקף את מידת הכדאיות הכלכלית של פרויקט מסוים. הוא נערך על ידי שמאי מקרקעין ומוצג לכל גוף מממן בעת בקשת הלוואה.
- הבנק מחייב את היזם למנות מפקח מטעמו - לרוב מדובר בשמאי מקרקעין - בתחילת הפרויקט על מנת לנהל מעקב צמוד אחרי התקדמות הבנייה. מפקח זה עורך דו"ח ראשון הנקרא 'דו"ח פיקוח מס. 1'.

דו"חות אלה נערכים אחת לתקופה כאשר המספר הסידורי של הדוחות מתקדם במקביל להתקדמות הבנייה.

לרוב הבנק מאשר ליווי בפרויקט מסוים עוד לפני תחילת הביצוע (בד"כ בתנאים מסוימים, כגון מכירת פריסייל של 20% מדירות הפרויקט בפרויקט למגורים). לצורך כך הוא מחייב את היזם לערוך דו"ח הבוחן את הכדאיות הכלכלית של הפרויקט. דו"ח זה נקרא, כפי שכבר ניחשתם, "דו"ח 0".

דו"ח תקני יכלול את שווי הקרקע, עלויות הבנייה בהתאם לסטנדרטים שנקבעו על ידי היזם, שווי הפרויקט לאחר השלמתו, הכנסות צפויות מהנכס, ניתוח רגישות (בחינת השפעת שינויים ברכיבים מסוימים כגון מחיר מכירת הדירות או הכנסות משכירות על תחזיות הרווח), תחשיב אגרות ועוד.

יש לבקש לעבור על הדו"ח ולוודא שהפרטים הבאים תואמים למה שהובטח לכם בהסכם ההתקשרות מול קרן ההשקעה ולהסכם ההתקשרות בין קרן ההשקעה ליזם:

- פרטי הנכס
- בעלויות וזכויות על הנכס (חכירות, משכנתאות ושעבודים)
- תיאור החלקה והסביבה
- תיאור תכנית התב"ע החלה על החלקה
- ייעוד קרקע, שימושים וזכויות בנייה
- תכנון מוצע ע"י היזם
- ניתוח כדאיות הפרויקט - תקציב, הוצאות והכנסות צפויות, תחשיב אגרות, בדיקת כדאיות כללית של הפרויקט ודו"ח רגישות.

2. מיקום אופטימלי בהתחשב באופי הפרויקט - אם מדובר בהשקעה במבנה מגורים, ניתן לקרוא על השכונה, האוכלוסייה, המחירים למ"ר, העסקאות האחרונות שבוצעו במפת הנדל"ן והשכונות של ישראל של אתר מדל"ן [כאן](#) ובשאר האתרים שצוינו לעיל.
- עבור השקעות מורכבות יותר כגון מרכזים מסחריים, משרדים, מרלוגים, תחנות דלק ועוד - מוצרים אלה מתנהגים כאמור בצורה שונה מנדל"ן למגורים ויש לבקש לעיין בדו"ח שמאי מוסמך.
3. ליווי בנקאי מאושר או מאושר עקרונית.
4. אם מדובר ברכישת מבנה קיים - עיון בשמאות עדכנית ווידוא שדי בשווי הנכס כדי לערוב להשקעה שלכם ושל שאר המשקיעים.
- תבקשו לראות את ההסכם ההתקשרות בין הקרן ליזם, תחפשו את סכום הגיוס הכולל ותוודאו ששווי הבטוחה עולה עליו בלפחות 15%:

📌 הקרן מגייסת 3 מש"ח לרכישת 50% ממרכז מסחרי שכונתי בצפת ומבטיחה לערוב להשקעה שלכם עם משכנתא מדרגה שנייה על הנכס?

משכנתא מדרגה שנייה אומרת שהיה וההשקעה תעלה על שרטון, המלווה הראשי (הבנק) יממש את הבטוחה ומהתמורה שתתקבל ייקח ראשון את הכסף שהלווה היה אמור לשלם לו. רק לאחר מכן תוכל הקרן ומשקיעיה לחלץ את הכסף שלה. נחזור לדוגמא המרכז המסחרי:

המרכז משועבד במשכנתא מדרגה ראשונה לבנק לאומי בגין הלוואה קודמת על סך 2 מ"ח. במסגרת עסקת המימון, קרן ההשקעה מלווה סה"כ 3 מ"ח.

ע"פ השמאות, המרכז המסחרי שווה 6 מ"ח. תוודאו שהדלתא בין שווי הנכס לחוב לבנק עולה ב 15% לפחות על סכום השקעת הקרן הכולל:

$$\left(1 - \frac{3,000,000}{3,600,000}\right) * 100 = 16.7\%$$

חשוב שסכום הבטוחה יעבור את סכום ההשקעה בלפחות 15% בגלל שלמימוש בטוחה יש עלויות: במימוש בטוחה מבוצעת הערכת שמאי מחודשת הקובעת שני מחירים לנכס: "מחיר שוק רגיל" ו"מחיר מימוש מהיר" המביא בחשבון את המגרעות של מכירת נכס בכינוס: עלויות עו"ד, הליך מכירה מואץ, עיתוי מכירה לאו דווקא אופטימלי, ושיווק לקוי של הנכס (בחלק מהמכירות אין שימוש במתווכים והפרסום אינו מקיף).

מחיר המימוש המהיר נע בין 15%-20% מתחת למחיר השוק. ברוב המקרים, הכסף שיתקבל כתוצאה מהמימוש ישקף פשרה בין מחיר השוק הרגיל לבין שווי המימוש המהיר כך שמומלץ כאמור לקחת "מרווח בטיחות" של לפחות 15% משווי הנכס.

זה בסדר להשקיע בפרויקט ששווי המוערך אינו עולה על ההשקעה שלכם, אבל חשוב להבין שלמעשה הנכם משקיעים בלי בטוחות, גם אם ניתנה לכם משכנתא מדרגה ראשונה.

5. בדיקת נסח טאבו של מגרש הפרויקט ווידוא שהנתונים בו תואמים למצוין בהסכם ההתקשרות בין קרן ההשקעה לבין היזם.
6. בדיקת טיב הבטוחות שהציעו לכם. רוב קרנות ההשקעה הפרטיות נותנות אחת או יותר מהבטוחות הבאות:

- בטוחה מדרגה שנייה לאחר הבנק המלווה (או כל גורם אחר המעמיד את החוב הבכיר לפרויקט) על הנכס הקיים, על חשבון העודפים של הפרויקט או על זכויות הבנייה בפרויקט.
- ערבות חברה של החברה היזמית.
- ערבות אישית של בעלי החברה היזמית.

תעיינו בהסכם ההתקשרות שלכם מול קרן ההשקעה, תבקשו לראות את ההסכם ההתקשרות בין קרן ההשקעה לבין היזם ותוודאו שקיימת התאמה בין מה שהובטח לכם למה שמופיע בהסכמים אלה.

אחרי ההשקעה:

שקיפות: יש לדרוש עדכון תקופתי באשר לסטטוס ההשקעה כולל התקדמות הפרויקט בכל החזיתות הרלוונטיות: קידום ועדכון תב"עות, הוצאת היתרי חפירה, דיפון ובנייה, בנייה, שיווק ומכירות.

יש לבקש מקרן ההשקעה להציף את הבעיות האפשריות מראש ובמידה והדברים אינם מתקדמים כמתוכנן ואף צוברים איחורים חריגים יש לבקש לחלץ את הכספים.

שני טיפים קטנים:

א' תוודאו שהכסף שלכם מגיע לידיים הנכונות: גם כאשר ההשקעה בפני עצמה מצוינת והבטוחות מעולות, תוודאו שהכספים שלכם אכן מגיעים ליעדם. ברוב ההשקעות הכספים אמנם אינם מועברים ישירות ליזם אלא עוברים דרך חשבון ייעודי של קרן ההשקעה ומשם מועברים הלאה ליזם (מסיבות שונות הקשורות לווידוא רישום בטוחות מראש, מעקב חשבונאי, העברת הכספים במרוכז ליזם, הסכם על מתן הלוואה בפעילות כאשר תאריכי התשלום אינם בהכרח חופפים למועד גיוס ההשקעה על ידי הקרן ועוד).

כשאתם מעבירים כסף לחשבון הקרן אתם מקבלים על כך קבלה. זה לא מספיק. קבלה מאשרת שקרן ההשקעה קיבלה מכם כסף. יש להוסיף ולבדוק מה קורה הלאה עם הכסף הזה: בקשו לקבל אסמכתא שהכסף הועבר מחשבון הקרן ליזם. לעיתים, קרנות השקעה שאחת או יותר מההשקעות שלהם נמשכת יותר משתוכנן תחילה עלולות לגייס כספים חדשים להשקעות ישנות כדי להוציא משקיעים ישנים שתקופת ההשקעה שלהם עומדת להסתיים בעוד הפרויקט עדיין לא הושלם.

זה לא אומר שמרמים אתכם, שלא תקבלו את הכסף עם הריבית המובטחת, אבל חשוב לדעת שאתם נכנסים להשקעה "ממוחזרת" כך שהכסף שלכם אינו משמש את היזם בקידום הפרויקט אלא מאפשר לו ולקרן להוציא משקיעי עבר בזכות זה שאתם נכנסים להרפתקה במקומם. נוסיף גם כי לא מומלץ להיכנס לפרויקט שמנוהל באופן שגרם לו לצבור פיגורים משמעותיים.

תשאלו על כך את המשווק לפני שאתם משקיעים, ותבקשו אסמכתא אחרי ההשקעה.

סיכום:

- טווח תשואות: 5%-10%.
- סיכון: בינוני.
- כאב ראש: נמוך.
- נזילות: בינונית.

ב' תוודאו שאתם מקבלים ושומרים על כל מסמכי ההשקעה: רשימת המסמכים תכלול הסכם השקעה, קבלות, ושעבודים לטובתכם. שימו לב שהבטוחות שהובטחו לכם נרשמות כדבעי בגופים ובמקומות הרלוונטיים (נסח טאבו, נסח חברה, דו"ח תוצאות עיון ברשם המשכונות) - מראש או עד 4 שבועות לאחר ביצוע ההשקעה, ושאתם מקבלים על כך אסמכתאות.



אודות חברת עוגנים. דביר, השקעות נדל"ן כחול לבן:

עוגנים. דביר מאפשרת ללקוחותיה לצמוח כלכלית בעזרת השקעות מגודרות סיכון בנדל"ן כחול לבן. החברה הוקמה על מנת לרתום את הניסיון המצטבר של שותפיה בתחום מימון פרויקטים נדל"ניים להצלחתם הכלכלית של משקיעיה.

כחלק אינטגרלי מהפעילות שלה, שוקדת עוגנים. דביר על יצירת תכנים ייחודיים שמנגישים את עולמות הנדל"ן, ההשקעות והמימון למעוניינים, בדגש על ידע פרקטי המאפשר קבלת החלטות מושכלת בדרך לצמיחתם הכלכלית.

המנגנון הייחודי שעומד בבסיס פעילות החברה הוא מתן הלוואה לפרויקטים של יזמי נדל"ן נבחרים בתמורה לנתח מרווחי הפרויקט, זאת באמצעות תהליך דמוי גיוס המונים.

לשיטה שני יתרונות מרכזיים, אחד מול היזם, ואחד מול המשקיע - ושניהם קשורים לכוח של קבוצה:

- **מול המשקיע:** ריבוי משקיעים מאפשר לכל אחד להעמיד סכום זעום יחסית - החל מ 150,000 ₪ בהשקעות מסוימות. באופן זה, גם שחקנים זעירים יכולים להיכנס למגרש המשחקים של הגדולים, על התשואות המשמעותיות המשתמעות מכך.
- **מול היזם:** היקף המימון המוצע מחייב את היזם להעמיד בטוחות ברמה גבוהה, בדומה לבטוחות הנדרשות על ידי גופי מימון מוסדיים.

התוצאה: כרטיס כניסה למגרש המשחקים של יזמי הנדל"ן הגדולים. משקיעים זעירים יכולים ליהנות מתשואות משמעותיות בכפוף לבטוחות משביעות רצון לאורך כל הדרך.

עוגנים. דביר מציעה שלושה מסלולי השקעה עיקריים:

תשואה קבועה: מסלול זה מאפשר השקעה מגודרת סיכון לטווחי זמן קצרים עד בינוניים (עד שלוש שנים) בפרויקטים בשלבי תכנון ובנייה מתקדמים, בתמורה לתשואה יפה ומוגדרת מראש, כאשר כל פרויקט מלווה בנקאית ומפוקח על ידי הצוות שלנו.



שותפות ברווחים: מסלול זה מאפשר השקעה לטווחי זמן בינוניים עד ארוכים (עד חמש שנים) בפרויקטים בשלבי תכנון ובנייה מוקדמים, בתמורה לאחוזים ניכרים מרווחי הפרויקט, כאשר שוב, כל פרויקט מלווה בנקאית ומפוקח בידי הצוות שלנו.



ייעוץ נדל"ן: במסלול זה אנו מציעים למשקיע שירותי איתור, בחינה והשבחת נכסי מגורים להשקעה. עבור חלק מהמשקיעים, התשואה שתתקבל במסלול זה תוכל לשמש כפנסיה עצמית לימי זקנה. שלא כמו בקרנות פנסיה וקופות גמל, תשלומים חודשיים אלה אינם שוחקים את קרן ההשקעה ובמהלך תקופת הפנסיה הנכס ממשיך לצבור ערך.



צוות החברה:

משה אייל: מנכ"ל שותף.

בוגר מנהל עסקים, למעלה מ-40 שנות ניסיון בניהול עסקי בתחומי המסחר, הכספים והחינוך. בשנים האחרונות פועל בתחום גיוסי הון והשקעות נדל"ן. תושב מצפה יריחו.



עו"ד אחיה פרנקל: שותף מייסד.

בעלים של חברת עוגנים - עתיד כלכלי בטוח. ב-12 השנים האחרונות עסק במימון ויזום נדל"ן וליווה מאות לקוחות בהיבטים כלכליים - משפטיים בתחום הנדל"ן. מתגורר במודיעין.



שאול שארגורודסקי: מנהל שיווק ומלווה משקיעים.

בוגר ענף הבנקאות. ניהל את מערכי השיווק והמכירות של מספר חברות מתחומי יזמות הנדל"ן והשקעות הון במקרקעין. תושב אפרת.



עו"ד זאב לב: עורך דין חברה.

שותף מייסד במשרד עורכי דין רוטמן-לב-בינה. מתמחה בעסקאות מכר במקרקעין. יועץ משפטי של התנועה למשילות ודמוקרטיה. גר ביישוב לשם.



מועדון המשקיעים של עוגנים. דביר:

לעוגנים. דביר מועדון משקיעים במסגרתו נחשפים לקוחותיה להצעות השקעה איכותיות הנבחרות בקפידה. כל הצעת השקעה נדרשת לעמוד בסטנדרטים גבוהים של רמת בטוחות, אופי פרויקט, נתוני החברה היזמית ותשואה.

אין זה עובד?



הרשמה

מצטרפים למועדון המשקיעים של עוגנים-דביר



למידה

מקבלים ארגז כלים מקיף בתחום השקעות הנדל"ן והיזמות



איתור השקעה

בוחרים השקעה מותאמת אישית



ביצוע

מקבלים סל בטוחות אופטימלי ומשקיעים



עדכון שוטף

מקבלים עדכונים מפורטים על סטטוס ההשקעה



רווח

מקבלים חזרה את הקרן יחד עם תשואה נאה

מוזמנים להצטרף להצלחה:

במהלך שנות פעילותנו כמלווי משקיעים עצמאיים וכחברה, זכינו ללוות מאות משקיעים מרוצים. אנו מזמינים אתכם לצפות במספר סרטוני המלצה [באתר החברה](#). נעשה את המיטב כדי שגם אתם תבחרו להצטרף לרשימת הממליצים.

לשיחת ייעוץ ללא עלות השאירו פרטים [כאן](#).

להרשמה למועדון המשקיעים של עוגנים. דביר, מלאו פרטים [כאן](#).

עוגנים. דביר - הרשמה למועדון המשקיעים	עוגנים. דביר - שיחת ייעוץ ללא עלות	עוגנים. דביר - ממליצים

עלו והצליחו ואל תשכחו לתרום מעשר ☺

צוות עוגנים. דביר

אנחנו, עוגנים, נעלה אתכם על כף המאזניים. אנחנו נעלה אתכם על כף המאזניים. אנחנו נעלה אתכם על כף המאזניים.

נספח קודר (QR):

אתר הלמ"ס - עמוד מדדים	הוראות שימוש באתר הלמ"ס	רשות המיסים בישראל - מידע נדל"ן
אתר "מדל"ן - מידע שכונות וכתובות	אתר הנדל"ן הממשלתי - עסקאות, דירות ושכונות על גבי המפה	"דיפרנט" - השכרה בראש שקט
רשות המיסים בישראל - מדריך לפירוט מסלולי מס על הכנסה מהשכרת דירה	סמארט נ.פ.ו. (NPV) בית תוכנה למשכנתאות	"מדרג" - אתר דירוג אנשי מקצוע
HANDZ - תוסף להשוות מחירים	רשות המיסים בישראל - מאגר מידע נדל"ן	אתר מדל"ן - מפת הנדל"ן והשכונות של ישראל

אתר "גוב מאפ"	המרכז למיפוי ישראל	מערכת gis ירושלים
הפקת נסח טאבו מפנקסי המקרקעין	מדריכי שימוש במערכת ה gis	טבלת מעקב נכסים של עוגנים. דביר
דירוג אשראי BDI	בנק ישראל - מערכת נתוני אשראי	אתר הלמ"ס - נתוני רשויות מקומיות בישראל
אתר רשות מקרקעי ישראל - איתור תוכניות תב"ע	אתר הביטוח הלאומי - סטטיסטיקה לפי יישובים	אתר "מדרג" - מחשבון שיפוע

הערות שוליים:

¹ מסכת בבא בתרא, דף קמט ע"ב.

² Plato (2012). "The Republic and Other Works", p.110, Anchor

² Karl Marx, Capital, Vol. 1: A Critical Analysis of Capitalist Production

³Munir Quddus,"The Ethics of Commerce in Islam: Ibn Khaldun's Muqaddimah Revisited".

³ Comment. Gen. 2:15, calvin

³ C. B. Macpherson, "Thomas Hobbes," In the New Palgrave's Dictionary of Economics, (London: Macmillan, 1987), 663.

³ John Locke, Second Treatise of Government 1698), 302.

³ Montesquieu, Esprit des lois, 275.

³ David Hume, "Of Commerce," in Essays Moral Political and Literary, Part II, 1777 edition.

³ Samuel Fleischacker, Values behind the market: Kant's response to "the wealth of nations", History of Political Thought, Autumn 1996, Vol. 17, No. 3 (Autumn 1996), pp. 379-407.

³ Jeremy Bentham, 'The Psychology of Economic Man', and Behavioral Economics 3-32.

³ John stuart mill principles p.255.

³ John Maynard Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money.

³ F.A. Hayek, The road to serfdom.

⁴ שולחן ערוך, או"ח קנו.

⁴ שולחן ערוך הרב, אורח חיים סי' קנו, ב.

⁴ רש"י סנהדרין סד ע"ב.

⁴ כתובות נ, ע"א.

⁴ הלכות תלמוד תורה, פרק ג', הלכה י.

⁵ תענית ט, ע"א.

⁶ הרמ"א, יו"ד רמז, ד, כמובא בספר פניני הלכה ספר ליקוטים ב פרק ח מאת הרב אליעזר מלמד.

⁷ מלאכי ג, י וראה הרמ"א לשו"ע יו"ד סי' רמז סעי' ד.

⁸ Based on a concept from Douglas Kruger, "Is Your Thinking Keeping You Poor? 50 Ways the Rich Think Differently."

⁹ Based on a concept from Robert Kiyosaki, "Rich Dad, Poor Dad."

¹⁰ שם עמוד 62

¹¹ הדוגמה באדיבות דרור הייבלום, כלכלן, רו"ח ומאמן לכלכלת המשפחה.

¹² מדד המחירים לצרכן כולל את מדד מחירי הדיור, קרי את ההתייקרות של שירותי הדיור (שכ"ד, תחזוקת הדירה וכו' – לא כולל רכישه), אך לא את מדד מחירי הדירות, שבא לאימוד את השינוי במחיר הרכישה של נכנסי המקרקעין בישראל על פני תקופה קבועה.

¹³ OECD Affordable Housing Database – http://oe.cd/ahd OECD Directorate of Employment, Labor and Social Affairs - Social Policy, HC1.1 HOUSING-RELATED EXPENDITURE OF HOUSEHOLDS.

¹⁴ לצורך פשטות החישוב הנחנו שהמשכנתא הייתה בגרייס חלקי (תשלום ריביות בלבד) למשך כל התקופה.

¹⁵ באדיבות אתר "כל זכות".

¹⁶ האמור תקף במקרה של שומה עצמית. במקרה ששומת מנהל מקרקעי ישראל (שנערכת מאוחר יותר) גבוהה מהשומה העצמית, יש לשלם את הפרש המס תוך 30 יום מיום מסירת ההודעה לרוכש.

¹⁷ הנתונים באדיבות אתר "רשות המיסים".

¹⁸ חוק מיסוי מקרקעין (שבח ורכישה), תשכ"ג-1963 – נבו.

¹⁹ באדיבות אתר "כל זכות".

²⁰ שם.

²¹ שם.

²² מבוסס על רעיון מתוך "לחשוב נדל"ן", מאת ליאור זברג.

²³ מבוסס על רעיון מתוך תפארת ישראל למהר"ל מפראג.

²⁴ מבוסס על רעיון מתוך "השקעות נדל"ן בישראל", מאת אביהו יונה.

²⁵ שם.

²⁶ Marx on the Banking Sector and the Interest Rate: Some Notes for a Discussion Carlo Panico Science & Society Vol. 52, No. 3 (Fall, 1988), pp. 310-325 (16 pages) Published By: Guilford Press.

²⁷ לצורך פשטות החישוב לא כללנו כאן את ההכנסות השוטפות משכירות אותן יש להחסיר מקרן וריבית לפי התפלגות ההחזר החודשי בין השניים לפי נוסחה קבועה.

²⁸ מבוסס על נתונים שפורסמו על יד מוטי שמולביץ', יועץ משכנתאות באתר: https://www.moti.org.il/intrests

²⁹מבוסס על רעיון מתוך "ככה לוקחים משכנתא", מאת תומר ורון, עמ' 106

³⁰ מבוסס על נתונים שפורסמו על יד מוטי שמולביץ': https://www.moti.org.il/intrests

³¹ באדיבות אתר "כל זכות".

³² מתוך אתר המועצה המקומית שהם: https://www.shoham.muni.il/151

³³ סעיף 15 לחוק ניירות ערך, (תשכ"ח-1968).

³⁴ שם.

³⁵ תקנה 2 לתקנות ניירות ערך (פרטים לעניין סעיפים 15א עד 15ג לחוק), התש"ס - 2000.





עוגנים.דביר

השקעות נדל"ן כחול לבן

עוגנים.דביר: השקעות נדל"ן כחול לבן
הדרך שלך לצמיחה כלכלית בטוחה.
oganim-dvir.co.il או סרקו את הברקוד:

