מושיקו.

המדריך למשקיע הישראלי

ההשקעה הבאה שלכם
מתחילה בידע הנכון.

נדל״ן בינלאומי | תשואה נטו | ניהול פסיבי



5

שווקי השקעה בעולם

9

מאמרים מהשטח

20

עמודים של ידע

ידע שמתחיל בשטח

מהגדרת המטרה ועד ההכנסה מהנכס: כך קוראים את המדריך ומתקדמים לשאלות הנכונות.

03-07 חמשת שווקי ההשקעה

ארה״ב, דובאי, מערב אירופה, מזרח אירופה ויוון וקפריסין.

08-16 מרכז הידע של מושיקו

תשעה מאמרים: מהצעד הראשון, דרך מסים וניהול ועד מימון ופיזור.

17 מחשבים את המספר האמיתי

הדגמה מפורטת של תשואה ברוטו ותשואה נטו.

18 בודקים לפני שמתחייבים

רשימת עבודה מקוצרת לבדיקות נאותות.

19 מגיעים מוכנים לשיחה

הנתונים שכדאי להכין לפני בניית האסטרטגיה.

20 הצעד הבא שלכם

בדיקת התאמה ומידע כללי חשוב.

ארה״ב - ערי תזרים



תשואה ברוטו

7%-10%

מחיר כניסה

מ-90K$

ערים במערב התיכון ובדרום ארה״ב עם מחירי כניסה נמוכים, ביקוש יציב לשכירות משפחתית ותשתית ניהול מקצועית ומפותחת.

מה חשוב לדעת על היעד

- השכרה ארוכה / בתים צמודי קרקע
- שוק משפטי ובנקאי מסודר
- חברות ניהול מקצועיות
- אפשרות להחזקה דרך LLC

טווחי התשואה ומחירי הכניסה הם אינדיקטיביים להמחשה ומשתנים לפי עיר, נכס ותקופה.

דובאי - יוקרה וצמיחה



תשואה ברוטו

6%-8%

מחיר כניסה

מ-$200K

שוק דינמי עם ביקוש בינלאומי גבוה, תשתיות ברמה עולמית, אפשרות לרכישה בשלבי בנייה ומודלים של השכרה לטווח קצר.

מה חשוב לדעת על היעד

- דירות יוקרה / נופש / פרויקטים חדשים
- ביקוש תיירותי ועסקי גבוה
- תוכניות תשלום בשלבי בנייה
- ללא מס הכנסה אישי מקומי על שכירות

טווחי התשואה ומחירי הכניסה הם אינדיקטיביים להמחשה ומשתנים לפי עיר, נכס ותקופה.

מערב אירופה - יציבות



תשואה ברוטו

3.5%-5.5%

מחיר כניסה

€150K-מ

ערים מבוססות בגרמניה, פורטוגל ושכנותיהן - שווקים יציבים עם הגנה חזקה על זכויות קניין, מתאימים לשמירת ערך לטווח ארוך.

מה חשוב לדעת על היעד

- דירות בערים מרכזיות / השבחה
- רגולציה ומשפט יציבים
- ביקוש קבוע לשכירות
- מתאים לפיזור באירו

טווחי התשואה ומחירי הכניסה הם אינדיקטיביים להמחשה ומשתנים לפי עיר, נכס ותקופה.

מזרח אירופה - הזדמנויות



תשואה ברוטו

6%-9%

מחיר כניסה

מ-€70K

בירות כמו בוקרשט, בודפשט, ורשה וטביליסי - כלכלות צומחות, מעמד ביניים מתרחב, ומחירים שעדיין נמוכים ביחס למערב.

מה חשוב לדעת על היעד

- דירות בבירות / סטודנטים / השבחה
- פוטנציאל עליית ערך
- ביקוש סטודנטים ומקצוענים צעירים
- עלויות כניסה נגישות

טווחי התשואה ומחירי הכניסה הם אינדיקטיביים להמחשה ומשתנים לפי עיר, נכס ותקופה.

יוון וקפריסין - נופש



תשואה ברוטו

5%-7%

מחיר כניסה

מ-€120K

יעדים ים-תיכוניים קרובים לישראל עם תיירות חזקה, אפשרות לשילוב שימוש עצמי בחופשות והכנסה עונתית גבוהה.

מה חשוב לדעת על היעד

- דירות נופש / וילות / השכרה עונתית
- טיסה קצרה מישראל
- ביקוש תיירותי חזק
- שילוב השקעה והנאה

טווחי התשואה ומחירי הכניסה הם אינדיקטיביים להמחשה ומשתנים לפי עיר, נכס ותקופה.

השקעת נדל"ן בחו"ל: מאיפה מתחילים באמת

רוב המשקיעים מתחילים מהשאלה הלא נכונה: "איפה הכי משתלם לקנות עכשיו?". השאלה הנכונה היא: "מה אני רוצה שהכסף שלי יעשה בשבילי בעוד חמש שנים?". אחרי שטיילתי ובדקתי נכסים בעשרות ערים, אני יכול להגיד בביטחון - ההחלטות הכי טובות נולדות מהגדרה ברורה של המטרה, ורק אחר כך מבחירת היעד.

שלב 1: מגדירים את מטרת ההשקעה

יש שלוש מטרות עיקריות, ולכל אחת מתאים סוג אחר של שוק ונכס:

• תזרים חודשי (Cash Flow): הכנסה פסיבית שנכנסת כל חודש. מתאים לשווקים עם מחירי כניסה נמוכים ושכירות יציבה, כמו ערים מסוימות במערב התיכון בארה"ב או בירות במזרח אירופה. • עליית ערך (השבחה): קנייה בשוק שנמצא בתחילת מגמת צמיחה ומכירה בעוד מספר שנים. כאן התשואה השוטפת נמוכה יותר, אבל הפוטנציאל לרווח הון גבוה יותר. • שילוב מאוזן: נכס שמכסה את עצמו ומייצר תזרים צנוע, בשוק עם פוטנציאל עליית ערך סביר. זו הבחירה הנפוצה ביותר אצל משקיעים ראשונים.

שלב 2: מבינים את התקציב האמיתי

התקציב הוא לא רק מחיר הנכס. צריך לחשב את עלות העסקה המלאה: מסי רכישה מקומיים, שכר טרחת עורך דין, נוטריון, עמלות תיווך, שיפוץ התחלתי, ריהוט (בנכסי נופש), עלויות העברת כספים והמרת מטבע, ורזרבה לתקלות. כלל אצבע שאני ממליץ עליו: להוסיף 8%-15% מעל מחיר הנכס, תלוי במדינה ובמצב הנכס.

הטיפ של מושיקו: תמיד תשאירו רזרבה נזילה של לפחות 6 חודשי הוצאות של הנכס. משקיע שנאלץ למכור בלחץ - כמעט תמיד מפסיד.

שלב 3: בוחרים רמת סיכון ומעורבות

כמה זמן אתם מוכנים להשקיע בניהול? האם אתם רוצים לטוס לבדוק נכסים או להעדיף ניהול פסיבי מלא? משקיע שרוצה "לשכוח מהנכס" צריך לבחור שוק עם תשתית ניהול מקצועית, חוזי שכירות מוסדרים וחברות ניהול אמינות. משקיע שמוכן להיות מעורב יכול לגשת לנכסים שדורשים השבחה ולהרוויח יותר.

שלב 4: מצמצמים ל-2-3 שווקים

במקום לנסות להבין את כל העולם, בוחרים שניים או שלושה שווקים שמתאימים למטרה ולתקציב, ולומדים אותם לעומק: רמות מחירים לפי שכונות, ביקושים לשכירות, יציבות משפטית, מיסוי, והיכולת להוציא את הכסף בחזרה.

שלב 5: בונים צוות מקומי

ההבדל בין השקעה מצליחה לכושלת בחו"ל הוא כמעט תמיד הצוות: עורך דין מקומי עצמאי (לא מטעם המוכר), חברת ניהול עם המלצות אמיתיות, שמאי או בודק מבנה, ורואה חשבון שמבין גם את הצד הישראלי. זה בדיוק התפקיד שלי - לחבר אתכם לאנשים שכבר בדקתי בשטח.

השורה התחתונה

השקעה בחו"ל היא לא הימור, היא תהליך. מטרה ברורה, תקציב מלא, רמת סיכון מוגדרת, מספר מצומצם של שווקים וצוות אמין - אלה חמשת העמודים שעליהם נבנית השקעה שמייצרת תשואה לאורך שנים.

תשואה ברוטו מול תשואה נטו: החישוב שכל משקיע חייב להכיר

כמעט כל מודעה לנכס בחו"ל מציגה מספר מרשים. הבעיה היא שבדרך כלל זו תשואה ברוטו - שכירות שנתית חלקי מחיר הנכס. המספר שבאמת נכנס לכיס שלכם הוא תשואה נטו, ובמקרים רבים הוא נמוך בשליש עד בחצי.

הנוסחה הבסיסית

תשואה ברוטו = שכירות שנתית ÷ מחיר הנכס × 100

תשואה נטו = (שכירות שנתית - כל ההוצאות השוטפות) ÷ עלות ההשקעה הכוללת × 100

שימו לב להבדל במכנה: בתשואה נטו מחלקים בעלות הכוללת - כולל מסים, עורך דין, שיפוץ וריהוט - ולא רק במחיר הנכס.

ההוצאות שנוטים לשכוח

• דמי ניהול: בדרך כלל 7%-12% מהשכירות בהשכרה ארוכה, ו-18%-30% בהשכרה לטווח קצר. • תקופות ריקות (Vacancy): גם נכס מצוין עומד ריק לפעמים. מומלץ להניח לפחות חודש בשנה. • תחזוקה ותיקונים: כ-5%-10% מהשכירות השנתית, תלוי בגיל הנכס. • מסי ארנונה ומסי נכס מקומיים. • ביטוח מבנה וביטוח אחריות. • ועד בית / דמי אחזקה של הבניין. • עמלות בנק והמרת מטבע בכל העברה של שכר הדירה לישראל. • מס הכנסה - במדינת הנכס ו/או בישראל.

דוגמה מספרית

נניח נכס שמחירו 150,000 אירו, עם שכירות של 1,000 אירו בחודש:

• תשואה ברוטו: 12,000 ÷ 150,000 = 8% • עלות כוללת עם מסים, עו"ד וריהוט: כ-165,000 אירו • ניהול 10%: 1,200 | חודש ריק: 1,000 | תחזוקה: 800 | ביטוח ומסים מקומיים: 900 | ועד: 600 • סך ההוצאות: 4,500 אירו ⇐ הכנסה נטו לפני מס: 7,500 אירו • תשואה נטו: 7,500 ÷ 165,000 = כ-4.5%

אותו נכס "של 8%" מייצר בפועל קצת פחות מ-5% לפני מס. זה עדיין יכול להיות השקעה טובה - אבל רק אם יודעים את זה מראש.

הטיפ של מושיקו: כשמישהו מציג לכם תשואה, תשאלו תמיד שלוש שאלות: "ברוטו או נטו?", "על איזה מחיר מחושב?", ו"האם השכירות מבוססת על חוזה קיים או על הערכה?".

תשואה על ההון העצמי (Cash on Cash)

אם רכשתם במימון, המדד החשוב הוא התשואה על הכסף שאתם עצמכם השקעתם: התזרים השנתי נטו אחרי החזרי משכנתא, חלקי ההון העצמי. מינוף נכון יכול להגדיל מדד זה משמעותית - ומינוף לא נכון יכול להפוך אותו לשלילי.

השורה התחתונה

אל תתאהבו במספר ברוטו. השתמשו במחשבון התשואה באתר, הכניסו את כל ההוצאות, ותקבלו תמונה אמיתית לפני שאתם מתחייבים.

מיסוי נדל"ן בחו"ל למשקיע הישראלי: התמונה הגדולה

תושב ישראל חייב בדרך כלל במס על הכנסותיו מכל העולם. המשמעות: נכס בחו"ל מייצר חבות מס בשני מקומות - במדינה שבה הוא נמצא, ובישראל. החדשות הטובות הן שיש מנגנונים שמונעים מס כפול, אבל צריך להכיר אותם.

שלוש נקודות מס לאורך חיי ההשקעה

• ברכישה: מס רכישה או מס העברה במדינת הנכס, אגרות רישום ולעיתים מע"מ על נכסים חדשים. • בתקופת ההחזקה: מס על הכנסות השכירות, מסי נכס עירוניים שנתיים, ובחלק מהמדינות גם מס עושר או מס על נכסים. • במכירה: מס רווח הון במדינת הנכס, ובמקביל דיווח וחבות אפשרית בישראל.

מסלולי מיסוי על שכירות בישראל

במקרים רבים משקיע ישראלי יכול לבחור בין מסלולים שונים לדיווח על שכר דירה מחו"ל - למשל מסלול של מס בשיעור מופחת על ההכנסה ברוטו ללא ניכוי הוצאות, או מסלול רגיל שבו מדווחים על ההכנסה נטו ומקבלים זיכוי על המס ששולם בחו"ל. הבחירה הנכונה תלויה ברמת ההוצאות, במס ששולם במדינת הנכס ובמדרגת המס האישית שלכם.

אמנות למניעת כפל מס

לישראל יש אמנות מס עם מדינות רבות. האמנה קובעת לאיזו מדינה יש זכות ראשונית למסות, ואיך מקבלים זיכוי במדינה השנייה. לפני שבוחרים יעד, כדאי לבדוק אם קיימת אמנה ומה היא קובעת לגבי הכנסות מנדל"ן.

החזקה פרטית או באמצעות חברה?

יש מדינות שבהן מקובל להחזיק נכס דרך ישות משפטית מקומית (למשל LLC בארה"ב), בעיקר משיקולי הגנה משפטית ומימון. לכל מבנה יש השלכות מס שונות בישראל, ולעיתים מבנה שנראה יעיל בחו"ל דווקא מייקר את המס בישראל. זה המקום שבו תכנון מוקדם חוסך הרבה כסף.

דיווח שנתי

החזקת נכס בחו"ל מחייבת בדרך כלל הגשת דוח שנתי בישראל ודיווח על ההכנסות. גם במדינת הנכס יש לרוב חובת הגשת דוח מס שנתי, גם כשהמס בפועל נמוך. אי-דיווח עלול לגרור קנסות משמעותיים.

הטיפ של מושיקו: בקשו מרואה החשבון סימולציה של "המס הכולל" - בשתי המדינות יחד - כבר בשלב בחירת היעד. לפעמים יעד עם תשואה ברוטו נמוכה יותר מנצח אחרי מס.

מס עיזבון וירושה

נושא שכמעט כולם שוכחים: בחלק מהמדינות קיים מס עיזבון על נכסים של תושבי חוץ. תכנון נכון של מבנה ההחזקה יכול להגן על המשפחה במקרה הצורך.

השורה התחתונה

המיסוי הוא לא סיבה לוותר על השקעה בחו"ל - הוא חלק מהחישוב. מי שמתכנן מראש נהנה מתשואה נטו גבוהה יותר ומשקט נפשי.

ניהול נכס מרחוק: איך לישון בשקט כשהנכס במרחק אלפי קילומטרים

הפחד מספר אחת של משקיעים מתחילים בחו"ל הוא "מה יקרה אם משהו יתקלקל ואני לא שם?". התשובה: אם בניתם נכון את מערך הניהול - כמעט שום דבר לא ידרוש מכם לטוס.

מה חברת ניהול טובה עושה

• איתור שוכרים, בדיקת רקע ויכולת כלכלית, וחתימה על חוזה מקומי תקני. • גביית שכר דירה והעברה מסודרת לחשבון שלכם. • טיפול בתקלות דרך אנשי מקצוע קבועים ובמחירים מוסכמים. • ביקורות תקופתיות בנכס עם תמונות. • דוח חודשי מפורט על הכנסות והוצאות. • טיפול בפינוי או בהליכים מול שוכר בעייתי, במקרה הצורך.

10 שאלות לשאול לפני שבוחרים חברת ניהול

• כמה נכסים אתם מנהלים, ובאיזה אזור? • מה שיעור התפוסה הממוצע בנכסים שלכם? • מה בדיוק כלול בדמי הניהול ומה מחויב בנפרד? • עד איזה סכום אתם מאשרים תיקון בלי לפנות אליי? • איך נראה הדוח החודשי? אפשר לראות דוגמה? • תוך כמה זמן אתם מעבירים את הכסף? • מה קורה כשהשוכר לא משלם? • האם יש לכם ביטוח אחריות מקצועית? • האם אפשר לדבר עם משקיעים זרים שעובדים איתכם? • מה תנאי היציאה מהחוזה?

הטיפ של מושיקו: קבעו מראש "תקרת אישור" - למשל 300 אירו. מתחת לסכום הזה החברה מטפלת לבד; מעליו - חייבת לקבל את אישורכם עם הצעת מחיר. ככה נמנעים גם מהפתעות וגם מעיכובים.

הכלים הדיגיטליים

היום אפשר לנהל נכס כמעט במלואו מהטלפון: פורטל משקיעים עם דוחות, חתימות דיגיטליות, תשלומים מקוונים, מצלמות אינטרקום חכמות ומנעולים דיגיטליים בנכסי נופש. בקשו מחברת הניהול לראות את המערכת שלה לפני שאתם חותמים.

סימני אזהרה

• דוחות שמגיעים באיחור או בלי קבלות. • תיקונים חוזרים באותו נכס בלי הסבר. • קושי להשיג את מנהל התיק בטלפון. • תקופות ריקות ארוכות משמעותית מהממוצע באזור.

השורה התחתונה

ניהול פסיבי מלא אפשרי - אבל הוא נבנה. בחירה זהירה של חברת ניהול, הגדרות ברורות וכלי בקרה פשוטים הופכים נכס רחוק לנכס שקט.

7 הטעויות שעולות למשקיעים מתחילים בחו"ל הכי ביוקר

בשנים שבהן אני בודק נכסים ברחבי העולם, ראיתי משקיעים חכמים ומצליחים עושים טעויות בסיסיות - פשוט כי הם לא הכירו את השטח. הנה השבע שחוזרות הכי הרבה.

1. לקנות מתמונות בלבד

תמונה מקצועית יכולה להסתיר רחוב רועש, בניין מוזנח או שכונה שהשוכרים מתרחקים ממנה. תמיד צריך עין בשטח - שלכם או של מישהו שאתם סומכים עליו ושאינו מרוויח מהעסקה.

2. לסמוך על עורך הדין של המוכר

עורך דין שהמוכר או היזם ממליץ עליו נמצא בניגוד עניינים מובנה. השקיעו בעורך דין מקומי עצמאי שמייצג רק אתכם.

3. להתבלבל בין תשואה מובטחת לתשואה ריאלית

"תשואה מובטחת ל-3 שנים" היא לעיתים קרובות הנחה שמגולמת במחיר. בדקו מה צפוי לקרות בשנה הרביעית, ומי עומד מאחורי ההבטחה.

4. להתעלם מסיכון המטבע

אם השקל מתחזק ב-10% מול המטבע המקומי, ההכנסה שלכם בשקלים יורדת ב-10%. זה לא אומר לא להשקיע - זה אומר לקחת את זה בחשבון ולפזר.

5. לקנות את הדירה הכי זולה בשכונה הכי זולה

מחיר נמוך מאוד מעיד לרוב על ביקוש נמוך. שכונות כאלה סובלות מתחלופת שוכרים גבוהה, תקלות רבות ותשואה נטו נמוכה מהמובטח. לעיתים קרובות "השני הכי זול" ברחוב טוב הוא ההשקעה הטובה יותר.

6. לשכוח את אסטרטגיית היציאה

לפני שקונים, צריך לדעת למי תמכרו. האם יש ביקוש של משקיעים מקומיים? של משפחות? כמה זמן לוקח בממוצע למכור באזור? נכס שקשה למכור הוא נכס מסוכן יותר.

7. לרכז את כל ההון בעסקה אחת

הימור על נכס יחיד, בעיר יחידה, במטבע יחיד - מגדיל את הסיכון. לעיתים עדיף להתחיל בעסקה צנועה, ללמוד את התהליך, ורק אז להרחיב.

הטיפ של מושיקו: לפני כל עסקה אני עובר על צ'ק ליסט של 40 סעיפים - מהבדיקה המשפטית ועד בדיקת המים בבניין. אף פעם לא דילגתי על סעיף, וזה חסך לי ולמשקיעים שלי הרבה כאבי ראש.

השורה התחתונה

הטעויות האלה לא נובעות מחוסר אינטליגנציה - אלא מחוסר היכרות עם השטח. זה בדיוק הפער שאני כאן כדי לסגור.

הגנה על ההון: פיזור, מטבע, ביטוח ומבנה החזקה

המשקיעים הגדולים בעולם לא שואלים קודם כמה אפשר להרוויח - הם שואלים כמה אפשר להפסיד. נדל"ן בחו"ל יכול להיות כלי מצוין לשמירה על ערך הכסף, אבל רק אם בונים סביבו שכבות הגנה.

שכבה 1: פיזור גאוגרפי ומטבעי

החזקת נכסים בכמה מדינות ומטבעות מקטינה את התלות בכלכלה אחת. משקיע ישראלי שמחזיק נכס בדולרים ונכס באירו, למשל, פחות חשוף לתנודות של מטבע אחד מול השקל.

שכבה 2: בדיקת נאותות משפטית

• בדיקת רישום הבעלות ושעבודים בלשכת הרישום המקומית. • וידוא היתרי בנייה ושימוש חוקי בנכס (במיוחד בהשכרה לטווח קצר). • בדיקת חובות קודמים לעירייה, לוועד הבית ולחברות התשתית. • חוזה רכישה בשפה שאתם מבינים, או עם תרגום מאושר.

שכבה 3: ביטוח

ביטוח מבנה, ביטוח אחריות צד שלישי, ובמקרים מסוימים גם ביטוח אובדן הכנסות משכירות. בחלק מהשווקים קיים גם ביטוח בעלות (Title Insurance) שמגן מפני פגמים ברישום. העלות נמוכה יחסית לרמת ההגנה.

שכבה 4: מבנה החזקה נכון

החזקה דרך ישות משפטית יכולה להפריד בין הנכס לבין שאר הנכסים האישיים שלכם, ולהקל על העברה בין-דורית. מצד שני, יש לה עלויות ולעיתים השלכות מס. ההחלטה צריכה להתקבל יחד עם עורך דין ורואה חשבון.

> הטיפ של מושיקו: כספים להשקעה תמיד עוברים דרך חשבון נאמנות של עורך דין או בנק - אף פעם לא ישירות לחשבון פרטי של מוכר או "סוכן". זה הכלל הכי פשוט, והכי חשוב.

הגנה מפני אינפלציה

נדל"ן נחשב לנכס שנוטה לשמור על ערכו לאורך זמן בסביבה אינפלציונית, כי גם שכר הדירה וגם עלויות הבנייה נוטים לעלות. זה אחד היתרונות הגדולים שלו מול פיקדון בנקאי.

נזילות ורזרבות

נדל"ן הוא נכס לא נזיל. לכן חשוב להחזיק רזרבה כספית נפרדת, ולא להשקיע כסף שאולי תצטרכו בטווח הקצר.

השורה התחתונה

תשואה היא התוצאה; הגנה היא הבסיס. משקיע שבנה את ארבע השכבות יכול לישון בשקט גם כשהשווקים סוערים.

איך מזהים שוק נדל"ן צומח - לפני כולם

המשקיעים שהרוויחו הכי הרבה בעשורים האחרונים לא היו בהכרח החכמים ביותר - הם היו המוקדמים ביותר. הם הגיעו לשכונה, לעיר או למדינה לפני שהמחירים הדביקו את הביקוש. הנה איך אני מחפש את הרגע הזה.

סימן 1: תשתיות בבנייה

קו רכבת חדש, שדה תעופה מורחב, כביש עוקף או קמפוס אוניברסיטאי - כל אלה מגדילים את הביקוש לאזור לפני שהם בכלל נפתחים. הרגע הטוב לקנות הוא לרוב אחרי שההחלטה התקבלה והמימון אושר, ולפני סיום הבנייה.

סימן 2: הגירה פנימית וצמיחה באוכלוסייה

ערים שאליהן עוברים אנשים - בגלל מקומות עבודה, איכות חיים או יוקר מחיה נמוך יותר - מייצרות ביקוש קבוע לדיור. מגמה של כמה שנים רצופות חשובה יותר מקפיצה של שנה אחת.

סימן 3: מעסיקים גדולים נכנסים

כשחברות טכנולוגיה, מרכזים לוגיסטיים או בתי חולים חדשים נפתחים, מגיעים איתם עובדים שצריכים לשכור דירה. זה אחד המנבאים החזקים לעליית שכירות.

סימן 4: פער בין שכר דירה למחיר

כששכר הדירה עולה מהר יותר ממחירי הנכסים, היחס בין מחיר לשכירות משתפר - ובדרך כלל המחירים "מדביקים" בהמשך. זה חלון ההזדמנויות.

סימן 5: התחדשות עירונית

בתי קפה חדשים, גלריות, חללי עבודה משותפים ושיפוץ של מבנים ישנים - אלה סימנים לכך ששכונה עוברת שינוי דמוגרפי. אני תמיד מסתובב ברגל בשכונה בשעות שונות של היום כדי לראות את זה מקרוב.

הטיפ של מושיקו: שבו בבית קפה מקומי ושאלו את הברמן איפה הוא היה רוצה לגור בעוד חמש שנים. שום דוח לא יחליף שיחה כזו.

סימני אזהרה לשוק מנופח

• מחירים שעולים מהר בהרבה משכר הדירה ומהשכר המקומי. • היצע עצום של פרויקטים חדשים שנמכרים בעיקר למשקיעים זרים. • "הנחות" ו"תשואות מובטחות" אגרסיביות מצד יזמים.

השורה התחתונה

שוק צומח מזהים בשטח, לא רק בטבלאות. השילוב של נתונים, תצפית אישית ושיחות עם מקומיים הוא מה שמאפשר להגיע לפני כולם.

נכס נופש מול השכרה ארוכת טווח: מה מתאים לכם?

אחת השאלות הראשונות שאני שומע: "עדיף דירת נופש או השכרה רגילה?". אין תשובה אחת נכונה - יש תשובה שמתאימה לכם, לתקציב שלכם ולרמת המעורבות שאתם מוכנים לה.

השכרה ארוכת טווח

• יתרונות: הכנסה יציבה וצפויה, ניהול פשוט, הוצאות נמוכות, פחות חשיפה לשינויי רגולציה. • חסרונות: תשואה נמוכה יותר, גמישות מוגבלת בשימוש עצמי, תלות בשוכר אחד. • מתאים ל: משקיעים שמחפשים פסיביות מלאה וביטחון.

השכרה לטווח קצר (נופש)

• יתרונות: פוטנציאל הכנסה גבוה יותר, אפשרות לשימוש עצמי בחופשות, גמישות במחיר לפי עונה. • חסרונות: עונתיות, דמי ניהול גבוהים, בלאי מהיר, הוצאות ריהוט וניקיון, ורגולציה שמשתנה בערים רבות. • מתאים ל: משקיעים שמוכנים לתנודתיות בתמורה לפוטנציאל גבוה יותר.

הנקודה שהכי חשוב לבדוק: רגולציה

ערים רבות באירופה ובעולם מגבילות השכרה לטווח קצר - באמצעות רישיונות, מכסות ימים או איסור מוחלט באזורים מסוימים. לפני רכישת נכס נופש, חייבים לוודא שיש לו רישיון או שניתן להוציא כזה.

הטיפ של מושיקו: בנכס נופש, חשבו את התשואה על בסיס 55%-65% תפוסה שנתית ולא על בסיס עונת השיא. אם העסקה עדיין טובה - יש לכם השקעה.

המודל ההיברידי

בחלק מהשווקים אפשר לשלב: השכרה לטווח בינוני (1-6 חודשים) לעובדים מרוחקים, סטודנטים או אנשי עסקים. המודל הזה נותן תשואה גבוהה מהשכרה רגילה, עם פחות עבודה מהשכרה יומית.

השורה התחתונה

השכרה ארוכה - לשקט ולפשטות. נופש - לפוטנציאל ולהנאה. היברידי - לאיזון. בשאלון ההתאמה באתר תוכלו לגלות איזה מודל מתאים לכם.

מימון ומינוף בנדל"ן בחו"ל: איך להגדיל תשואה בלי להגדיל סיכון

מינוף הוא כלי עוצמתי: הוא מאפשר לשלוט בנכס גדול יותר עם פחות הון עצמי, ולהגדיל את התשואה על הכסף שלכם. אבל מינוף פועל בשני הכיוונים - הוא מגדיל גם הפסדים. הנה איך להשתמש בו בחוכמה.

שלוש דרכים לממן נכס בחו"ל

• רכישה במזומן: הכי פשוט, הכי מהיר, ומאפשר לעיתים לקבל מחיר טוב יותר מהמוכר. מנגד, ההון כולו קשור בנכס אחד. • משכנתא במדינת הנכס: בחלק מהמדינות בנקים מקומיים מעניקים משכנתאות לתושבי חוץ, בדרך כלל בשיעור מימון נמוך יותר מאשר לתושבים מקומיים ובדרישות מסמכים גבוהות. היתרון: החוב והשכירות באותו מטבע. • מינוף נכס קיים בישראל: הלוואה כנגד דירה בישראל, ושימוש בכסף לרכישה במזומן בחו"ל. נותן כוח מיקוח, אבל יוצר פער מטבעות בין החוב להכנסה.

מתי מינוף מגדיל תשואה?

הכלל הפשוט: מינוף משתלם כשהתשואה נטו של הנכס גבוהה מעלות המימון (הריבית). אם הנכס מניב 6% נטו והריבית 4%, כל שקל ממונף מוסיף לכם רווח. אם הריבית 7% - המינוף פוגע בתשואה.

דוגמה

• נכס של 200,000 דולר, תשואה נטו 7% = 14,000 דולר בשנה. • ללא מימון: 14,000 ÷ 200,000 = 7% על ההון. • עם 50% מימון בריבית 5%: ריבית שנתית 5,000 ⇐ תזרים 9,000 על הון של 100,000 = 9% על ההון.

(הדוגמה מפושטת ואינה כוללת החזר קרן, עלויות פתיחת תיק ומס.)

הטיפ של מושיקו: אני ממליץ על "מבחן לחץ" לפני כל מינוף: מה קורה אם הריבית עולה ב-2%, ואם הנכס עומד ריק שלושה חודשים? אם התזרים עדיין לא שלילי - אפשר להתקדם.

סיכונים שחשוב להכיר

• ריבית משתנה שעלולה לעלות. • פער מטבעות בין ההלוואה להכנסות. • דרישות בטחונות ומסמכים מורכבות לתושבי חוץ. • קושי במחזור ההלוואה בעתיד.

השורה התחתונה

מינוף נכון הוא מנוע צמיחה; מינוף מוגזם הוא מלכודת. בנו מבנה מימון שמחזיק גם בתרחיש הפסימי, ותיהנו מהיתרונות שלו בתרחיש הטוב.

כמה הנכס באמת מניב?

דוגמה להמחשה בלבד, במטבע אחיד ולפני מס הכנסה. המטבע הוא יחידת חישוב ואינו מבצע המרה.

מחיר הנכס	**€150,000**
עלויות עסקה (10%)	**€15,000**
עלות השקעה כוללת	**€165,000**
שכירות שנתית מלאה	**€12,000**
חודש ריק	**-€1,000**
ניהול: 10% מהשכירות שנגבתה	**-€1,100**
הוצאות שנתיות קבועות	**-€2,300**
הכנסה נטו שנתית	**€7,600**
הכנסה נטו חודשית	**€633**

תשואה נטו

4.6%

תשואה ברוטו

8.0%

ברוטו = שכירות שנתית מלאה ÷ מחיר הנכס. נטו = הכנסה שנתית לאחר הוצאות ÷ עלות ההשקעה הכוללת. הדוגמה אינה כוללת החזר הלוואה, מס הכנסה, עליית ערך או עלויות מכירה.

רשימת בדיקות לרכישה חכמה

רשימת עבודה מקוצרת לשיחה עם אנשי המקצוע. אינה תחליף לבדיקה משפטית, הנדסית ומיסויית פרטנית.

- [ ] **מיקום וביקוש**
  נתוני עסקאות ושכירויות בפועל, רחוב ושכונה, מקורות תעסוקה ותוכניות עירוניות.

- [ ] **מצב הנכס**
  בדיקה הנדסית עצמאית, תשתיות, רטיבות, הוצאות שיפוץ ומצב השטחים המשותפים.

- [ ] **משפט ורישום**
  הוכחת בעלות, שעבודים, היתרים, זכויות השכרה ובדיקת עורך דין מקומי עצמאי.

- [ ] **מסים והחזקה**
  עלות העסקה המלאה, חובת דיווח, מס במדינת הנכס ובישראל ומבנה החזקה.

- [ ] **ניהול ושוכרים**
  חוזה ניהול, שוכרים קיימים, ערבויות, ביטוח, דוחות ותקרת אישור הוצאות.

- [ ] **תשואה ומבחן לחץ**
  חודשים ריקים, תיקונים, עלויות ניהול ומימון, שינוי מטבע ותרחיש יציאה.

- [ ] **רזרבה ותיעוד**
  רזרבה נזילה לתקלות, מסמכי מקור, תיעוד העברת כספים ותיק נכס מסודר.

מגיעים מוכנים לשיחת האסטרטגיה

מטרת השיחה היא להבין אתכם. רשמו נתונים בסיסיים ושאלות, כדי להתמקד ביעדים ובמודלים הרלוונטיים.

01 מה גובה ההון העצמי הפנוי, כולל עלויות עסקה ורזרבה?

02 איזה יעד מעניין אתכם במיוחד, והאם אתם פתוחים לחלופות?

03 מה יעד התשואה השנתית ומה רמת הסיכון המתאימה?

04 איזה סוג נכס אתם מעדיפים: מגורים, נופש או מסחרי?

05 מה הניסיון הקודם שלכם בנדל״ן בישראל ובחו״ל?

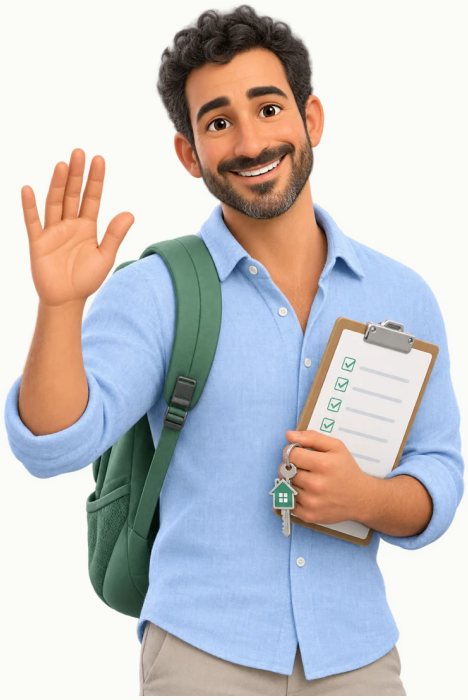
06 האם המטרה היא תזרים, עליית ערך או שילוב של שניהם?

07 מה אופק ההשקעה וכמה חשוב להתחיל בקרוב?

מוכנים לגלות מה מתאים לכם?

15 שאלות קצרות, היכרות עם הצרכים שלכם ובקשת מועד לשיחת אסטרטגיה.

המסלול שלכם



01 ממלאים בדיקת התאמה

02 בוחרים מועד מועדף לשיחה

03 בוחנים את הנתונים עם הצוות

04 מתקדמים רק אחרי בדיקות

לבדיקת ההתאמה באתר מושיקו

nadlanplus.online/quiz

המידע במדריך הוא כללי בלבד ואינו מהווה ייעוץ השקעות, ייעוץ משפטי או ייעוץ מס. טווחי תשואה ומחירים הם אינדיקטיביים להמחשה. אין התחייבות לתשואה או לעליית ערך. השקעה בנדל״ן כרוכה בסיכונים, כולל אובדן הון. יש לבחון כל נכס, מדינה ועסקה עם אנשי מקצוע מתאימים.