

"מחירי הבתים בארה"ב במגמת עלייה שלא רואים את סופה"

אדי ממן, הבעלים של "אמריקה ישראל השקעות LLC", לא מודאג מאפשרות של משבר נוסף בארה"ב: "יש חלון הזדמנויות לרכישת נדל"ן בפלורידה עד סוף 2017"? "ב-2002 קנינו מגרשים בפלורידה ב-10,000 דולר ותוך כ-3 שנים מחירם זינק בכ-1,000% ואז מכרנו הכל"
קובי ישעיהו 28/4/16

התשואות הנמוכות והקושי לקנות דירה או בית בארץ, שהולך וגדל מחודש לחודש, שולחים ישראלים רבים לחפש השקעות בנכסים מעבר לים, שמניבים תשואות גבוהות יותר. יש לא מעט חברות נדל"ן מניב, פרטיות וציבוריות, שפועלות בתחום, ובשנים האחרונות יש גם לא מעט אנשים פרטיים שניצלו את הירידה החדה במחירי הנדל"ן בארה"ב ובמקומות אחרים ורכשו נכסים.

אחת החברות הוותיקות הפועלות בתחום של מכירת נכסי נדל"ן בארה"ב היא "אמריקה ישראל השקעות LLC". מייסד החברה והמנכ"ל שלה הוא אדי ממן, ישראלי לשעבר המתגורר בארה"ב מאז 1978. לפני שנכנס לפעילות בתחום הנדל"ן פעל ממן בתחום ייצור של אביזרים לחדרי ניתוח. הוא מכר את הפעילות בשנת 2000 ונכנס לעסקי הנדל"ן ב-2002. ב-2003 הקים את אמריקה ישראל השקעות LLC.

החברה מאתרת נכסים בארה"ב ועיקר לקוחותיה באים מישראל, גרמניה ואוסטרליה. "אנחנו אוהבים לעבוד עם ישראלים כי יש כאן הרבה כסף והישראלים מבינים עניין. אנחנו עובדים בטקסס, אטלנטה ובעיקר בפלורידה לפי קריטריונים מאוד ברורים", אומר ממן בשיחה עם "גלובס".

- מהם?

"אנחנו מתמקדים במקומות עם שוק עבודה חזק, אוכלוסיה שגדלה כל הזמן, ביקוש גדול לעומת היצע וערך מוסף".

למה הכוונה בערך מוסף?

"למשל בעיר קייפ קורל שאנחנו מתמקדים בה אתה יכול לקנות היום בית על המים ולקשור סירה בכ-250 אלף דולר. בצד השני של פלורידה, המזרחי, אותו נכס יכול לעלות גם מיליון דולר. פלורידה היא המדינה שגדלה הכי מהר בארה"ב והעיר הזאת גדלה בקצב גבוה פי 2 לעומת פלורידה. במשבר הגדול של 2006-2009 העיר הזאת חטפה את המכה הכי כואבת ולאחר מכן גם הייתה כאן התאוששות מדהימה שעדיין אנחנו נמצאים בעיצומה".

- מה היה מחיר הבתים ב-2006 בקייפ קורל?

"ב-2006 נמכרו כאן בתים בכ-280 אלף דולר ואנחנו ב-2008 קנינו את אותם בתים דרך בית משפט בכ-50 אלף דולר ומכרנו אותם בארץ בכ-60 אלף דולר משופצים ומוכנים לכניסת דיירים. בתים חדשים בגודל של 2,400 רגל רבועה על דונם. תוך שנה וחצי לא נשארו בתים.

עכשיו אין בתים בעיר כי הכל נקנה ובמשך 7 שנים לא הייתה בנייה. באו הרבה חברות בנייה והתחילו לבנות, וכמה שבונים עדיין אין מספיק. הביקוש מאוד גבוה כיום. אנחנו קונים בנים חדשים שנבנו בעשור האחרון ושנבנים עכשיו, וכך אנחנו חוסכים הרבה כאבי ראש בתחזוקה בהמשך. אין כמעט הוצאות על התחזוקה".

- ולא יזה תשואה אפשר לצפות שם?

"אנחנו לא גוזרים קופון והולכים הביתה אלא נשארים עם הלקוח כל הדרך עד האקזיט, כולל טיפול בשוכרים ובתחזוקת הנכסים, בהלוואות מול הבנק ובכל מה שצריך בעצם. יש לנו מאות לקוחות בארץ, בגרמניה ובאוסטרליה. התשואות שלנו עומדות על 7%-8% נטו מלבד עליית ערך הבתים".

- איך הגעתם לאוסטרליה?

"האוסטרלים והגרמנים מאוד אוהבים את פלורידה והם גם מסתכלים על זה כבית שני. חלקם מבלים שם 4-6 חודשים כל שנה, בעיקר בחודשי החורף".

- אם אני רוצה לקנות בית באמצעותכם, כמה אני צריך להביא מהבית?

"משהו כמו 70 אלף עד 80 אלף דולר. אבל אפשר גם פחות במקרים מסויימים. השאר אפשר להביא מימון ואז יש תשואה של 9% על הכסף שאתה מביא מהבית. לא כל הבנקים נותנים מימון של 65% עד 70% על הנכס אבל אנחנו עובדים אם בנק בפלורידה שנותן את זה. שכירות ממוצעת לפני כ-18 חודשים עמדה על 850 דולר לחודש בבתי שאנחנו מוכרים והיום זה 1,800 דולר לחודש, זה כל הזמן עולה".

- בארץ היום התשואות מאוד נמוכות ואתם נהנים מזה...

"נכון. בארה"ב אפשר להגיע לתשואות הרבה יותר גבוהות, הכל שקוף ומסודר ולכן הסיכון יחסית נמוך. אנחנו עובדים עם קבלנים כמו די.אר.הורטון, לוקח כ-4 חודשים לבנות בית טוב מבלוקים, אולי 5 חודשים, והכל נחטף. אנחנו גם מוכרים מגרשים מופשרים לבנייה שאפשר לקנות ולבנות עליהם באופן מיידי".

- הוריקן גדול יכול להרוס את העיר הזאת...

"אחת הסיבות שאנחנו מתעסקים רק עם בתים חדשים זה בגלל שמ-2004 שינו את הסטנדרטים לבנייה כך שהבתים יעמדו למשל ברוחות חזקות. כל הבתים שלנו מבוטחים נגד סופות והוריקנים. יש גם אחריות קבלנית ל-10 שנים".

- אם אני קונה בית תוך כמה זמן הוא רשום על שמי בטאבו?

"אתה צריך לשים 10 אלף דולר בחתימה ואז בתאריך סגירה שהוא בדרך כלל תוך 1-3 חודשים את שאר הסכום ואז הנכס רשום על שמך. תוך 3 ימים אתה יכול להיכנס לאתר האינטרנט של המחוז ולראות את הנכס רשום על שמך. זה נעשה באמצעות חברת נאמנות ששומרת על האינטרסים של הקונה. אתה לא צריך לעזוב את הארץ לבצע את הרכישה. 99% מהלקוחות שלנו לא עוזבים את הארץ, יש לנו לקוחות שקנו 6 בתים ולא נסעו לראות אותם בכלל".

- אתם מוכרים גם דירות?

"לא, מכיוון שכשיש משבר אלה הנכסים הראשונים שנופלים, והכי חזק. אנחנו פועלים גם בנדל"ן משרדי ומסחרי, שם העסקאות הרבה יותר גדולות, אבל בעיקר בתחום הבתים

למגורים".

למרות שאמריקאים רבים עדיין לא התאוששו מהמשבר הגדול של 2007-2009, ואולי בגלל הזמן הקצר יחסית שעבר מאז, ממך לא מודאג ממשבר נוסף בכלכלת ארה"ב שעשוי להביא לירידה חדה במחירי נכסי הנדל"ן.

- אתה לא פוחד ממשבר גדול? כשמגיע משבר זה בא בפתאומיות...

"לא. ברור שיש סיכונים, שום דבר לא מאה אחוז בטוח. כרגע אנחנו רואים את המחירים רק עולים ועולים בפלורידה בכלל ובקייפ קורל בעיקר ולא רואים את סוף המגמה, גם בגלל שהריביות כל כך נמוכות ולא צפויות לעלות בקרוב. לדעתי עד סוף 2017 יש חלון הזדמנויות לקנות נכסים בדרום מערב פלורידה ואחר כך זה ייסגר, זה כבר לא יהיה כל כך כדאי. בפורבס פורסם מאמר לאחרונה שהצביע על עשרת הערים שכדאי לקנות בהם בתים בארה"ב ב-2016 וקייפ קורל הייתה ברשימה. לדעתי הבתים שאנחנו מוכרים היום בכ-200 אלף דולר בעוד שנתיים מחירים עשוי לטפס עד לכ-300 אלף דולר. אלה נכסים שהיו שווים לפני כ-3 שנים 150 אלף דולר. ב-5 השנים שאחרי המשבר עלו מחירי הבתים כאן בכ-34% במוצע כל שנה ובשנה שעברה ב-27% ולא רואים את סיום המגמה הזאת".

ממך מאמין בעוצמתה היחסית של כלכלת ארה"ב לעומת מקומות אחרים בעולם כמו למשל אירופה. "זה המקום להיות בו. בשעה ששאר העולם בצרות, המשק האמריקני ממשיך לצמוח ורואים את זה בשיעור האבטלה ובמחירי הנכסים", הוא אומר.

- איך עברתם את המשבר הגדול?

"אגב, אנחנו גם ממליצים ללקוחות מתי למכור. ב-2002 התחלנו לקנות מגרשים ובתים בפלורידה, והבאנו סכום של כ-200 מיליון דולר ממשקיעים שונים. לאחר מכן חלה התאוששות חזקה ובנובמבר 2005, באמצע הלילה על שפת הבריכה, אני מסתכל בניירת ורואה 1,000% רווח בתוך כשלוש שנים. קנינו מגרשים ב-2002-2003 ב-10,000 דולר והם היו שווים 100 אלף דולר תוך 3 שנים. כתבתי אי-מייל ללקוחות ולחברים שלי והמלצתי להם לצאת, כי חשבתי שזה לא יכול להמשיך ככה. הרוב הגדול יצא והיו כאלה שכעסו עליי שהוצאתי אותם מוקדם מדי כי ב-2006 המחירים המשיכו לעלות. אחר כך ב-2007 הגיעה הקריסה ויכולת לקנות מגרשים ב-4,000 דולר, אבל לא על קו המים. קצת אחר כך התחלנו לקנות שוב. היום המגרשים האלה שווים 22 אלף דולר".

- אגב, כמה מס משלמים אחרי המכירה?

"לפי החוק צריך לשלם 15% מס על הרווח בארה"ב ו-25% בארץ אך אין כפל מס. בארץ אנשים חושבים ומאמינים שהם צריכים בית משלהם אבל באמריקה אנשים חושבים אחרת, רבים מהם מאמינים שהכסף לא צריך להיות קבור בתוך קירות ובטון ולכן הם שוכרים".