



10 טעויות נפוצות של משקיעי נדל"ן מתחילים

משקיעים בתחילת דרכם בעשייה הנדל"נית עושים טעויות נפוצות שיכולות לגרום להפסדים כספיים ועוגמת נפש, להלן 10 טעויות נפוצות של משקיעים מתחילים:

1. **יכוח על עמלת התיווך בעסקה** – משקיעים מבינים את הערך המוסף של המתווך בביצוע עסקאות בנדל"ן, פונים למתווכים, מפתחים ובונים מערכות יחסים טובות, אך כאשר המתווך מציע עסקה וללא קשר לטיב העסקה מייד נוצר יכוח על עמלת התיווך והמשקיע ינסה להוריד ככל שניתן את עמלת התיווך. מדובר בטעות קריטית מכיוון שבאותו רגע המתווך מבין שאת העסקה האטרקטיבית הבאה יציע למשקיע אחר שמעריך את עבודתו ומוכן לתגמל ללא יכוחים. כאשר מדובר בעסקאות אטרקטיביות במיוחד, המשקיעים הוותיקים שמעוניינים לייצר עסקאות עתידיות נוספות באזור ומבינים את הקושי באיתור "עסקאות דובדבן", לא רק שהם לא מתווכחים על עמלת התיווך אלא מתגמלים את המתווך מעבר למקובל ובכך הופכים להיות באופן אוטומטי המשקיעים בראש הרשימה שהוא יפנה אליהם.
2. **עיון במסמכי תיק בניין** – שלב קריטי בבחינת העסקה לאחר איתור נכס להשקעה הוא ביקור במחלקת הנדסה (בעירייה) ועיון בתיק הבניין. בתיק הבניין יהיה את המידע התכנוני אודות הנכס הספציפי, חריגות בנייה, צווי הריסה וקטסטורפות נוספות במידה וישנן, כולן יימצאו בתיק הבניין. משקיעים בתחילת דרכם אינם מודעים לכך שקיים תיעוד בעירייה לגבי הנכסים וכל משקיע שאינו מעיין בתיק הבניין וירכוש נכס יהיה חשוף לרמת סיכון גבוהה ביותר. בעיריות מסוימות (בעיקר בערים הגדולות כגון: חיפה, ר"ג, ת"א ועוד) קיימת נגישות למסמכים המצויים בתיק הבניין באמצעות האינטרנט במערכת המידע הגיאוגרפית (GIS-Geographic information system).
3. **דירות להשקעה כדירות מגורים** – משקיעים מתחילים בוחנים דירות להשקעה ובוחנים את האזורים והנכסים בעיניים של מחפשי דירות למגורים, טעות זו תוביל בדר"כ לשת"א אפשרויות או להשקעה אינה אטרקטיבית או לחילופין יותרו על ההשקעה בגלל שהם לא היו מוכנים לגור באזור שהתקציב שלהם מאפשר להם. דירה להשקעה אינה דירה למגורים ואין כל קשר בין המקום שאנחנו נרצה להשקיע בו לבין המקום שאנחנו נהיה מוכנים לגור בו.
4. **התאהבות בשיפוץ הנכס** – משקיעים רבים מתאהבים בנכסים שהם קונים והופכים את העסקה מעסקה כלכלית לעסקה רגשית, מתחילים שיפוץ בנכס כאשר הקו המנחה הוא להשקיע בנכס ככל שניתן ולעיתים מעבר למה שבאמת נדרש, מושקעים כספים רבים שאינם בהכרח יחזירו את ההשקעה וזאת כתוצאה מאי בחינה של העלות מול התועלת. לא בהכרח השקעה כספית גדולה בשיפוץ תוביל לתוצאה הטובה ביותר. בחלק גדול מהמקרים הקו המנחה צריך להיות "כיצד במינימום כסף ניתן לייצר מקסימום השבחה", להבין מי קהל היעד במכירה/השכרה וכמובן להתאים את הנכס והשיפוץ בו לקהל היעד.
5. **חסכון בעלות העו"ד** – משקיעים מנסים לחסוך ככל שניתן בעלויות כדי לעשות עסקה בעלויות נמוכות, קו המחשבה נכון, אך לא בכל המקרים הוזלת עלויות תהיה לטובת המשקיע. ישנה חשיבות רבה בבחירת העו"ד שילווה את הרכישה עד סופה, ישנם משקיעים שמחפשים אחר העו"ד הזול ביותר שלעיתים אף לא מתמחה במקרקעין, דבר שיכול לגרום לעומת נפש גדולה ביותר. בביצוע עסקאות בנדל"ן, גם בהנחה ומדובר בעסקה הראשונה ואולי היחידה, חשוב לאתר עו"ד מצוין שמתמחה במקרקעין (מומלץ שיהיה מומחה במיסוי מקרקעין), ידאג לבחון את הנכס על בוריו, יהיה זמין לשאלות, ידאג להשלים את תהליך הרישום, יסייע בתכנון מס ועוד.





6. **החלטה מהירה – למשקיעים המתמידים והחרוצים העסקה לא תאחר לבוא, אך במקרים רבים תגיע עסקה טובה, אך המשקיע לא מסוגל לקבל החלטה מהירה, מהסס, מתלבט ולבסוף העסקה תתבצע ע"י משקיע אחר דרזי יותר.** עסקאות טובות נחטפות, אין זמן מדף לעסקאות הללו, צריך לקבל החלטה מהירה עם הרבה תעוזה, דעו זאת מראש, עשו חקר שוק מעמיק וקבלו החלטות מהירות על בסיס ממצאים שאספתם מבעוד מועד!
7. **תופעת היועצים – משקיעים באופן תמידי מעוניינים באישור לביצוע העסקה, נתאר בקצרה את התהליך המקדים: בוחרים אזור לפעילות נדל"נית, מנתחים את השכונות, רואים נכסים ומבצעים אחריהם מעקב, מבינים מיהם קהלי היעד בהשכרה ובמכירה, מבינים את המגמות באזור, בוחנים תוכניות בסביבה שיכולות להעלות את הערך של הנכסים בצורה פאסיבית, מייצרים מערכות יחסים עם מתווכים וגם איתם רואים נכסים ועוד... לפתע הגיע עסקה אטרקטיבית ומחפשים "יועצים" (אבא, אמא, חבר, אח, דוד) שיעניקו אישור לביצוע העסקה-פה נמצאת הטעות, הרי ברור שבבסיס כל אותם יועצים אינם יכולים לאשר ולהגיד לנו "ללכת על העסקה" מכיון שהם לא יכולים לקחת את האחריות הזאת, מה יקרה אם משהו ישתבש בדרך?! ויותר מזה השאלה שמשקיע צריך לשאול את עצמו, האם "היועץ" באמת יכול בשיחת טלפון להכיל את כל התהליך שעברתי? התשובה היא כמובן שלא!**
8. **מימון העסקה – קיימת בורות גדולה בנושא הריביות על המשכנתא, המסלולים, התאמת המשכנתא לעסקה הספציפית ולפרופיל האישי של המשקיע. קיימת חשיבות רבה בבחירת המסלולים הנכונים בהתאמה לעסקה הספציפית ולפרופיל האישי, בחירות נכונות יתרמו לבניית תזרים נכון לאורך זמן, חסכון משמעותי בעלויות המימון וסיכון נמוך במצב שוק חדש שבו הריביות גבוהות (שלא כמו בשנים האחרונות ועד היום).**
9. **תשלומים נוספים – מעבר לעלויות הנוספות שהיו ברכישת נכסים כגון: עו"ד, שמאי, שיפוץ, מס רכישה במידה וחל, עמלת התיווך ועוד. חשוב לבחון תשלומים נוספים כגון, היטל השבחה (לעיתים המוכרים מגלגלים את תשלום היטל השבחה במידה ויחול, על הרוכש), דמי היתר, דמי היוון, דמי הסכמה. בכל רכישה שאתם מבצעים יש לבחון את הנכס על בוריו ולעשות בחינה של העלויות מקצה לקצה. תשלום שלא תהיו מודעים אליו יכול להפוך את העסקה להרבה פחות טובה.**
10. **סקפטיות – סקפטיות תגרום לכם לא לבצע עסקאות! ישנם משקיעים שינסו להסביר באופן תמידי למה ההשקעה אינה יכולה לקרות באמירות כגון: "המתווך יקנה את הדירות הטובות לעצמו", "מי שקונה עושה קומבינות – אני לא יודע לעשות קומבינות", "במכרזים הכל נסגר מראש", "אי אפשר לשפץ דירה ב-20,000 ש"ח ולייצר השבחה ורווח", "רק למי שיש כסף יכול לעשות כסף בנדל"ן" ועוד אין ספור אמירות שלא יובילו אף אחד ממי שטוען אותם לרכישות מוצלחות בנדל"ן, אני מזמין אתכם להגיע לקורסים שאני מעביר במכללת פסגות ולראות את משתתפי הקורסים עושים עסקאות מצוינות, חלקם לא דימינו לעולם שיבצעו עסקה – הכל אפשרי!**

כותב המאמר: שחר בוזין, יזם בעל רקורד של עשייה בתחום המקרקעין, תוך מעורבות אישית בביצוע עסקאות EXIT וקידום פרויקטים יזמיים ברחבי הארץ, מנכ"ל ובעלים של חברת מיילסטון. מייסד של חטיבת הנדל"ן במכללת פסגות, מרצה ומנהל מקצועי.

