

על walla
הפסיכומט
גבוה ופיתו



במקום פיצויי הפקעה:
חברות נדל"ן יקבלו זכויות
בנייה בתחנה המרכזית ב ...



לפעמים הדיירים הם אלה
שסוחטים את הקבלנים



איפה תמצאו דירת 4 חדרים
ב-450 אלף שקל - ואיפה
ב-2.6 מיליון



Recommended by Outbrain

**השקעה במתחם מסחר
בפלורידה ארה"ב!
{בכריים לוקיישן}**

לפרטים <

**השקעה
החל מ
75,000\$**

**FEDERMAN
פדרמן**
בית השקעות נדל"ן ופיננסים בע"מ

נדל"ן

"זה נשמע מפתה מאוד": מה לא סיפרו למשקיעי הנדל"ן שמיהרו לחתום על חוזה?

ההשקעה בנכס משרדי נשמעת מפתה, בעיקר תודות לפוטנציאל תשואה גבוה והון עצמי נמוך ■ אלא שמשקיעי נדל"ן רבים שנכנסים לראשונה לשוק המשרדים, לומדים בדרך הקשה שחוקי המשחק בו שונים לחלוטין

שמור 2 30

עדי כהן | התראות במייל
17:31 | 14:59 06.04.2019





מזאג מרחשי הזירה הפוליטית על כניסתו הצפויה לשוק של מס דירה שלישית - מצא עצמו אבי, שכבר היה בעליהן של שתי דירות - מוציא ב-2016 כ-1.2 מיליון שקל מחסכונותיו עבור משרד להשקעה בצפון תל אביב. הנכס שרכש, שני חדרי משרדים בשטח של 56 מ"ר, נראה בתחילה כהשקעה מבטיחה לתשואה גבוהה ונוחה במיקום אטרקטיבי במיוחד. "ראיתי בניין חדש ומפואר, עם שלוש מעליות וחניה תת־קרקעית, שממוקם בשכונה איכותית ומבוקשת בצפון תל אביב", מתאר אבי את המבנה בן שמונה הקומות, שבו 170 יחידות משרדים בגדלים משתנים. "לא האמנתי שיהיה קשה לשווק את זה". אלא שציפיותיו הגבוהות מהנכס המניב התבדו במהרה, והומרו במאבק מתמשך למציאת שוכרים, אכזבה מהתשואה הנמוכה אל מול ההוצאות הגבוהות, ולבסוף בהפסד כספי לא מבוטל כשנאלץ למכור את המשרד שרכש. "החווייה הזאת עלתה לי 200 אלף שקל", הוא מעריך.

את הנכס המשרדי רכש אבי כמוצר מוגמר מחבר בקבוצת רכישה שהתאגדה לקניית בניין המשרדים כולו. חלק מהמשרדים נקנו עבור שימוש עצמי, ומרביתם למטרת השקעה. "מול ההיצע הגבוה של משרדים שעמדו להשכרה בבניין ובאזור בכלל הביקוש היה נמוך. המשרד עמד ריק חצי שנה ולא הצלחתי להשכיר אותו", מספר אבי. בששת החודשים שחלפו מרכישת המשרד ועד למציאת השוכר המיוחל, ספג אבי הוצאה חודשית שוטפת של 2,500 שקל עבור ארנונה ודמי ניהול - בעוד התשואה מהנכס עוד לא נראתה באופק.

"נחשבתי לבר מזל בקרב בעלי המשרדים בבניין, בהתחשב בכך שהצלחתי להשכיר את הנכס תוך חצי שנה בלבד. לאחרים לקח זמן ממושך יותר למצוא שוכר, והיו כאלה שלא הצליחו להשכיר את נכסיהם כלל", הוא מעיד. למשך שנה השכיר אבי את המשרד שבבעלותו בתשואה של 3.5%, שיעור נמוך מזה שציפה לקבל עבור הנכס, ומחצית משיעור התשואה הממוצע בשוק השכירות. עם סיומו של חוזה השכירות, מצא עצמו אבי בשנית בציד מייאש אחר שוכרים, מה שהוביל למכירת הנכס תמורת 950 אלף שקל בלבד - סכום נמוך משמעותית מהמחיר בו רכש את המשרד.

תור הזהב של ההשקעות האלטרנטיביות

משקיעים פרטיים קטנים המבקשים לרכוש שטחי משרדים התרבו בשנים האחרונות בישראל מסיבה פשוטה: בשלוש השנים האחרונות יזם שר האוצר משה כחלון כמה צעדים, בהם העלאת מס הרכישה של דירות להשקעה וקידומו של מס דירה שלישית - שהפכו את ההשקעה בדירות מגורים לכדאית פחות. אמנם מס דירה שלישית נותר בסופו של דבר בלתי־ממומש, אולם בסיכום מהלכיו, ניתן לומר שבתקופת כהונתו במשרד האוצר הצליח כחלון לכווץ משמעותית את משקיעי הנדל"ן בשוק הדירה. אם לפני שלוש וחצי שנים היו המשקיעים בדירות כ-30% מהשוק, הרי שכיום הצטמצם שיעורם לכ-16% בלבד מהשוק. גירוש המשקיעים מהשוק יצר שני זרמים מרכזיים: חלקם נדדו למוקדי השקעה מעבר לים, ואחרים פנו לזירת ההשקעות במשרדים. ולא בכדי - התשואה שמניבים המשרדים נמצאת בעלייה, והמחירים עדיין בהישג יד.



השקעות
נדל"ן בחו"ל
לפרויקט <

פרויקט חדש
למגורים בטירת
הכרמל
קרון נדל"ן

סמוך למתחם, כביש
4, מחלף חיפה
דרום, כביש החוף
ומנהרות הכרמל!

פתח



אוליבייה פטוסי

מתחם ווי וורק בירושלים

לפי נתוני חברת הייעוץ לתחום הנדל"ן CBRE לארבע השנים האחרונות, ממוצע השכירות החודשי למשרדים בתל אביב, המובילה בתשואה שהם מניבים, הוא 97 שקל למ"ר - עלייה של 7 שקלים לעומת 2015. בשנים אלה הובילה רמת גן את הזינוק במחירי השכירות למשרדים, שם השכירות במשרדים כיום היא 82 שקל למ"ר - לעומת 72 שקלים ב-2015. בנתניה, לעומת זאת, נרשמה

ירידה של מחירי השכירות למשרדים בשנים אלה - 45 שקל למ"ר בלבד, לעומת 52 שקל למ"ר ב-2015. ערים אחרות שהופיעו בסקירת CBRE - הרצליה, רעננה, פתח תקוה, רחובות ולוד - נותרו ללא שינוי מהותי בתעריף השכירות למשרדים בשנים אלה.

— פרסומת —

parazar



הזדמנות נדירה לחיות בלב נאות אפקה הקסומה

דירות 4,5 חדרים מרהיבות ומרווחות

החל מ-3.95 מיליון ש"ח

לפרטים נוספים >

ההדסות להמחשה בלבד

"עליית מחירי הדירור של העשור האחרון ומשטר המס האגרסיבי שהחיל כל שר אוצר בתורו על המשקיעים בנדל"ן למגורים - יצר את תור הזהב להשקעות האלטרנטיביות", אומר עו"ד שי אליאב, שותף במשרד עורכי הדין גינדי כספי. בדבריו, מתייחס אליאב לשיעורי מס הרכישה ומס השבח, שהביאו לטענתו לדעיכת האטרקטיביות של השקעות בנדל"ן למגורים.

"שוק המשרדים מציע תשואה גבוהה יותר עם פחות רגולציה ופחות מגבלות מיסוי ומימון", מסכים עידן אלקבץ, מנכ"ל ומייסד חברת "Plan A", המלווה משקיעים פרטיים שרוכשים משרדים בהליך הפיכתם לנכס מניב בגמר מלא. "מי שקונה כיום דירה להשקעה ישלם 8% מס רכישה, ויקבל משכנתא על 50% ממחיר הנכס לכל היותר. במשרד, לעומת זאת, הרוכש ישלם 6% מס רכישה, ויוכל לקחת אף 70%-75% מערך הנכס כהלוואה מהבנק, לצד ההון העצמי הנדרש - שיהיה אף הוא נמוך מזה שיידרש עבור דירה", הוא מסביר.

שיעורי התשואה בשוק המשרדים מפתים לא פחות: מנתוני CBRE מ-2018 עולה כי שיעור התשואה הממוצע של נדל"ן למשרדים הוא 7%, לעומת שיעור התשואה הממוצע בשוק הדירור - 2.5%-3% בלבד. אלא שלמרות המספרים המבטיחים, תחום ההשקעה במשרדים, שמושך משקיעים לא מנוסים - נהפך לא פעם למלכודת דבש רוויית סיכונים, שעשויה להסתיים באכזבה מצד הרוכשים - או אף בנזק ממשי לכיסם.

המשרדים הצטמקו - הביקושים גם כן



עידן אלקבץ
עדי כהן צדק

"כבר מהרגע שבו הרוכש מקבל טופס 4 לאיכלוס - מתחילה הנזילות", טוען גיקי מוקמל, מנכ"ל CBRE, שמסביר כי בהינתן ההוצאות השוטפות שגלומות בהחזקתו של הנכס המשרדי - האפשרות לאי-השכרתו היא סיכון כלכלי ממשי לרוכשיו. "בממוצע, ישלם הרוכש מדי חודש 25 שקל למ"ר עבור ארנונה, 20 שקל למ"ר עבור דמי ניהול ואחזקה, ובמידה ולקח משכנתא של 50% - יתווספו עוד 30 שקל למ"ר בכל חודש עבורה. משמעות הדבר היא שמהיום שקיבל הרוכש את טופס האיכלוס ועד שיימצא שוכר - השעון דופק עם הוצאה ממוצעת של 80 שקל למ"ר בחודש", הוא מסביר. לדבריו של מוקמל, "בשונה מהתמונה החיובית והנהדרת שמציגים אנשי השיווק של בנייני המשרדים ודומיהם, מדובר בהשקעה מפחידה - בהתחשב בסיכון שלא ימצא דייר שישכור את הנכס".

לטענת מוקמל, הקושי של משקיעים פרטיים במציאת שוכרים הוא תופעה רווחת, הנגזרת באופן מובהק מהתחרות הגוברת והולכת בשוק המשרדים, וההיצע הגדול שמאפיין אותו. "בגוש דן יש יותר מ-50 אלף מ"ר של משרדים קטנים שהבעלים מתקשים להשכיר אותם, והמגמה הזאת עוד תימשך ככל שיפתחו עוד מתחמי תעסוקה חדשים. מול אותם משרדים קטנים עומדים כיום חללי עבודה משותפים כמו WeWork, BeAll, Regus ועוד רבים כמותם - שמציעים משרדים ועמדות עבודה בתוספת שירותים הנלווים להם - לרבות רהיטים, מזכירות, קפיטריה ומקום מפגש עם עובדים אחרים", הוא מסביר.

מוקמל מסביר כי למרות שהדעיכה אינה פוסחת על הביקושים במשרדים הגדולים, עיקרה נראה בתחום המשרדים הקטנים וחללי העבודה המשותפים למיניהם, שמאחוריהם עומדים משקיעים פרטיים וקבוצות רוכשים. לדברי מוקמל, בשנה האחרונה לבדה נרשמה ירידה של יותר מ-30% בביקוש למשרדים הבינוניים, בשטח 100-500 מ"ר. "לתפישתי, הנתונים האלה משקפים את העדפתם של עסקים קטנים וחברות היי-טק לשלם יותר עבור מה ש-WeWork יוכלו להציע להם. החברות הגדולות יעדיפו את היוזמים הגדולים בשוק שמחזיקים בבניין משרדים שלם, אלה שיוכלו לספק להם תנאים מיוחדים ויידעו לדבר בשפה שלהם".

לעומת ההיצע הרב שמתאר מוקמל - טרנד המשרדים הקטנים דווקא תופס תאוצה, בשטחים שמצטמקים והולכים. "בעבר השטח המינימלי שהוצע בשוק המשרדים היה 250-300 מ"ר - בעסקות מכירה שהסתכמו ב-3 מיליון שקל לכל הפחות. בשנים האחרונות, יזמים זיהו את הביקוש ליחידות משרדים קטנות יותר, ויצרו פתרון בצורת חלוקת קומות משרדים קיימות לכמה שטחי משרדים נפרדים. כך, נוצרו הזדמנויות לרכישת משרדים גם ב-600-700 אלף שקל, ואפילו פחות", מסביר אורן גלזר, זכין משותף באנג'לו סכסון תל אביב ומנכ"ל החטיבה המסחרית הארצית של החברה.



כפיר זיו

איציק ברוך

איציק ברוך, בעלי קבוצת יובלים, שמקימה את קמפוס העסקים בפארק המדע בנס ציונה, מצביע על היתרונות בשטחי משרדים קטנים, כשמדובר בנסס להשקעה: "למשקיע שרוכש שטח קטן לצורכי השקעה יש מגוון אפשרויות השכרה - למשרדים לעצמאים, בעלי מקצועות חופשיים כמו עורכי דין, רואי חשבון וכדומה, מרפאות וקליניקות עצמאיות. דמי השכירות למ"ר שמתקבלים עבור שטחי משרדים קטנים גבוהים מדמי השכירות למ"ר המתקבלים עבור שטחים גדולים ולכן לרוב התשואה המתקבלת תהיה גבוהה יותר". בין המשרדים שמציעה הקבוצה במתחם, שבו ארבעה בניינים בני 6 קומות משרדים, ניתן למצוא יחידות משרדים קטנות של החל מ-50 מ"ר.

לדברי גלזר, מתוך הרצון להוזיל את עלויות הרכישה - יש מי שלקחו את קונספט המשרדים הקטנים צעד נוסף קדימה. "יש כיום קבוצות שמציעות, תמורת הון עצמי של 100 אלף שקל, חדר משרדי של 18-20 מ"ר ברוטו ברמת גימור מלאה. זה אמנם נשמע מפתה מאוד, אבל לצערי יש חברות או קבוצות בשוק שמשווקות את יחידות המשרדים הקטנות האלה עם הבטחות גדולות מאוד - שאין להן שום אחיזה במציאות".

לטענת גלזר, מדובר בטרנד שיווקי שמונגש היום לציבור המשקיעים, שלא אחת הולך שולל אחר אותן ההבטחות לתשואות גבוהות בהשקעה נמוכה יחסית. "רבים מהמשקיעים במשרדים היום אינם כרישי נדל"ן גדולים, אלא אנשים שמעוניינים בנסס שיניב תשואה, בעוד רכישת דירה אינה בהישג ידם", אומר גלזר. "הם ניגשים להשקעה ללא היכרות או הבנה של השוק כלל".

על אף הטרנדיות של תחום המשרדים וריבויים של פרסומים שמתארים השקעה זו כנגישה ונוחה לכולם - אלקבץ מדגיש כי למעשה מדובר בהליך לא פשוט כלל. "כשקונים דירה להשקעה מקבלן מקבלים דירה מוכנה. כל שתצטרך לעשות זה לנקוב במחיר ולפרסם אותה להשכרה או למכירה. לעומת זאת, בקניית משרד מקבלן מקבלים נכס ברמת מעטפת. משמעות הדבר היא שהמשקיע נאלץ לעבור עוד המון שלבים עד שהמקום מוכן וראוי להשכרה, לרבות תכנון, הליכי רישוי, חיבורי חשמל ומים ועוד. אין שום סיכוי בעולם שמשקיע עצמאי ממוצע יודע לעשות את כל זה", מסביר אלקבץ.

לציבור גם אין נתונים מהותיים אודות שוק זה - דבר המונע מרוכשים את האפשרות לבחירה מודעת ומושכלת של השקעתם. בשונה מעולם הנדל"ן למגורים, שבו נתוני המחירים, ההיצע והביקוש חשופים וזמינים לכל - ההשקעה במשרדים כרוכה במידה מסוימת של הימור: המשקיעים נאלצים להסתמך בבחירתם בהשקעה באופן עיוור ובלעדי על פרסומי המשווקים. "כשקונה מחפש דירה, רשות המסים תספק לו נתונים על מחירי הדירות באזור, מחירי השכירות וההיצע הקיים. לעומת זאת, כשזה מגיע לשוק המשרדים, הנתונים האלה אינם שקופים לציבור באותה המידה, אם בכלל", אומר אלקבץ.

לא להאמין לקטלוג השיווק הנוצץ



אייל טואג

עיצוב משרד

נראה כי על אף הביקושים הגוברים מצד יזמים פרטיים לתחום המשרדים - קבוצות הרכישה מחזיקות עדיין בעיקר ההשקעות בשוק זה. "קבוצות רכישה נולדות בכל מקום שבו יש ביקושים", מסביר אליאב את נטיית הניכרת של קבוצות רבות כיום לרכישת משרדים. "המחסור הקיים במגרשים לבניית מגורים באזורי הביקוש, לצד תוכנית מחיר למשתכן - שהוציאה את מכרי המדינה מהשוק החופשי - 'סגרו' על קבוצות הרכישה ודחפו אותן למציאת אלטרנטיבה", הוא מסביר.

בשיטת השקעה זו, מתאגדים לרוב חברי קבוצת הרכישה בהסכם שיתוף על קומה או בניין - אותם מחלקים ליחידות וחדרי משרדים בגדלים משתנים. את עיקר הבעייתיות בשיטה זו מייחס גלזר לסכנה של עודף היצע, אותה למעשה עשויה ליצור הקבוצה בעצמה. "בקומה של 1,200 מ"ר, למשל, סביר שמלבדך יהיו 60 יחידות משרדים נוספות. במקרה כזה, התחרות שלך מול שוכרים פוטנציאליים תהיה מול כלל היחידות האלה, ואף כפול מהן אם ישנן קומות משרדים נוספות בבניין", הוא מסביר. נקודת תורפה נוספת של קבוצות אלה, לעמדתו של אליאב, טמונה בתאריך תפוגת הסכם השיתוף בין הרוכשים - ביום שאחרי הרכישה. "הסכם השיתוף מחזיק את הרוכשים מאופקים ומגויסים בזמן הרכישה והבנייה - אך לא מחזיק מים אחרי כן. ישנה בעייתיות גדולה בעניין ריבוי הבעלויות על הכנס, המתבטאת בעיקר בהתנהלות היום-יום - מול השוכרים או חברת הניהול למשל", הוא מסביר.

עו"ד דב מצנר ממשרד עו"ד מצנר, גולדשטיין רבי, מסביר כיצד מגלמת בתוכה שיטת קבוצות הרכישה ורכישת נכס משרדי משותף כמה סוגיות משפטיות שחשוב להכיר: "צורת הבעלות המשותפת של משרד המוצע למכירה כחלק מקומה שלמה היא פתח לבעיות שונות, לרבות סירוב של שותפים לבעלות בנכס לשאת בעלויות השותפות או בתשלומי הארנונה, למשל. על כן, צורת בעלות זו מצריכה הסכם שיתוף שיבטיח את מלוא הזכויות וההגנות לרוכש. צריך לקחת בחשבון ששיטה זו מגלמת בתוכה סוגיות משפטיות נוספות הקשורות לרישום הזכויות בנכס, המצריכות לרוב ליווי מקצועי לתהליך המורכב. רישום הזכויות בנכס מסוג זה צריך להיעשות בצורה של רישום כל הזכויות והערות האזהרה. כך שהמשכנתא, למשל, תירשם על אחוזי הבעלות בנכס ולא על המשרד עצמו".

בעבור רוכשים הקונים משרד "על הנייר" שבנייתו טרם הסתיימה, מצנר מדגיש כי "יחשוב לבדוק מהן הערבויות שהמוכר נותן, בהתחשב בכך שלעתים לא חלות עליו החובות מכוח חוק המכר כמו ערבויות, לוח תשלומים, הערות אזהרה וכדומה. כמו כן, יש לקחת בחשבון כי לעתים החלוקה הפנימית של יחידות המשרדים שנעשתה בפועל, ובהיעדר עיגון חוזי מספיק, עלולה להיות שונה בסופו של דבר, לעתים אפילו מתוך אילוץ אמיתי, ממה שהובטח בקטלוג השיווק הנוצץ".

בדרך למשרד עוצרים בבנק

מהם הקריטריונים הבסיסיים לקבלת משכנתא לרכישת משרד?

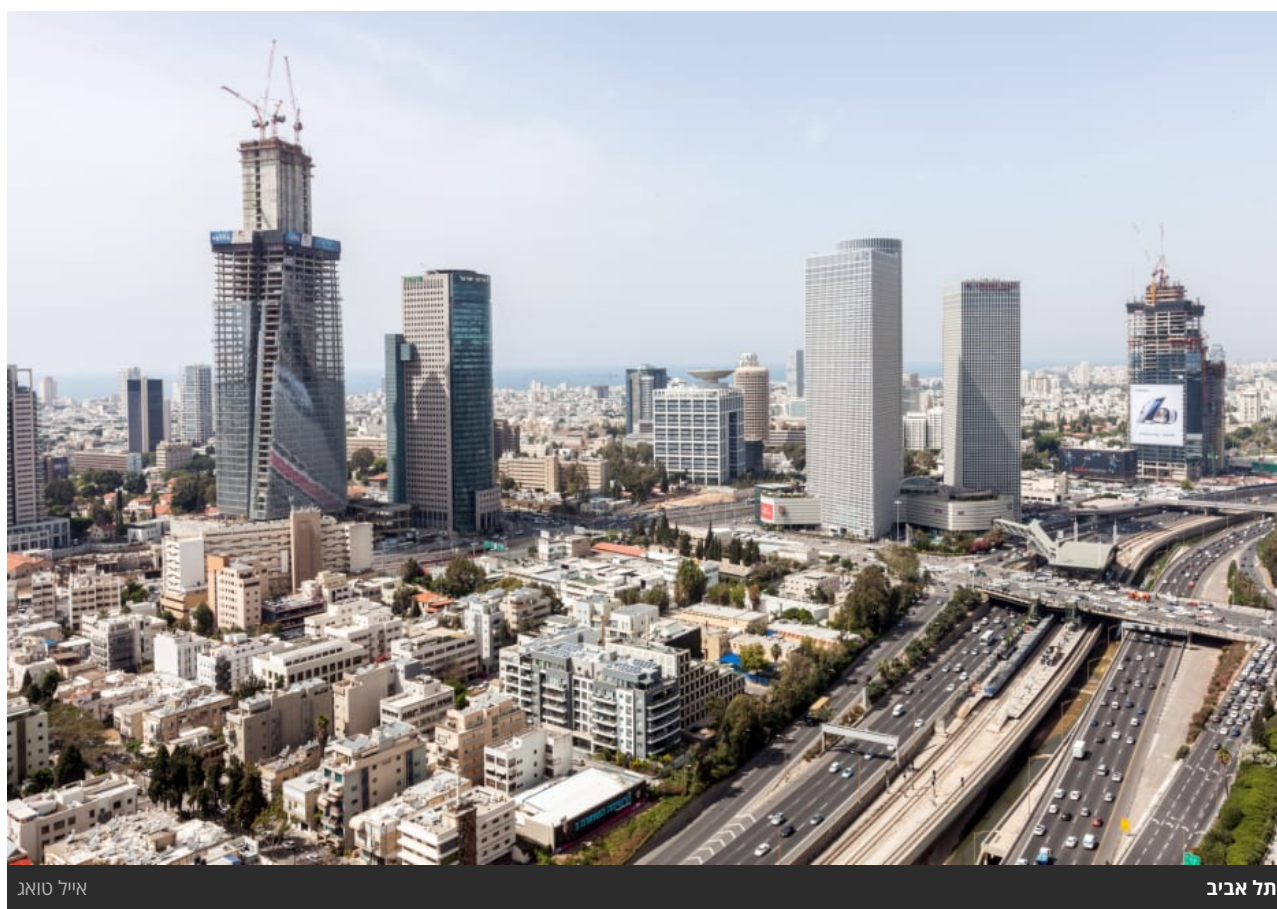
דרור בר כוכבא, מנהל מערך החיתום בבנק ירושלים בנושא משכנתאות לרכישת משרדים, מסביר: "הקריטריונים הבסיסיים לקבלת משכנתא לרכישת משרד דומים להלוואה לרכישת דירת מגורים: מבוצעת בדיקת יכולת החזר על סמך הכנסות הלקוחות, וניתן להתחשב גם בשכירות העתידית במידה והנכס לא ישמש את הלקוח. הריביות דומות לריביות להלוואה למטרה בשעבוד דירת מגורים, כלומר - ריביות גבוהות מעט מהלוואת משכנתא רגילה לדיור".

האם נוטל המשכנתא לרכישת משרד חייב להציג הכנסה מינימלית?

"כן. מגבלות על הלוואות לדיור לא חלות בהלוואות לרכישת משרד, אך בחינת יכולת ההחזר דומה ונבחנת על פי קריטריונים של ניתוח יחס ההחזר להכנסה. מטרת בדיקת ההכנסה, ככלל הלוואה, היא להבטיח שנוטל ההלוואה אכן יוכל להחזירה בצורה שוטפת".

מהם שיעורי הריבית הממוצעים ברכישת משכנתא למשרדים?

"בתנאי עמידה בקריטריונים של יחס החזר מההכנסה, ניתן לקבל הלוואות לתקופה של עד 20 שנה ובשיעורי מימון של עד 75%. שיעורי הריבית הממוצעים ברכישת משכנתא למשרדים הם כ-4%-5%, תלוי בתקופת ההלוואה ובסוגי המסלולים - שקלי, צמוד מדד או קבוע".



אייל טואנ

תל אביב

יש אפשרות לתקופות "גרייס" ארוכות יותר ברכישת משרדים כדי לבצע עסקות מכירה של המשרד בגמר הבנייה?

"כן. מאחר ובמקרים רבים רוכשי משרדים ממתנים עד השכרתם, ניתן לקחת חלק מההלוואה במסלול גרייס - מסלול של תשלום ריבית בלבד - עד לקבלת החזקה או מכירה של הנכס".