



# Zeberg

השקעות נדל"ן בע"מ



# קורונה נדל"ן

## המדריך המלא



## קורונה נדל"ן המדריך לנדל"ן בימי הקורונה



בימים אלו, עומדת מדינת ישראל בפני, כמו מה שנראה, אחד מהאתגרים הגדולים שהיא עמדה בפניהם - מגפת הקורונה. המגפה גוררת שורת צעדים חסרי תקדים מצד הממשלה בניסיון למנוע את המשך התפשטות המגיפה, הצעדים פוגעים אנושות בכלכלה הישראלית. הבורסה בירידות חדות, מידי יום, עסקים רבים מוצאים עצמם באתגרים לא פשוטים והמגפה פוגעת בכיס של כולנו. מטבע הדברים המצב החדש מעלה שאלות, התלבטויות, ואתגרים מורכבים גם למשקעי הנדל"ן, למחזיקי נכסים ולרבים אשר עומדים בפני עסקאות בתחום הנדל"ן.

מלבד האתגרים, אחרי כל משבר, ניתן למצוא את משקיעי הנדל"ן שלא רק שלא נפלו וצלחו את המשבר, אלא מינפו אותו להצלחה ושגשוג. איך אנחנו נסיים אותו בשרות אלו ננסה לעשות מעט סדר בתחום.

### משברים וכלכלה בישראל

ישראל היא מדינה למודת משברים - ימי האינתיפאדה, תקופת פיגועי הסכינים, סבבי טילים ומקלטים, מבצעים צבאיים ועוד - את כולם עברו אזרחי ישראל עם פגיעה מסוימת בשווקים שונים, אך עם יציבות כלכלית באופן יחסי. מי שבלט ביציבותו הוא שוק הנדל"ן, אשר מלבד פגיעות מקומיות סביב המשברים, לדוגמה ערים בטווח הטילים וכד', שמר תמיד על יציבות איתנה בהשוואה לאפיקי השקעה אחרים.

היום, כבר מספר שבועות בתוך המשבר, ישנן השפעות חדות ומיידיות על המשק, ניתן לראות את הירידות התלולות של שווקי ההון ברחבי העולם: ירידה של עשרות אחוזים במדדים השונים ובורסות שמושפעות ישירות מהמשבר. שוק הנדל"ן, כאמור, עדיין מראה יציבות יחסית - וההערכות הן כי הנדל"ן לא מצוי בסכנת נפילה דרסטית. ניתן אף להגיד כי בשרשרת המזון של הכלכלה - נפילת הבנקים, דבר שעוד רחוק מאד, תקדם להתרסקות בשוק הנדל"ן.

אינדיקציה נוספת ליציבות הנדל"ן היה עובדה שנכון לימים אלו, אתרי הבניה ממשיכים לתפקד והוגדרו כחיוניים, והממשלה מצאה פתרונות שונים להמשך הבניה והכנסת פועלים לישראל על אף הסגר שהוכרז בשטחי הרשות הפלסטינית.

### המשבר כן יגיע לנדל"ן?

משבר הקורונה, שונה במהותו מכל מה שידעה ישראל עד כה: הנגיף לא מוכר וכרגע ללא חיסון או תרופה, הוא משפיע על מדינות רבות ברחבי העולם, אשר חלקן מצויות בקשרים כלכליים גם עם מדינת

ישראל. באירופה, מספר מדינות בקריסה טוטאלית וההערכות כי נוספות בדרכם לשם, בארה"ב הכריזו על מצב חרום, במדינות נוספות במזרח עדיין נלחמים בנגיף, ובימים האחרונים המגפה הגיעה גם ליבשת אפריקה ולמדינות המפרץ. מדובר במשבר שלא נראה כמותו בעולם החדש שבו העולם כולו הוא כפר גלובלי אחד, והפגיעה בכלכלה העולמית אנושה. עם זאת, טרם ניתן לדעת האם אנו בפני משבר של שבועות עד חודשים קצרים, או לחילופין בפני משבר של חודשים ארוכים, ויתכן אף שנים.

נכון לימים אלו, אף אחד אינו יודע מתי יסתיים המשבר - והכי חשוב: איך.

עם זאת, כבר כעת, ניתן להגיד שהמשבר מתחיל להשפיע על שוק הנדל"ן. משקיעים אשר בנו את מודל ההשקעה על תשואות קצרות מועד, כגון דירות להשכרה קצרה, דירות Airbnb ועוד, כבר נפגעים בימים אלו מעצירה כמעט מוחלטת של התיירות בישראל. כבר כעת ניתן לראות דירות משוק זה מוצעות לשוק הרחב לטווח ארוך. דבר אשר מתחיל להשפיע באזורים מסוימים על שוק השכרת הדירות.

## אילו עוד השפעות נראה בקרוב?



ראשית, נרגיע. בשלב זה, ברוב אפיקי ההשקעה בנדל"ן לא צפויה פגיעה. ככל שמשבר הקורונה יחלוף בטווח של 4-8 חודשים, ניתן להגיד שהנדל"ן יישאר יציב, כמובן, עם השפעות משנה שכבר ניגע בהם, אך לא צפויה נפילה המונית. בתוך תחום הנדל"ן ניתן לסמן כיציב ביותר את שוק הנדל"ן למגורים, גם בשעות מגפה, ואולי אף יותר..

אדם חייב בית וקורת גג, כך שבתחום זה ניתן להגיד שביקוש לדירות מגורים תמיד יהיה. ניתן להגיד גם, שאחד מהתשלומים הראשונים שאדם משלם, גם בימי חסכון וצנע, הוא שכר הדירה, וזאת מתוך חשיבות ליציבות וקורת גג.

בטווח הקצר, ההערכות הן שהנדל"ן המסחרי בשוק השכירות יספוג ראשון. הנפגעים הראשונים מהמגפה הם בעיקר עסקים קטנים - מסעדות שונות, בתי קפה, מקומות בילוי, נותני שירותים ועוד. נראה שהסיוע של המדינה לעסקים אלו הוא מינורי ולא צפוי לשנות את המגמה. לאחר שהוציאו את כלל עובדיהם לחל"ת, הקיצוץ הבא יהיה בהקפאת השכירות ואף ניצול של סעיפי היציאה המוקדמת. צעדים אלו ככל הנראה יפגעו בעיקר במחזיקי הנכסים של הנדל"ן המסחרי, בתחום התשואה החודשית. ההמלצה לבעלי נכסים אלו אשר המודל העסקי והתזרימי שלהם נתמך על שכר הדירה החודשי, לנצל את ימי הקורונה ולחפש שוכרים לתקופה זו - כגון קופות חולים המרחיבות שירותים, עסקים שצומחים סביב הקורונה, עסקים חיוניים שמחפשים פתרון לתקופה זו, בעלי עסקים המחפשים ל"שפר" דיור בעקבות המשבר וכד'. המטרה היא לא להותיר את הנכס ריק, אלא להשכיר אותו כמעט בכל מחיר. כמובן, כדאי לחתום לתקופה קצרה, עם סייגים סביב המשבר - נקודות יציאה, עוגנים וערבויות.

## שוק לא יציב - פתח להזדמנויות

עדיין למרות היציבות היחסית, השוק לא יציב ולא ברור לאן פניו. עם זאת, ולמרות שההשלכות לא ברורות עד הסוף, אני סבור שאסור להישאר על הגדר. אני רואה הרבה מומחים הממליצים "חכו נראה לאן

זה הולך קודם", "אחרי פסח הכל יהיה ברור יותר" ועוד, לטעמי זו טעות. יש כלל, הזמן הכי טוב להיכנס להשקעות, הוא הזמן בו כולם מסתייגים, מתלבטים ומהססים - אז צעות ההזדמנויות.

ואכן, בטווח הקרוב כבר ניתן לראות קבלנים שמציעים דירות חדשות בהנחות, וגם בשוק היד שניה ניתן לראות יותר גמישות. בטווח הרחוק, יתכן שיהיו גם כינוסי נכסים ונדל"ן שבנוי על נפילות, אבל אני מנסה להישאר אופטימי ובכל מקרה להביט על ההיצע הוודאי של השוק כרגע, ולא מה אולי יקרה בהמשך. כשאני התחלתי את כניסתי לשוק הנדל"ן, המליצו לי "עכשיו לא עושים עסקאות", "חכה לקיץ", אחר אמר לחכות לסתיו, אחר אמר סביב פסח זה הזמן ועוד. תמיד זה היה לרעתי, קפצתי על ההזדמנויות ואני לא מצטער על כך.

בשנת 2001 היה משבר נדל"ן בישראל, מחירי הנדל"ן נפלו. אהוד ברק היה בשלטון, הייתה אינתיפאדה, המצב בארץ לא היה משהו, בחלק מהמקומות האווירה הייתה "יורדים מהארץ אין מה לחפש כאן יותר". בשנת 2008, 7 שנים בלבד לאחר מכן, כבר הייתה עליה, שאגב, ממשיכה עד היום. ניתן להגיד שמי שרכש נכס בשנת 2001, ולא פתח עיתון וצרף חדשות כ-15 שנה, ולאחר תקופה זו בדק את שווי הנכס, מצא עצמו עם נכס ששילש את עצמו. לעומתו, צרכני החדשות שניסו 'לברוח' בזמן בעקבות החדשות מצאו עצמם במצב שונה.



אם אני מתסכל על המשבר הנוכחי, אפילו לפי התחזיות הקודרות ביותר שחוזות ירידה ניכרת בשוק הנדל"ן ומחיריו, מי שישקיע לטווח הארוך לא יפגע. גם אם המשכנתא שלי גבוהה מהשווי, אחרי זמן המחירים יחזרו לקדמותם ואף יעלו כמו לאחר משברי העבר. גם אם נרכוש כעת נכס בהזדמנות, ובאמת השוק ירד דרסטית, ננסה להשיג הון נוסף ומקסימום לרכוש נכס נוסף. מנגד הסיכון לפספס כעת את ההזדמנויות הוא גבוה יותר, ולכן המלצתי - כנסו לשוק, כמובן מתוך בחינה של כל הכיוונים, ולא מלחץ ובאופן לא מבוקר, אבל זה הזמן לבחון, לחפש ולנצל הזדמנויות.

## ההזדמנויות - לא רק המחיר



משהו שלדעתי מעניין, הוא המנטליות הישראלית, לפיה אדם שקנה נכס במחיר מסוים או שמחזיק בנכס שהוא יודע שווה במחיר מסוים, יקשה עליו מאד לרדת במחיר. הישראלי אומר לעצמו - "שאני אמכור בפחות ממחיר הנכס? שום קורונה בעולם לא תזיז אותי במחיר". שומעים את זה לא מעט. כמובן, דבר זה מתרחש כשהמשבר קטן ועוד לא 'סוף העולם'.



אנחנו יודעים שבימים כתיקונם, כמות העסקאות הגבוהה שנעשית בישראל מתרחשת דווקא בגלל המחירים הגבוהים.

הכוונה היא שאנשים לא מוכרים נכסים כי הם חייבים את הכסף, או שרוצים לברוח מהשוק וכו', אלא מוכרים נכסים בגלל הרווח והכדאיות. אני לומד מזה, שסביר שבשוק יהיו כעת פחות עסקאות, פחות תזוזות ונראה סוג של קיפאון. הדבר יגרום לכך שנכסים יעמדו הרבה זמן בשוק, יותר מהזמן שבימים

רגילים הם היו עומדים. אז מה כן ההזדמנות מצדנו במקרים כאלו? צאו מהקופסא, חפשו דברים יצירתיים, למשל הצעה של תשלומים, זה דבר שבמתווים מסוימים יכול להיות לנו כמשקיעים מעניין, למשל במקרה של הון עצמי שעדיין לא מספיק, יש פה הזדמנות לקפוץ לשוק. עם זאת, ישנן בשוק גם הזדמנויות אמיתיות שהמצב מייצר. כדאי לנצל את התקופה הזו ולחפש הזדמנויות אמיתיות - יש סיכויים טובים לעסקאות טובות בהתאם למצב השוק הנוכחי, ומי שישים 'יד על הדופק' וידע לזהות אותן - ירוויח..

## זהירות-לא הזדמנויות!



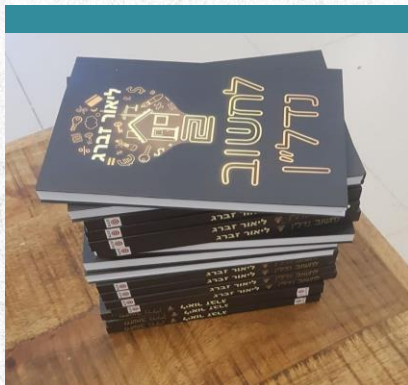
כמו כל משבר, גם פה יש כאלו המנצלים את אווירת המשבר, להטעיה. כמה מלקוחותי הראו לי בימים האחרונים הצעות שונות שקיבלו לרכישת דירות בסכום הנמוך ב-200 ואפילו ב-400 אלף ש"ח פחות מהסכום ההתחלתי בטרם פרץ המשבר. בבדיקה לעומק - אני מגלה שבעל הנכס פשוט לא הצליח למכור אותו למשך זמן רב ו"ההנחה" הזו היא בעצם תיקון של מחיר הנכס למחיר השוק האמיתי שלו, לא פחות ולא יותר - כך שאין כאן באמת הזדמנות לעסקה טובה, אלא שתקופת המשבר שימשה סולם לירידה מהעץ בשביל אותו בעל נכס.

## נדל"ן הוא לטווח ארוך



באופן כללי, התשואה המשמעותית מהשקעות הנדל"ן בישראל היא פונקציה של עליית ערך: רכישת נכס במחיר מסוים ומכירתו במחיר גבוה יותר, כאשר עד למכירה ניתן להשכיר אותו וליהנות מהכנסה בטוחה גם בעתות משבר. לכן עבור מי שמחפש השקעה לטווחים קצרים בהחלט לא הייתי ממליץ להיכנס לשוק בתקופה של משבר, אבל רוב משקעי הנדל"ן שמחפשים השקעות לטווחים של מעל שנים בודדות, זהו הזמן עבורכם.

## אין לך שום חשש?



יש חששות. יש כאלו החוששים שכל הכלכלה תקרוס. באמת אם מסתכלים מסביב, הכל נראה בנפילה - עסקים קורסים, הביטקוין נופל, הבורסה נופלת, אגב הזהב בשיא.

למה אני מזכיר את הזהב? כי זו דוגמא טובה. מי שמפחד מנדל"ן, למרות ששוק הנדל"ן בכללותו, בניגוד למטבעות הדיגיטליים ולבורסה נחשב יציב, ונדל"ן למגורים אף יציב יותר - יפחד שהכל יפול. הוא יפחד שהכסף הדיגיטלי שלו בבנק הישראלי יאבד, אז ימליץ לכולנו להמיר את הכסף בבנק לשטרות, ולאחר מכן להמיר את השטרות למטילי כסף וזהב, ואותם לשמור מתחת לכרית? ברור שלא.

בטווח הארוך אנחנו מאמינים שהשוק יתאזן. הזמן הטוב לרכוש נכסים תמיד היה אתמול, ההזדמנות השניה היא עכשיו, ומחר כבר נצטער שלא רכשנו. אם קוראים את ההיסטוריה הזמן הכי טוב להשקיע הוא במגפות ובמלחמות, ולצערנו כעת אנחנו שם.

רק בריאות והצלחה לכולם.

זאור

# טיפים קצרים

**נכסי air b&b** - בבעיה הקשה ביותר. בעלי נכסים כאלו, שתלויים בתשואה החודשית לתזרים ולהחזרי משכנתא - חייבים למצוא פתרונות מהירים. הפתרונות - הוצאת הדירה לשוק הארוך, וויתור על תשואה גבוהה יותר, חיפוש שוכרים התלויים בקורונה - חברות שמחפשות פתרונות מהירים לפיזור עובדים. אנשים שנקלעו לכידוד וכד'.

**נדל"ן מסחרי** - צפוי להיפגע. בעיקר תלוי בטיב המסחר ששוכר את הנכס. אם מדובר בעסק שהקורונה מטיבה אתו - מפעל לנייר טואלט, סופרים, עסקים חיוניים וכד' - היציבות תישמר. עסקים קטנים וחברות שעבודתם הוקפאה - בעלי הנכסים צריכים להתכונן. מומלץ לדבר עם השוכרים, להבין לאן פנים ולמצוא פתרונות - דחיית תשלומים, חצי כעת וחצי בהמשך, ובמקרים קיצוניים מציאת שוכרים שדווקא מחפשים בתקופת הקורונה מקום, אפילו לתקופה קצרה כגון - עסקים חיוניים שחייבים מרווח בין העובדים וצריכים מטרז' נוסף, מוקדים טלפונים שמתרבים כעת וכד'.

**בקשו הנחה!** - באים לרכוש נכס כעת? בקשו הנחה, דברו שהמצב לא ברור, וכעת תתקשו לרכוש, אמרו לבעל הנכס בא לקראתנו, בכמה תסכים לרדת? זהו מי מבעלי הנכסים שפניתם אליו גמיש, ותתחילו לדבר, לשאת ולתת. מניסיון בשיטה זו ישנם לפעמים הפתעות משתלמות.

**חפשו ביקושים** - חפשו את המקומות בהם העסקאות ממשיכות לזרום, והעסקים מתנהלים כרגיל, נתחו למה שם ממשיכים כרגיל. ונסו לנצל זאת, אולי האזור מתאפיין בלחץ והמחירים ירדו אז יש הרבה מימושים, אולי שוחררו לשוק פתאום הרבה דירות בעקבות נפילת שוק השכירות הקצר - זהו את הנקודה, ובדקו איך אתם מנצלים אותה.

**צרכו פחות חדשות** - שהמוכר קורא חדשות והרוכש לא... הגיעו לעסקאות לא מתוך לחץ, סטרס ומשבר. הגיעו כאילו אין חדשות, נתחו ברוגע ובשיקול דעת את העסקה, אל תתנו ללחץ להוביל אתכם. הצדדים האחרים לעסקה בלחץ? גם אז שמרו על רוגע, וגם תהיו הגונים, אל תנצלו מידי.

**חזקו עסקים מקומיים** - חיכיתם להזדמנות לשפץ, לשנות, להזיז, הדייר לוחץ לסגור מרפסת? לרצף את החצר? יתכן וכעת זה הזמן. קחו הצעות מחיר מעסקים מקומיים, חלקם ישמחו מאד כעת, וסביר שזה יתבטא גם במחיר.

Zeberg38@gmail.com 054-5969529

ליאור זברג



מוזמנים להיות בקשר: