

# American Dream

איך ליצור הכנסה נוספת  
מנדל"ן בארצות הברית



שושי עשהאל מלכה



S.A.M  
Real  
Estate  
your way out

# תוכן העניינים

2 | מבוא

3 | סוגי השקעות נדל"ן בארה"ב

8 | איפה להשקיע?

12 | בדיקות הכרחיות לפני

רכישת נכס

15 | משא ומתן וסגירת עסקה

17 | שיפוצים והכנת הנכס

18 | ניהול הנכס והשכרה/מכירה

21 | אסטרטגיות לצמיחה והרחבת

תיק השקעות

23 | סיפורי מקרה ודוגמאות

מהניסיון

25 | צרו קשר

אני שושי עשהאל מלכה, נשואה לאבי ואמא לרוני וגל.  
אני מלווה משקיעים להכנסה נוספת מנדל"ן בארצות הברית.  
אני עוסקת בנדל"ן והשקעות בארה"ב כבר מעל לעשור.  
התחלתי כמתווכת נדל"ן בסיאטל שם קיבלתי ניסיון רב באיתור, רכישה ומכירה של נכסים.  
בהמשך גם התחלתי לעשות השקעות עצמיות בנדל"ן בארה"ב, ורכשתי מספר בתים להשכרה ארוכת טווח.  
כשסיימתי את תפקידי בתור מנכ"לית "בידיעות אחרונות" החלטתי לצאת לדרכי בתור עצמאית, וכיום אני מלווה משקיעים רבים ומוצאת להם נכסים מניבים בארצות הברית.  
בזכות הניסיון שצברתי במהלך השנים אני יכולה להוביל אתכם להצלחה בתחילת הדרך שלכם לחופש כלכלי!

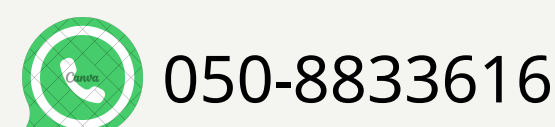


שוק הנדל"ן בארה"ב מציע הזדמנויות נהדרות ליצירת **תזרים, הכנסה חודשית קבועה מנכסים, יציאה לחופש כלכלי ואפילו פנסיה מוקדמת!** וכל זה עם הון עצמי נמוך מאוד להבדיל מישראל.  
עם זאת, חשוב להימנע מטעויות נפוצות ולפעול בצורה אסטרטגית ונבונה. בספר הזה אשתף אתכם בניסיון ובידע שצברתי במהלך השנים כדי להוביל אתכם להצלחה גדולה.

## בין היתר, נעסוק בנושאים הבאים:

- סוגי השקעות הנדל"ן השונים וההבדלים ביניהם
- איך למצוא נכסים איכותיים באזורי ביקוש
- כיצד לבצע בדיקות נאותות ולנהל משא ומתן אפקטיבי
- טיפים לשיפוץ, השכרה וניהול מיטבי של הנכס
- אסטרטגיות לצמיחה והרחבה של תיק ההשקעות
- סיפורי מקרה וניתוח עסקאות מוצלחות וכושלות
- משאבים שימושיים, טפסים ועוד

לכל שאלה שתהיה לכם בהמשך הספר הזה אתם מוזמנים לשלוח לי הודעה וליצור איתי קשר דרך הרשתות החברתיות.



אני מקווה שתהנו מהספר השקעתי שעות רבות בכתיבתה שלו, ואשמח שתשתפו אותי בדעה ובהרגשה שלכם אחרי קריאת הספר.

# סוגי השקעות נדל"ן בארה"ב

כאשר בוחרים להשקיע בנדל"ן בארצות הברית, ישנם שני מודלים עיקריים שכדאי לשקול:

1. השכרה - קנייה, שיפוץ והשכרה של הנכס.

2. פליפים - קנייה, שיפוץ ומכירה מהירה של נכסים.

כמובן שיש עוד הרבה שיטות ודרכים להשקיעה בארה"ב, אבל שתי האסטרטגיות האלו הן הפשוטות ביותר, והבטוחות ביותר לתשואה ורווח.

## רכישה להשכרה לטווח ארוך

זוהי אסטרטגיה שמיועדת ליצור תזרים מזומנים והכנסה פסיבית לאורך שנים רבות.

אנחנו רוכשים נכס כדי להשכיר אותו לטווח ארוך וליהנות מדמי שכירות חודשיים קבועים ומעליית ערך הנכס עם השנים.

זה אומר שכשאנחנו בוחרים להשכיר את הנכס אנחנו גם מקבלים הכנסה מדמי השכירות, וגם ערך הבית עולה עם השנים ולאחר זמן כאשר נרצה למכור אותו נוכל למכור אותו בהרבה יותר ממה שקנינו אותו.

יתרונות:

- הכנסה פסיבית יציבה מדמי שכירות חודשיים
- פוטנציאל לעליית ערך הנכס עם השנים
- סיכון נמוך יחסית
- השקעה לטווח ארוך
- אפשרות למינוף וקבלת הלוואה כנגד הנכס לקניה נוספת

חסרונות:

- דורש הון עצמי התחלתי גבוה יותר
- זמן החזר השקעה ארוך
- תלות באיכות הדיירים
- הוצאות על תיקונים ובלאי שנגרם עם הזמן

## השקעת רנטל שלנו

משקיעה שהגיע אליי עם הון עצמי שחסכה במהלך השנים ועד עכשיו הכסף ישב בבנק "והעלה אבק". בחרנו להשקיעה באסטרטגיה של טווח ארוך.

מצאתי נכס שנמכר ב\$115,000 והגשתי הצעה ב\$110,000.

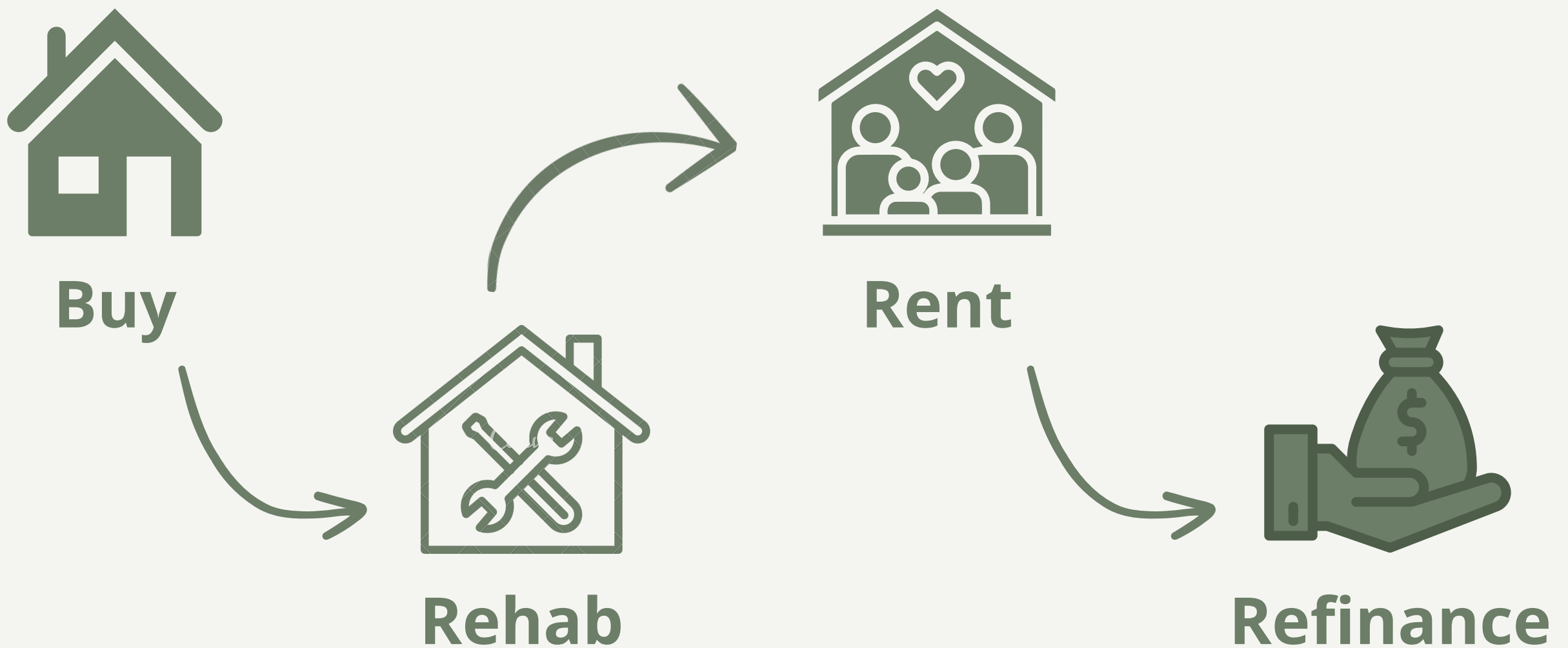
לאחר הבדיקות של הנכס הצלחתי להוריד את המוכר בעוד \$3,000 ולבסוף קנינו את הבית ב\$107,000.

שיפצנו את הנכס ב\$12,000, מצאנו דיירת חמודה מאוד שהיום גרה ומשלמת \$1,400 בחודש.

הנכס עושה תשואה שנתית של 8.7%, ומכניס נטו לאחר הוצאות \$915 (3,450 ש"ח).

# אסטרטגיית ה-BRRRR

אסטרטגיה נפוצה וידועה בשיטת השקעה לטווח ארוך נקראת BRRRR



**Buy** - אנחנו קונים נכס, מתחת למחיר השוק

**Rehab** - אנחנו משפצים את הנכס

**Rent** - אנחנו משכירים את הנכס ויוצרים לעצמנו תזרים

**Refinance** - אנחנו ממנפים את הנכס שלנו, ובלוקחים הלוואה כנגד השווי שלו

**Repeat** - חוזרים על כל התהליך מהתחלה, קונים, משפצים, משכירים, ממנפים.

## למה האסטרטגיה הזאת טובה?

השיטה הזאת מעולה לנו בגלל שאנחנו לא צריכים שיהיה לנו מיליונים בחשבון הבנק.

כמובן ככל שיש לנו הון עצמי גבוהה יותר ככה יותר קל יהיה לנו לקנות בתים ונהיה תלויים פחות במלווים. באסטרטגיה הזאת אנחנו צריכים להשתמש בהון ההתחלתי שלנו על מנת לרכוש את הנכס הראשון ולשפץ אותו.

לאחר שאנחנו קנינו ושיפצנו את הנכס, אנחנו רוצים לאכלס שם דייר על מנת שנתחיל לקבל תזרים מזומנים מהשכר דירה.

ברגע שיש לנו דייר בנכס אנחנו יכולים לפנות לחברות הלוואה ובעצם למנף את הנכס שלנו. אנחנו לוקחים משכנא כנגד השווי של הנכס שלנו וככה אנחנו יכולים עכשיו להשתמש בכסף של הלוואה שקיבלנו על מנת לקנות עוד נכס.

## \*חשוב לשים לב!

כשאנחנו לוקחים משכנתא על הנכס שלנו אנחנו חייבים לשים לב שאנחנו נשאר בתזרים חיובי מהשכירות של הנכס, כלומר שאחרי שאנחנו מורידים הוצאות, ואת המשכנתא אנחנו נשארים עם כסף מהשכר דירה, ובעצם שלא יוצא לנו מהכיס כסף על המשכנתא.

# רכישה למכירה - טווח קצר

פליפ הוא רכישת נכס ישן או מוזנח, שיפוצו ומכירתו ברווח תוך זמן קצר יחסית. אנחנו רוצים למצוא נכסים שנמצאים במצב לא טוב כדי לקנות אותם כמה שיותר בזול, ולמכור ביקר. פליפים זה לא אסטרטגיה שהייתי ממליצה למתחילים מאחר ואנחנו משקיעים סכום כסף גדול יחסית על השיפוץ, ואנחנו רוצים לעשות את זה עם קבלן שאנחנו כבר מכירים ואנחנו סומכים עליו. הקבלן הוא השחקן מפתח בפליפים, אנחנו רוצים לעשות את השיפוץ האיכותי ביותר, המהיר ביותר וכמובן שהזול ביותר.

לכן כשיש לנו כבר צוות מקומי בארצות הברית שעשינו איתו מספר פרויקטים האסטרטגיה הזאת של הפליפים יכולה להיות דרך מעולה להרוויח סכום כסף גדול בזמן קצר יחסית. בדרך כלל פרויקטים של פליפ יכולים לנוע בין 4-8 חודשים, ובמקרים מסוימים אפילו מעל לשנה, כמובן שמשך הפרויקט תלוי בגדול הנכס והשיפוץ.

יתרונות:

- פוטנציאל רווח גבוה בזמן קצר
- אין התחייבות לנכס למשך זמן
- מכירה מהירה של הנכס

חסרונות:

- סיכון גבוה יותר, תלוי ביכולת מכירה
- דורש מיומנות בשיפוצים וקבלן איכותי שאפשר לסמוך עליו
- עמלות ומסים גבוהים יותר על רווחי הון

## השקעת פליפ שלנו

משקיע שלי שמשקיע איתי כבר מספר שנים ויש בבעלותו מספר נכסים שאותם הוא משכיר (בשיטת ה-BRRRR) החליט שהוא רוצה למכור נכס שרכשנו עבורו חודשיים קודם לכן. רק סיימנו את השיפוץ ועוד לא אכלסנו דייר בבית. הוא החליט שהוא רוצה למכור, הוא לא רוצה את הנכס הזה.

קנינו את הנכס ב\$70,000, ושיפצנו ב\$20,000.

אני מזכירה כל הפרויקט הזה לקח לנו 2-3 חודשים.

מכרנו את הנכס ב**\$135,000!**

כן נכון רווח של סביבות \$40,000 לאחר הוצאות.

כמובן שהמשקיע כל כך שמח שהוא החליט להמשיך ולעשות עוד כמה פליפים, במקביל שהוא קונה נכסים להשקעה לטווח ארוך.

חשוב לי לתת לכם דוגמאות החיים האמיתיים כדי שתראו ותבינו שזה אפשרי! יש משקיעים שעושים את זה, ואין שום סיבה שאתם לא תתחילו להשקיע ולהרוויח כסף גם.

## מה אני ממליצה?

נתחיל קודם כל שזה תלוי.

זוהי תלוי בהמון המון משתנים, כמובן שאני לא יכולה להגיד לכם לעשות את זה או את זה מבלי שאנחנו באמת מכירים.

צריך להתחשב בכמות הסיכון שאתם יכולים לספוג, מה ההון שלכם, מה המטרות שלכם ועוד...

אבל בכל זאת דעתי היא שהשילוב הנכון בין שתי האסטרטגיות יכול להניב את התוצאות הטובות ביותר לטווח ארוך.

אני מאמינה שתיתקן השקעות מגוון שכולל נכסים להשכרה ארוכת טווח ומספר פליפים בכל שנה זה משהו שאני לא רואה סיבה לא לעשות.

הנכסים להשכרה יבטיחו תזרים יציב, הכנסה קבועה ויהיה הכלי לעושר בדרך עם הכי פחות סיכון והכי קלה.

רווחי ההון מהפליפים יאפשרו צמיחה מהירה יותר של תיק ההשקעות, והכפלה מהירה של ההון העצמי.

הפיזור בין האסטרטגיות גם מפחית סיכונים ומאפשר לנצל הזדמנויות שונות בשוק. כמו שאמר הסופר והפילוסוף הצרפתי מישל דה מונטן.

**“אל תשים את כל הביצים בסל אחד”.**



# איפה להשקיע?

כעת כשבחרנו במודל ההשקעה (לטווח ארוך או פליפים), השלב הבא הוא לאתר היכן ובאילו נכסים להשקיע.  
בואו נעבור על הקריטריונים החשובים:

## 1. מיקום ואזור

- האם יש ביקוש למגורים ולנדל"ן באזור?
- האם יש צמיחה כלכלית ודמוגרפית בעיר/שכונה?
- מה מחירי הנדל"ן הממוצעים?

כדאי להתמקד באזורים עם אוכלוסייה צעירה בגידול, שוק תעסוקה חזק ופוטנציאל לעלייה במחירים.

## איפה אני עובדת?

אני עובדת בפיטסבורג, פנסילבניה ואני יכולה לספר לכם ששוק הנדל"ן באזור פיטסבורג נהנה מביקוש גבוה עקב שוק עבודה חזק ושיעורי אבטלה נמוכים יחסית שמייצרים ביקוש רב לדיור באזור.

עם זאת, היצע הדירות והבתים למכירה מוגבל וזה גורם לעלייה במחירים - מחירי הדיור עלו בכ-8% בשנה האחרונה וצפי להמשך עלייה בקצב מתון יותר בשנים הקרובות.

הביקוש הרב מייצר גם שכירויות גבוהות יחסית, מאחר שפיטסבורג נחשבת ליעד פופולרי לסטודנטים.





## 2. סוג הנכס

האם מדובר בבית חד משפחתי? דירה? נכס מסחרי? יש לבדוק:

- ביקוש והיצע של סוג זה באזור
- פוטנציאל להשכרה או מכירה מהירה
- עלויות תחזוקה וניהול צפויות

ככלל בתור התחלה אני לא ממליצה ללכת על דילים שהם יותר מבית פרטי (Single Family). עסקאות של נכסים מסחריים או בנייני מגורים הם השקעות מסובכות יותר וממש לא מומלץ למשקיעים חדשים.

אבל יש להגיד שזה לא אומר שהאחד יותר טוב מהשני, אפשר להרוויח מכל נכס ובכל דרך, פשוט צריך לדעת מה עושים ואיך עושים.

אני אישית משקיעה בבתים פרטיים (Single Family) לעצמי ולמשקיעים שלי.



### 3. מצב פיזי של הנכס

יש לבצע בדיקות מעמיקות של מערכות ותשתיות לזהות ליקויים. שאלות מרכזיות:

- מצב הגג, החשמל, האינסטלציה
- עלויות זמן נדרש לשיפוץ
- האם הנכס במצב בטיחותי תקין

השיפוץ הוא החלק הכי קריטי.

חשוב חשוב לבדוק את הנכס לפני שאתם קונים אותו! חייבים לשלוח את הקבלנים שלנו לנכס, ולשלוח מפקח (Inspector) שיבחון את הנכס.

המפקח הוא איש מקצוע חשוב מאוד בכל עסקה. אנחנו שולחים אותו לכל נכס שנראה לנו עם פוטנציאל.

המפקח מגיע לנכס ועובר דבר דבר מהיסודות, לצנרת ועד לגג. בסוף הבדיקה שלו הוא שולח לנו דוח מפורט מאוד (באזור ה-40-80 עמודים) שבהם הוא מציין ומתייחס לכל דבר שהוא ראה בבית. הוא מתייחס לדברים הקוסמטיים והלא כל כך חשובים ולבעיות בריאותיות שחייבים לטפל.

בדרך כלל הוא גם נותן הערכת מחיר שיעלה לתקן את הדברים שהוא מוצא. בעזרת המפקח והקבלן שלנו אנחנו יכולים לקבל תמונת מצב מקצועית על הנכס. אנחנו יכולים להבין האם שווה לנו בכלל להתעסק עם כל הבעיות שיש בנכס, או אם בכלל יהיה לנו תקציב לכל זה.

אבל הכי חשוב זה נותן לנו כיוון כדי להבין האם הנכס יהיה שווה את ההשקעה או שהוא יפיל אותנו וכדי לנו לרדת ממנו.



## פוטנציאל עליית ערך

- האם הנכס נמכר מתחת למחיר שוויו?
- מה פוטנציאל המחיר לאחר שיפוץ והשבחה?
- מה מגמות המחירים באזור לטווח הארוך?
- בכמה נכרים בתים דומים באזור?
- האם המספרים עושים שכל?

תמיד אבל תמיד כשאנחנו קונים נכס אנחנו רוצים להרוויח כבר בקניה.  
מה זה אומר להרוויח בקניה?

זה אומר שאני רוצה לקנות את הבית במחיר יותר נמוך מהשווי שלו בשוק, כדי שאם אני ארצה כבר ביום למחרת אני יכולה למכור אותו ברווח.  
ככה אני כבר עושה חצי מהתהליך של עסקה רווחית.

לאחר מכן אני בודקת COMPS זה בעצם בדיקה של נכסים באזור.  
אני משווה את הנכס שלי לנכסים דומים באזור שהוא נמכר בו ואני רואה מהשווי.  
במילים אחרות אפשר להגיד שאני בודקת את השווי שוק שלו.  
אני מאוד שמרנית ולכן כל COMPS שאני עושה אני תמיד מורידה עוד קצת ולוקחת מרווח בטחון.

עכשיו אני יודעת שאני קונה בזול ויכולה למכור ביקר בזכות COMPS שעשיתי אני רוצה גם לבדוק שהנכס בכלל באזור שיכול להימכר.  
אני מאוד אוהבת להשתמש באתר שנקרא AreaVibe ולבדוק מה הציון שיש לאזור.  
זה משכלל את כל הפשיעה באזור, רמת חיים, כמות משפחות וילדים וכו'.  
לבסוף זה נותן ציון של "איכות חיים" באזור.  
אני משקיעה רק באזורים שהם 80 ומעלה, ככה אני יודעת שזה אזורים לא מסוכנים מידי, וזה מפחית את הסיכוי שלי להרפתקאות עם הנכסים שלי.

# בדיקות הכרחיות לפני רכישת נכס

אחרי שמצאתם נכס פוטנציאלי טוב במיקום אסטרטגי, השלב הבא הוא ביצוע בדיקות מעמיקות לפני רכישה. הבדיקות העיקריות הן:

## 1. בדיקה משפטית

בחינת מצב זכויות הקניין, חוזים קיימים, חובות ושעבודים. חשוב לוודא שאין חוסרים או בעיות משפטיות. עושים את זה עם חברות שנקראות חברות title. חברת title היא חברה שעוזרת לאנשים כשהם קונים או מוכרים בית. כשאתה קונה בית חדש, חברת title בודקת שהכל בסדר עם הבית - שאין בעיות עם מי שהיה הבעלים לפני, שאין חובות או בעיות משפטיות עם הבית. הם גם עוזרים לך למלא ניירות ולשלם את הכסף למוכר הבית. ובסוף הם נותנים לך נייר רשמי שאומר שאתה הבעלים החדש של הבית. אז חברת title דואגת שהכל יהיה חוקי ובסדר כשקונים או מוכרים בית, כדי שהקונה והמוכר ירגישו בטוחים ומוגנים.



## 2. בדיקת מצב פיזי

סקר מקיף של מצב מערכות החשמל, אינסטלציה, גגות, קירות וכד'. איתור ליקויים ואומדן עלויות שיפוץ.

כמו שכבר נגעת בזה בפרק הקודמת, כאן נכנסת העבודה שלנו עם המפקח (Inspector) שמגיע לנכס ונותן לנו דוח מקצועי ומפורט בנוגע לכל התקלות, והמצב הפיזי של הנכס.

כמו כן אנחנו שולחים את הקבלנים שלנו שכבר יתחילו לתת לנו הערכת מחירים, ואת דעתם בנוגע לבית.

הרבה פעמים גם הן יכולים לזהות תקלות ובעיות שעלולות להשפיע על העסקה.

## 3. הערכת שווי ופוטנציאל


הערכה מקצועית של שווי הנכס כעת ופוטנציאל עליית ערך בעתיד. חשוב לוודא שמחיר הרכישה אטרקטיבי.

אחד המקורות בהם אני בודקת את הcomps שלי זה בתוכנה שנקראת Popstream, אך זו תוכנה יקרה (\$100 לחודש) ונדרש ידע כדי להשתמש בו. מקומות חינמיים שאפשר לראות בהם זה Zillow ו-Redfin. האתרים האלו נותנים לכל נכס את הcomps של האתר אבל ב90% מהמקרים אינם מדוייקים, וחשוב להיכנס לפרטים עמוקים יותר וממש לבדוק נכס ולראות שהוא באמת דומה לנכס שלנו.



## 4. בדיקת כדאיות פיננסית

ניתוח תזרים מזומנים צפוי מהנכס לעומת ההוצאות, לחישוב תקופת החזר ההשקעה ותשואתה.

112 Patterson St, Mc Kees Rocks, PA 15136				דו"ח נכס -						
Listing Price - מחיר ממוצע		מחיר נכס		מחיר נכס						
\$ 80,000		sqft 1,960 - 199		sqft 1,580 - 199						
		מחיר		הוצאות התקנות						
		\$ 80,000		מחיר הנכס						
		\$ 400		בדיקת נכס						
		\$ 870		סילון						
		\$ 1,500		עלויות סביבה						
		\$ 1,800		ליווי ייעוץ						
\$ 84,570		סך הכל ההשקעה								
הוצאות שוטפות		מחיר		הוצאות שוטפות						
מחיר		מחיר		מחיר						
\$ -100.35		\$ -1,304		הוצאת ניהול						
\$ -79		\$ -943		מס 500 (אירוסון) - TAX						
\$ -58		\$ -700		ביטוח נכס						
\$ -112		\$ -1,338		תחזוקה						
\$ -54		\$ -669		ביטוח ריסק						
\$ -495		\$ -4,854		סך כל ההוצאות השנתיות						
הכנסות		מחיר		הכנסות						
מחיר		מחיר		מחיר						
\$ 1,115		\$ 13,580		מחיר דירה						
הכנסה (מסוימת)		מחיר		הכנסה						
מחיר		מחיר		מחיר						
\$ 1,115		\$ 13,580		הכנסה ברוטו						
\$ 710		\$ 8,526		הכנסה נטו (רווח הפועל)						
		9.5%		תשואה נטו (כולל נכס בסיסי)						
הנחות:		מחיר		הנחות						
9%		Property Management - הוצאת ניהול		9%						
5%		Vacancy Rate - מס ריסק		5%						
10%		Maintenance - תחזוקה		10%						
6%		Appreciation - קצב הערכה נטו		6%						
8%		עלויות סביבה		8%						
4%		אספקת גז		4%						
תחזית השקעה והאמרה										
Year 10	Year 9	Year 8	Year 7	Year 6	Year 5	Year 4	Year 3	Year 2	Year 1	מחיר
\$ 19,044	\$ 18,911	\$ 17,607	\$ 16,930	\$ 16,379	\$ 15,655	\$ 15,051	\$ 14,472	\$ 13,915	\$ 13,580	מחיר דירה
\$ -952	\$ -938	\$ -880	\$ -848	\$ -814	\$ -783	\$ -753	\$ -724	\$ -696	\$ -669	ביטוח ריסק - 5% Vacancy Rate

מה שאתם רואים בתמונה למעלה זה דו"ח נכס מהשקעה של אחד המשקיעים שלי. דו"ח כזה אני מוציאה לכל נכס ולכל השקעה שאנחנו בודקים. מחינתי זה הא' ב' שלי בתהליך. אני מכניסה את מחיר הנכס, את עלות השיפוץ הצפויה, עלויות סגירה והעלות ליווי שלי. כל זה בהוצאות ההשקעה. לאחר מכן יש הוצאות שוטפות. הוצאות שוטפות אלה הוצאות כמו חברת ניהול, מיסוי, תחזוקה של הנכס, תקופות בהן הבית יעמוד ריק וכו'. לאחר מכן אני מחשבת את ההכנסה, ואני רוצה לראות שהתשואה והשכירות עושים שכל, שאם אני משקיעה אז מרוויחה לכל היותר 8%. מתחת ל-8% אני לא הולכת על העסקה, זה חוק שלי וככה אני אישית עובדת.

# משא ומתן וסגירת עסקה

לאחר שמצאתם נכס מתאים וביצעתם בדיקות נאותות, השלב הבא הוא ניהול המשא ומתן עם המוכר/ים על מנת להשיג את מיטב התנאים.

כאן מספר טיפים למשא ומתן אפקטיבי:

- הציגו הצעת פתיחה נמוכה במקצת מהמחיר המצופה - זה מאפשר גמישות במו"מ
- הכינו רשימה של דרישות וויתורים רצויים ודרגו אותם לפי חשיבות
- שאו ותנו על פריטים שונים מהרשימה בהתאם לצרכים
- תמקדו בעובדות ונתונים לחיזוק עמדתכם במשא ומתן
- שמרו על קשר טוב ואמון הדדי גם במו"מ עקשני

כשאתם עושים מו"מ על המחיר של הנכס חשוב לעשות הכל בכבוד.

אני אישית מוצאת מוכרים בעלי מוטיבציה למכור ולכן לא חשוב להם המחיר יותר מידי, רק שיהיה כמה שיותר מהר.

לכן אני תמיד נותנת הצעה ראשונית נמוכה לפחות ב\$5,000.

לאחר מכן יש תקופת בדיקה שם אני שולחת את המפקח שלי לבדוק את הנכס.

לאחר שאני מקבלת את הדו"ח של המפקח אני רואה את כל הבעיות שיש עם הנכס ואני מציעה הצעה חדשה שהיא כבר תלויה במספר דברים, אבל בעיקר העלות שיפוץ שתהיה לבית לאחר שהדברים מתבהרים לי ואני מבינה כמה באמת יעלה השיפוץ.



# משא ומתן וסגירת עסקה

לאחר השגת הסכם על התנאים, השלב הבא הוא סגירת העסקה עצמה:

- חתימה על הסכם מכר מחייב עם לוח זמנים ברור
  - הפקדת כספי הרכישה בנאמנות עד העברת הזכויות (title company)
  - ביצוע בדיקות נוספות אם נדרש על פי ההסכם
  - תיאום מועד מסירת החזקה בנכס
  - סיור אחרון לבחינת מצב הנכס לפני העברת המפתח
  - חתימה על אישור העברת הבעלות הסופי
- שימו לב לפרטים הקטנים בהסכמים ודרשו ייעוץ משפטי במידת הצורך.  
השקיעו במשא ומתן אפקטיבי וסגירה מסודרת להבטחת העסקה.





# שיפוצים והכנת הנכס

לאחר רכישת הנכס, השלב הבא הוא ביצוע שיפוצים והכנתו למטרה שקבעתם - השכרה לטווח ארוך או פליפ ומכירה מהירה. הנה כמה טיפים לשיפוצים יעילים:

- הגדירו תקציב ברור לשיפוץ ועמידה בו
- תעדפו שיפורים שמגדילים את ערך הנכס והכנסותיו
- השקיעו בפריטים בולטים כמו מטבח וחדרי אמבטיה
- בחרו חומרי גלם איכותיים במחיר סביר
- שכרו קבלנים מומלצים ובעלי ניסיון מוכח
- שלחו אנשי צוות לסיורים תכופים באתר לבקרת איכות וקצב התקדמות
- בקשו כל הזמן תמונות וסרטונים של ההתקדמות
- שלמו לפי שלבים בשיפוץ ואל תתנו את כל הסכום על ההתחלה.

ככלל בחיים אל תשלמו לקבלן את כל הסכום בתחילת העבודה.

אני משלמת לקבלן שלי לפי שלבים, הוא שולח לי הצעת מחיר מפורטת של כל העבודה שהוא עושה וכמה יעלה כל דבר + מחיר חומרי גלם.

בשלב הראשון אני משלמת לו על החומרי גלם והוא מתחיל עבודה, לאחר מכן הוא שולח לי תמונות וסרטונים של עבודה שהוא סיים אז אני משלמת לו עוד חלק מהתשלום, כאשר הוא מסיים עוד חלק בעבודה אני משלמת לו עוד, וכן הלאה.

בנוסף חשוב תמיד לשלוח גורם שלישי לנכס על מנת לבקר ולראות מה באמת קורה בנכס.

אני אוהבת לשלוח אנשים מהחברת ניהול, המתווך שלי או אדם שזה העבודה שלו בצוות שלי לבקר את עבודת הקבלן.

אני רוצה לראות שהקבלן לו משקר לי ובאמת עושה את העבודה שהוא אומר שהוא עושה.

ואת זה אני כותבת לכם כחוק "שנכתב בדם".

# ניהול הנכס והשכרה/מכירה

לאחר ששיפצתם והכנתם את הנכס, השלב הבא הוא ניהולו בהתאם למטרה שקבעתם מראש.

ניהול נכס הוא דבר מסובך מאוד ודורש המון המון זמן, ידע וקשרים, זה עבודה במשרה מלאה ואי אפשר לחפף כאן או לעשות את זה על הדרך. לכן אנחנו נעבוד תמיד עם חברת ניהול בהשכרה לטווח ארוך, לגבי מכירה אני אגיע לזה בהמשך.

## מה זה חברת ניהול??

חברת ניהול היא שחקן מפתח באסטרטגיה של טווח ארוך. חברת ניהול עושה עבורנו הכל, מפרסום הנכס לשכירות למציאת דיירים מתאימים (הם עושים ממש מיונים לדיירים ובוחרים מי הדייר הכי טוב על בסיס הרקע והעבר שלו בתור דייר), ועד לתיקונים ב2 בלילה שעלולים לקרות בנכס.

חברת הניהול היא בעצם הBoots on the ground שלנו. הם האנשים בשטח שדואגים ומטפלים בדיירים שלנו, והם נורא חשובים לנו.

בנוסף לכל התפקידים שהם עושים כל חברת ניהול לוקחת על עצמה תפקידים נוספים, וזה ממש משתנה מחברה לחברה, אבל עוד משהו שאנחנו יכולים לעשות זה להתייעץ איתם מקצועית על השקעות שלנו/אזורים שאנחנו רוצים להשקיע בהם. חברות ניהול מנהלות בדרך כלל מאות נכסים במשך שנים! לחברות ניהול מקצועית וותיקות יש ניסיון והן יכולות גם לעזור לנו להבין, האם הבית שלנו במצב טוב? האם אנחנו צריכים להוסיף בשיפוץ משהו שחשוב מאוד לשוכרים באזור? לאיזה מחיר השיכורת יכולה להגיע באזור ההשקעה?

חברת ניהול טובה תעשה לנו חייב קלים, ולכן אנחנו חייבים לעבוד בקפידה כשאנחנו בוחרים אחת.

## איך למצוא ולבחור חברת ניהול?

הדבך הכי פשוטה למצוא חברות ניהול היא פשוט לחפש בגוגל,

”\*האזור שבו עובדים\* property management”.

משם אני עוברת בין החברות השונות, מסתכלת ומתרשמת מהביקורות שלהם, הוותק שלהם, ונראות כללית.

לאחר מכן אני מסדרת לעצמי רשימה של חברות ניהול שעניינו אותי ואני קובעת איתם שיחה.

השיחה היא השלב הכי חשוב שבו אני באמת בוחרת את חברת הניהול.

אני מבקשת מהם לשלוח לי חוזה לדוגמא שלהם לפני השיחה ככה שאני יכולה לעבור על כל הדברים ולראות מה הם מציעים ומה הם לא רוצים לעשות.

אחרי שאני עוברת על החוזה שלהם אני כותבת לעצמי שאלות שאני רוצה לשאול אותם.

”מי יהיה הבן אדם שאחראי על הנכסים שלי?”

”האם יש אפשרות שאני אשלח לכם מכתבים של העירייה ואתם תשלמו בשבילי את המיסים?”

ועוד הרבה הרבה שאלות.

אתם חייבים לשבת עם עצמכם ולהבין מה השאלות שחשוב לכם שחברת הניהול תעשה בשבילכם ומה חשוב לכם.

השאיפה היא כמובן להסכים על דפוס פועלה מסויים שבו אנחנו מאפשרים כמה שיותר פעולות לחברת הניהול תוך כדי שאנחנו בבקרה על הכל.

**\*חשוב לשים לב!**

חברות ניהול הרבה פעמים מחייבות אותנו על דברים שלא לצורך.

זה אומר שהרבה פעמים הם מתקנים דברים בנכס שאנחנו לא רוצים לתקן, הם שולחים את הקבלנים שלהם שדורשים יותר כסף על העבודות וכו'.

כשאנחנו עובדים עם חברת ניהול חדשה חשוב לשים לב לכל פעולה שהם עושים, ולשים לב שלא קורים דברים שאנחנו לא רוצים שיקרו.

עם הזמן כשנבנה מערכת יחסים טובה איתם נוכל יותר לשחרר ולסמוך עליהם.

## מכירת נכס אחרי פליפ

כדי למכור נכס לאחר פליפ אנחנו חייבים מתווך אלוף שיודע למכור.

אנחנו רוצים מתווך שיש לו יכולות מכירה גבוהות כדי שנוכל למכור את הנכס בסכום הגבוהה ביותר.

אנחנו רוצים מתווך שידע לשווק את הנכס, שידע לגרום לו להראות בעל ערך רב

ובעיקר שידע לגרום לנכס להימכר כמה שיותר מהר בכמה שיותר כסף.

בסופו של דבר אנחנו לא נתעסק עם המכירה יותר מידי, וגם אין לנו איך לעשות את זה.

המתווך שלנו יקח קונים פוטנציאליים ויראה להם את הנכס, הוא ישמע מה פידבקים

שלהם על הנכס ויעביר לנו אותם והוא יהיה איתם בנכס כדי למכור להם אותו.

הפידבקים הם חלק מאוד חשוב בשלב של Showings (כמראים לקונים את הנכס).

אם קורה מצב וכבר 3-5 אנשים ראו את הנכס ולא קנו אנחנו רוצים לדעת מה הבעיה.

הבן אדם היחיד שיכול לדעת ולהשיג את המידע הזה זה המתווך שלנו.

כשהוא עושה לקונים סיבוב בנכס הוא צריך לשאול אותם שאלות ולהבין מה דעתם על הנכס, מה הם אוהבים, מה הם לא אוהבים ומה דיל ברייקר בשבילהם בעסקה הזאת.

כשאנחנו מבינים שיש דברים מסוימים שעלו מספר פעמים מקונים שונים אנחנו

מבינים שזה משהו שאנחנו חייבים לטפל בו על מנת למכור את הנכס הזה, ויכול

להיות שאנחנו נצטרך להוריד את הנכס מהמכירה, לתקן את זה ורק אז להחזיר אותו למכירה.

# אסטרטגיות לצמיחה והרחבת תיק השקעות

לאחר שרכשתם את הנכס הראשון ולמדתם את התהליך, הגיע הזמן לחשוב על צמיחה והרחבת תיק ההשקעות שלכם.

אני בטוחה שאחרי שעשיתם את הדיל הראשון שלכם גם אתם נדבקתם "בחיידיק" הנדל"ן.

לא קיימים הרבה אנשים שהצליחו להרוויח כסף מעסקה ולא רוצה לעשות עוד ועוד, וזה כמה טיפים שלי בשבילכם שתוכלו להגדיל את התיק השקעות שלכם, ולהרוויח עוד ולגדול בתחום כמה שאפשר.

## כמה אסטרטגיות שאני ממליצה:

- השקיעו חלק מהרווחים ברכישת נכסים נוספים- שיטה שאני ממליצה לרוב המשקיעים שלי זה, **לא לגעת ברווחים של הדילים שלכם**, תחסכו אותם ותגדילו את ההון העצמי שלכם עד נקודה שהגדרתם מראש, שבה אתם יכולים גם להנות מהרווחים וגם להמשיך להגדיל את התיק שלכם.
  - נצלו מינוף ומשכנתאות כדי לרכוש נכסים נוספים בהון מינימלי- קניתם נכס להשכרה ארוכת טווח, תתחילו להשתמש בכסף של אנשים אחרים. הכוונה היא לקחת משכנתא והלוואות על מנת למנף את הנכס שיש לכם כרגע לעוד הרבה נכסים חדשים. (חשוב תמיד לשים לב לתריז מזומנים חיובי)
  - חתמו על הסכמי שותפות עם משקיעים אחרים לחלוקת סיכונים ורווחים
  - התמחו בסוג נכס או אזור מסוים לייעול תהליכים
  - חפשו עסקאות במחירים טובים שדורשות שיפוץ ושדרוג
  - שלבו פליפים יחד עם נכסים להשכרה לאיזון סיכונים ותשואה
  - בנו צוות מקצועי איכותי התומך בתפעול וצמיחה
  - הקפידו על ניהול כספי נבון ויעיל של תיק ההשקעות
- המשיכו ללמוד, להתפתח ולמצוא הזדמנויות חדשות. בהצלחה בהמשך הדרך!

- חתמו על הסכמי שותפות עם משקיעים אחרים- אחרי מספר דילים אתם יכולים כבר ללכת בביטחון ולהשקיע עם משקיעים נוספים וככה להגדיל את גודל ההשקעות שלכם, וככה תוכלו להרוויח יותר על כל עסקה.
- סינדרום "העצם הנוצץ"- הרבה פעמים שאנחנו אוהבים להסתכל לצדדים ולראות עוד דברים שיכולים לעבוד, אני מציע לכם לא לקפוץ מדבר לדבר, תשקיעו באזור אחד או בסוג מסוים של אסטרטגיית השקעה ותתמחו בה. יש הרבה אנשים שעושים דברים שונים, אבל אין הרבה מומחים שמתעסקים בתחום אחד. ומי שעושה את הכסף הגדול הם המומחים שכבר מכירים את כל הצדדים, הרעים והטובים.
- שלבו פליפים יחד עם נכסים להשכרה לאיזון סיכונים ותשואה
- בנו צוות מקצועי איכותי התומך בתפעול וצמיחה- כל הזמן תחפשו לגדול, תביאו עוד בעלי מקצוע לצוות שלכם, ותפטרו את אלו שלא מתאימים לכם. כל הזמן להתקדם להשתפר ולהתפתח.
- הקפידו על ניהול כספי נבון ויעיל של תיק ההשקעות- חשוב להיות במעקב אחר כל ההכנסות וההוצאות שלכם. שימו לב שאתם לא מבזבזים את הכל ולא עושים טעויות פיננסיות שעלולות להרוס לכם את כל התיק.



# סיפורי מקרה ודוגמאות מהניסיון

בפרק זה אשתף בשתי מקרים אמיתיים של משקיעים שלי, שימחישו את התהליך.

**התהליך של אבירם:** אבירם רצה להתחיל להשקיע בנדל"ן בארה"ב אבל לא היה לו מספיק הון עצמי.

הוא אסף כסף מכל המשפחה והצליח לגייס מספיק בשביל לקנות נכס ראשון. מצאנו עבורו בית שהיה נראה טוב, כמעט ולא הרוס ובמחיר מעולה. המוכר רצה \$68,000 עליו ואני הצעתי לו לקנות ב-\$60,000 והוא הסכים. שיפצנו ב-\$12,000 וכיום הוא משכיר את הנכס תמורת כ-1,200 דולר לחודש, עם תשואה שנתית של כ-11.7%, ונכנס לו \$762 כל חודש (2,827 ש"ח) ערך הבית של אבירם לאחר השיפוץ הגיע ל-\$130,000 (בחישוב שמרני).

**ההשקעה של קרן:** קרן הגיעה אליו בתחילת דרכה עם \$100,000 שחסכה במהלך השנים ורצתה לרכוש נכס להשכרה.

מצאנו עבורה בית יפה בפיטסבורג שנמכר ב-70,000 דולר והורדנו ל-60,000 דולר, לאחר בדיקת בית (Inspector) הבנו שהשיפוץ יהיה קצת יותר גדול ולכן הורדנו את המוכר בעוד \$5,000, אז סה"כ קנינו ב-\$55,000. ביצענו שיפוץ ב-\$39,000, כיום קרן משכירה את הנכס שלה ב-\$1,350 בחודש עם תשואה של כ-9.7% בשנה. ערך הנכס של קרן לאחר שיפוץ מוערך בכ-\$160,000 (לאחר בדיקת שמאי לקראת הלוואה).

כמובן שכל דיל ודיל מאוד משתנה מאחד לאחד, אבל אני כשאני מחפשת עסקה למשקיעים שלי אני אפילו לא מסתכלת על כל עסקה שתביא לנו פחות מ-8% תשואה, זה המינימום מבחינתי.

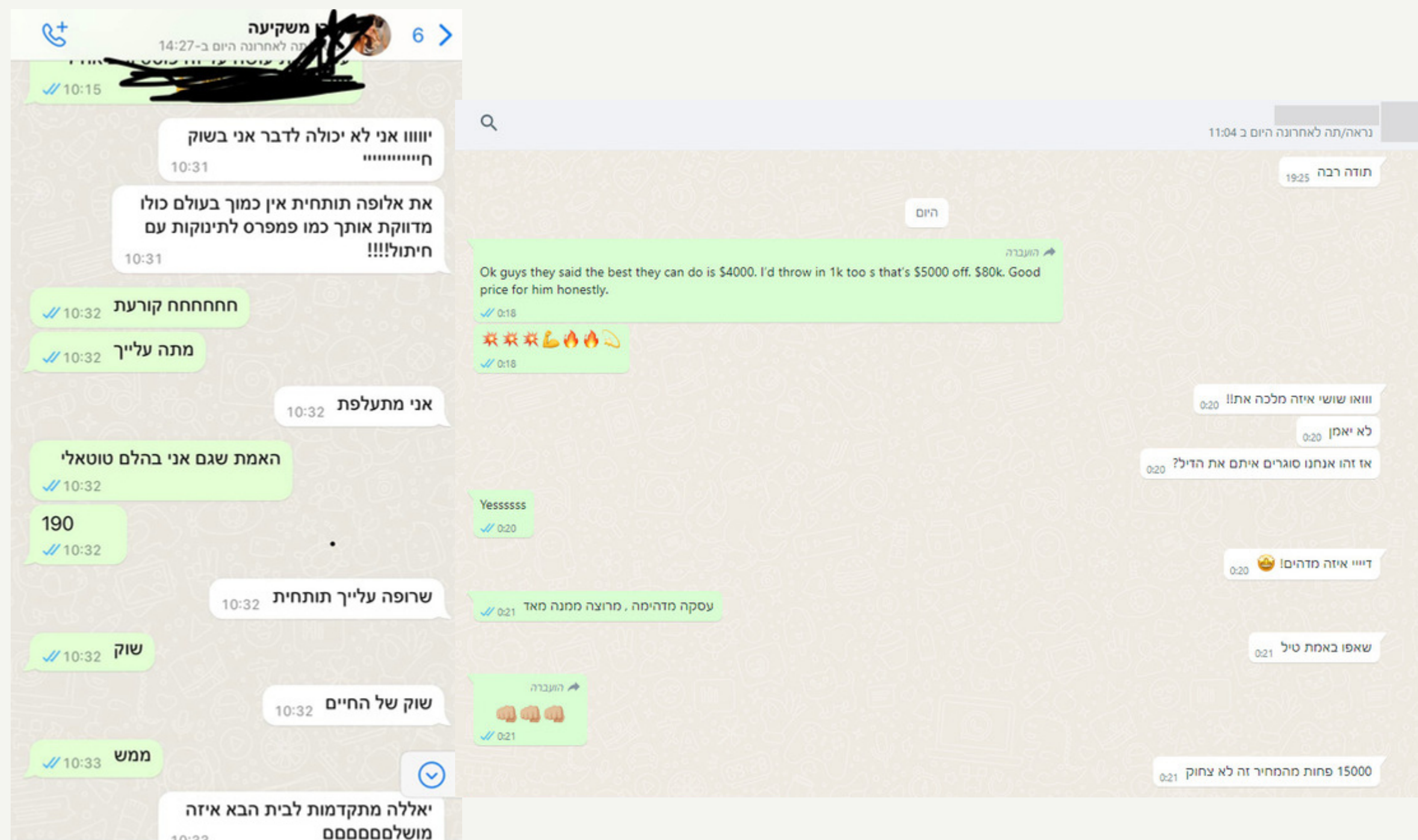
אני מאמינה שכשמביאים עסקה למשקיע היא חייבת להיות הכי טובה באותו רגע בשוק, והכי חשוב לי שכולם ירוויחו, המשיקע, הצוות שלי, המוכר של הנכס, ואני. אני מאוד שקופה ואני באמת לא מסתירה כלום מהמשקיעים שלי. ואני מזמינה אתכם לדבר איתם ולתת להם לדבר בפני עצמם.

# סיפורי מקרה ודוגמאות מהניסיון

במהלך הספר חשפתי בפניכם את התהליך, הטיפים והאסטרטגיות המרכזיות ביותר להצלחה בהשקעות נדל"ן מניבות בארצות הברית. כעת, לאחר שלמדתם את הבסיס, ויש לכם את הכלים הבסיסיים הגיע הזמן להתחיל לפעול!

ואם אתם מרגישים שאתם מאוד רוצים להשקיעה בנדל"ן ולייצר לעצמכם הכנסה נוספת, אבל אתם חוששים ולא בטוחים בעצמכם **אתם לא חייבים לעשות את זה לבד!** יש לי כבר עסק שפועל מספר שנים, שמלווה משקיעים ופותר בשבילם בדיוק את הבעיות שיש לכם.

המשקיעים שלנו מאוד מרוצים וכל אחד שמגיע אליי נשאר ומשקיע עוד ועוד ועוד. אבל אל תקשיבו לי, **תראו מה יש להם להגיד:**





השקעה נבונה בנדל"ן בארה"ב היא אחת הדרכים הטובות ביותר להשיג חופש כלכלי ולייצר הכנסה פסיבית משמעותית לטווח ארוך. הגיע הזמן שתהפכו את זה למציאות, הגיע הזמן שתפסיקו לחלום על הפריצה שלכם.

אתם יכולים להתחיל כבר היום!

אשמח ללוות אותכם בצעדים הראשונים ולעזור לכם לבצע את העסקה הראשונה שלכם בהצלחה.

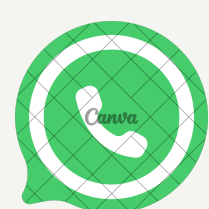
אתם תוכלו ללמוד מהתהליך איתי.

אתם מפחיתים משמעותית את הסיכון לטעויות של מתחילים.

אתם חוסכים לעצמכם הרבה זמן וכסף בתהליך איתי.

והכי חשוב אתם מקבלים את התנאים הטובים ביותר שיש, צוות שעובד כבר שנים ביחד על עסקאות, אנשי מקצוע שיודעים מה הם עושים ולא מרוקנים לכם את הכיס והכי חשוב ליווי צמוד לכל שאלה או תחושה שתצטרכו במהלך הדרך.

צרו קשר איתי עכשיו ותעשו את הצעד הראשון בדרך להכנסה פאסיבית שתשנה לכם את החיים!



**זמינה במהלך כל שעות היום במספר - 050-8833616**

**עקבו אחריי ברשתות החברתיות שם אני מעלה תוכן בכל יום בנושאי השקעות נדל"ן**



@Shoshiam1



Shoshiam1

**בהצלחה רבה בהמשך הדרך!**

**שושי**