

הישראלית שחיפשה תשואה קטנה על חסכונות חייה - ונהפכה למתווכת בינלאומית

סבטלנה בוריסוב מהקריות קנתה דירה בעיירת סקי ב-200 אלף שקל - ועכשיו מציעה לישראלים להרוויח. אבל לא יותר מדי

17:59 12.04.2020 מאת: ג'ניה וולינסקי

"פעם היינו נוסעים לקנות בגדים באאוטלטים בחו"ל. כיום זה כבר עלה מדרגה — ישראלים נוסעים לאתונה וחוזרים עם דירה", אומרת משווקת הנדל"ן הבינלאומית סבטלנה בוריסוב.

כל מה שכדאי לדעת - הצטרפו לערוץ הטלגרם של TheMarker (להורדה - באנדרואיד, באייפון)

בדיוק כך התחיל העסק של בוריסוב, שבמסגרתו היא מלווה משקיעים שמעוניינים לרכוש דירה בבולגריה, בפולין וביוון. "לפני כשנתיים התפנה לי סכום של 200 אלף שקל וחשבתי מה לעשות אתו. התחלתי לבדוק את מחירי הנדל"ן באירופה. השתמשתי בין היתר באתר Global Property Guide, ששואב את המידע מלשכות מרכזיות לסטטיסטיקה ובנקים מרכזיים. בדקתי את השטח בספרד, צרפת, גרמניה, סלובניה ובולגריה. המטרה שלי היתה למצוא נכס במדינה שכבר התאוששה מהמשבר העולמי ב-2008, כך שהסיכון לא יהיה גבוה ושתהיה צמיחה הדרגתית במחירי הנדל"ן. בסוף עצרתי בבולגריה".

מה מיוחד בבולגריה?

"הכלכלה שם יחסית יציבה ומבוססת בעיקר על חקלאות. היא בין המדינות החלשות באיחוד האירופי, אך אינה חלק מגוש היורו והמטבע המקומי חזק. אחרי המשבר, מחירי הדירות שם התחילו לעלות, תוך שרק לפני שנתיים־שלוש התחילו לתת משכנתאות למקומיים. עד אז היה כמעט בלתי־אפשרי לקבל משכנתא והשוק היה בסטגנציה, כשהמקומיים לא קנו דירות כמה שנים. לפני כמה שנים התחילה עליית מחירים, ואני חוויתי אותה בעצמי עם הדירה הראשונה שלי שם — בעיירת סקי בשם בנסקו, 160 ק"מ מסופיה".

איך הגעת דווקא לעיירה הזאת?

"אחרי מחקר קטן ומידע שהגיע מחברים, הבנתי שישראלים נוסעים לשם כל הזמן. ראיתי שהמחירים בעיירה סבירים כי בסופיה, עיר הבירה, כבר היה יקר. נסעתי למקום ותוך שבוע קניתי את הדירה. זאת דירת 3 חדרים בשטח של 100 מ"ר, שעלתה לי 36 אלף יורו. כבר מההתחלה היה לי ברור שאני הופכת את זה לעסק. עשיתי שיתוף פעולה עם נוטריון, עורך דין וחברת השכרות מקומית והשכרתי את הדירה".

איך ידעת שאת יכולה לסמוך עליהם?

"עשיתי שיעורי בית וגם היו לי כבר חברים מהארץ שקנו שם לעצמם. דירה בבנסקו זה לא נטו להשקעה. זה מעין בית נופש. הרבה דוברי רוסית קונים שם".

מאיזו סיבה?

"הם קרובים למנטליות הזאת והדור הוותיק שם מדבר רוסית שוטפת, כי בתקופת ברית המועצות זאת היתה שפה שנלמדה בבית הספר. יוצא לי לדבר שם עם הרבה אנשים ברוסית. בהתחלה, הלקוחות שלי היו בעיקר ישראלים דוברי רוסית, ועכשיו זה מתפלג חצי-חצי בין דוברי רוסית ואלה שלא. עם הזמן גיליתי שהידע שלי ברוסית הוא יתרון, כי הוא מאפשר לי להגיע לעסקות שלא כל אחד היה יכול להגיע אליהן. כיום יש לי הרבה שותפים מקומיים מרוסיה, שעברו לגור בבולגריה או בפולין וחושבים שאני 'אחת משלהם'"

"דירה במחיר של מכונית"

"חודש אחרי שקניתי את הדירה שלי, לקחתי את הקבוצה הראשונה לשם", מספרת בוריסוב. "בהתחלה כל החברים שלי קנו שם ואחר כך יצאתי עם פרסום לקהל הרחב — באמצעות פייסבוק, מודעות ושיתופי פעולה. הקמתי את הקבוצה שלי בפייסבוק תחת הסלוגן 'כך קניתי דירה במחיר של מכונית' כי עבדתי ב"חבר" במחלקה שעסקה בנדל"ן ורכב, אז חיברתי את שני העולמות. מאז המחירים עלו, אבל הסלוגן נשאר. יש לי לקוחות שקנו בבולגריה ואין להם דירה בבעלותם בישראל".

הם קונים ומשכירים?

"עם הזמן הקמתי שם חברת ניהול שמנהלת את הנכסים ללקוחות שלי מול Airbnb ובוקינג. בהתחלה לא היתה דרישה להשכרה קצרת טווח, והרוב העדיפו להשכיר לטווחים ארוכים, כי זו עיירת סקי והביקוש להשכרה עונתי, בעיקר בחורף".

אין שם בעיה של פולשים?

"לבולגרים אין כמעט פשע מהבחינה הזאת, ולא נתקלתי בזה בשכונות שאני עובדת בהן. אני בכלל מרגישה שם די בטוחה".

איזה תשואות מקבלים על ההשכרה?

"בבנסקו — בין 5% ל-6% בשנה".

תשואות דומות לישראל.

"תלוי איפה. בתל אביב למשל זה 2%. אולי דומה יותר לבאר שבע אבל היתה לי דירה להשכרה בבאר שבע ושם כבר אי-אפשר לרכוש דירה ב-150 אלף שקל. בבנסקו הערך של הדירה שלי עלה מ-36 אלף יורו ל-50-52 אלף ואני כבר מוכרת אותה עכשיו".

זו עלייה יפה.

"אנשים מצפים לקנות דירה ולהרוויח פי שלושה. אני אומרת להם שאם משקיעים 200 אלף שקל, אי-אפשר להתעשר מהסכום הזה. אפשר לעשות את הצעד הראשון, לקנות, ליהנות קצת".

מה השתנה בעסק מאז משבר הקורונה?

"מסקר מצומצם שערכתי בקרב הלקוחות, הבנתי שהרוב מעדיפים לקנות דירה מוכנה ולא על הנייר. העובדה שלא ניתן לטוס כעת לראות את הדירה מייצרת האטה בפעילות. מעבר לכך, ברור שכשאנשים בלחץ הם לא יכולים לקנות דירה. המיליארדר וורן באפט אמר שצריך לקנות כשיש דם ברחובות, אבל אנשים רגילים כמובן לא חושבים על זה עכשיו. דווקא בגלל הירידות בשוקי המניות, הנדל"ן מייצר הזדמנות להשקעה בטוחה יותר. היה לי משקיע בשבוע שעבר שהוציא את כל הכסף מהבורסה ומחפש איפה להשקיע בנדל"ן. הוא אמר שהוא רוצה לעשות את ההשקעה מיד כשיפתחו את הגבולות".

לא היו משקיעים שרצו למכור את הדירות שלהם עכשיו? ומה ההשפעה שאת צופה למשבר?

"להפך, נדל"ן תמיד קונים ואני לא רואה שהלך הרוח של האנשים השתנה. גם ככה הלקוחות שלי הם אנשים עם הון פנוי, ולא מי שמשתמש בהלוואות כדי לקנות דירה. אני גם לא ממליצה לקנות דירה ראשונה באמצעות הלוואה. פולין, יוון ובולגריה משתמשות לרוב בכוח עבודה מקומי ולא בעובדים סינים כמו במערב אירופה. גם חומרי הבנייה מקומיים, או מטורקיה ומספרד, כך שהמשבר לא צפוי לעכב את הבנייה. אני מאמינה שהשוקים האלה דווקא יצמחו. צריך לזכור שלוקח זמן לראות שינויים בשוק הנדל"ן וזה יכול לקחת גם שנתיים-שלוש. רק אז נגלה את ההשפעה של המשבר".

מי המשקיעים שלך? יש פרופיל אופייני?

"זה משתנה. בבנסקו יש הרבה זוגות עם שניים-שלושה ילדים, שהתפנה להם כסף מקרן השתלמות או ממקור אחר ואין להם מה לעשות אתו. המשפחות האלה רוצות לנסוע ליהנות מהדירה וגם להרוויח עליה".

מה הסיכון שם?

"האולוסייה הבולגרית לא צומחת ויש הגירה שלילית. המשכורות נמוכות וגם בסופיה אין הרבה אנשים. מי שקונה שם הם בעיקר משקיעים זרים. רק בשנתיים האחרונות המקומיים התחילו לקנות דירות, אבל עדיין אין להם כוח קנייה — אז הסיכון הוא נזילות נמוכה יחסית. אני עכשיו מנסה למכור את הדירה שלי כבר חודש, ואני מעריכה שזה יכול לקחת חודשיים-שלושה".

יכול להיות שהמחירים נמצאים בשיא ולא תהיה עליית ערך כל כך גבוהה?

"אני חושבת שעדיין יש מקום לעליית ערך. בבולגריה חושבים להחליף את המטבע ליורו בשנתיים הקרובות והם כל הזמן מדברים על זה. ברגע שיחליפו, אני חושבת שתהיה עלייה".

"לחיות בפנסיה כמו מלכים"

"בסופיה היתה עלייה מטורפת במחירי הדיור בשנתיים האחרונות: 11%–12% בשנה האחרונה ועלייה של 13% לפני שנתיים", אומרת בוריסוב. "כרגע דירה של 50 מטר במרכז סופיה עולה כ-200 אלף יורו, ולכן כבר קשה למצוא שם דירה שמביאה תשואה טובה וזה כבר מגיע למיצוי".

לדבריה, זאת הסיבה שבסופיה יותר משתלם לרכוש דירה "על הנייר". "ככה אפשר לקנות דירה ב-20%–30% פחות ממחיר השוק. לפי המדיניות הבולגרית, ברגע שהדירה מוכנה, הם מעלים את המחיר. אין שם רישום הערת אזהרה ויכול להיות שבגלל זה יש הנחה, כי יש בזה סיכון ולא כולם רוצים לקחת אותו. לפני חצי שנה גם אני קניתי דירה בסופיה, בפרויקט שיהיה מוכן עוד שלוש שנים. אני עובדת שם עם אדריכל מקומי ידוע, שבונה מהון עצמי וגם עם יזמים ישראלים: אפריקה ישראל ואובליה גרופ".

יעד נוסף בבולגריה שעליו מספרת בוריסוב ומתברר פופולרי בקרב הישראלים דוברי הרוסית הוא דירות נופש על חוף הים השחור. "יש כאלה שרוצים דירת נופש על הים, רבים מהם אשדודים. אני גם רואה מגמה בקרב דוברי רוסית מישראל, שלקראת הפנסיה עוברים לגור בבולגריה. זו הריבירה שלהם. יש חברה שאני עובדת עמה שמסדרת להם תושבות שם. בישראל המחיה יקרה, ובבולגריה מדובר בשליש ורבע מהעלות. עם הפנסיה שהם מקבלים בישראל הם חיים בבולגריה כמו מלכים. זה שעתיים טיסה והכרטיסים זולים".

למרות היתרונות הרבים של בולגריה, באחרונה החליטה בוריסוב להרחיב את העסק שלה גם למדינות אחרות: "הבנתי שבולגריה לא מתאימה לכולם — התשואות לא הכי גבוהות שם וגם לא כולם רוצים להשקיע במדינה כי הכלכלה שם עדיין חלשה ביחס לגוש. בדקתי עוד יעדים והרחבתי את הפעילות שלי לעיר פוזנן שבפולין".

למה דווקא שם?

"זו עיר שנמצאת 300 ק"מ מברלין. בברלין המחירים הגיעו לרף העליון ויש זליגה מגרמניה לפולין. זאת העיר הכי קרובה, שנמצאת על הדרך בין ברלין לוורשה והמחירים בה אטרקטיביים. הכלכלה של פולין גם יציבה. שם אני מוכרת פרויקטים על הנייר ולא לוקחת קבוצות. יש שתי חברות בורסאיות שאני עובדת אתן, שאני מעדיפה לא לציין את שמן, משיקולי תחרות. הדירות על הנייר נמכרות במצב מעטפת — קירות בלי רצפה ואנחנו עושים גמרים ועוזרים להשכיר את הדירה".

ומהן התשואות בפוזנן?

"7% על השכרה שוטפת ויש עליית מחירים יפה, למשל בשנה האחרונה מחירי הנדל"ן שם עלו ב-12%. זאת עיר סטודנטאילית עם אוכלוסייה של 550 אלף איש. בשנה האחרונה גם בדקתי את יוון ולפני כמה חודשים נכנסתי חזק לשם. זה היעד הכי חזק שלי עכשיו".

בשנה האחרונה כולם מדברים על יוון. המחירים שם לא כבר נמצאים בשיא?

"ממש לא. היה להם את המשבר הכי רציני, ולפני שנתיים הם התחילו לצאת ממנו. השוק עדיין סגור למשכנתאות, כך שהמקומיים יכולים לרכוש דירה באמצעות ההון עצמי בלבד. בבולגריה ובפולין השוק כבר פתוח למשכנתאות, והמחירים די מיצו את העלייה שלהם, ביוון עוד לא. ברגע שהמדינה תפתח את השוק למשכנתאות, המחירים יטוּסו".

האם וירוס קורונה לא יפגע קשה בכלכלת המדינה, שרק מתאוששת מהמשבר הקודם?

"גם אני שאלתי את עצמי את אותה שאלה. מעבר לכך שכלכלת יוון רק מתאוששת, היא גם מתבססת על תיירות. רצייתי למכור את הדירה שלי בבולגריה כדי לקנות ביוון ועכשיו אני כבר לא בטוחה. כשדיברתי באחרונה עם השותפה היווניה שלי, היא אמרה לי שכולם שם עובדים כרגיל וגם אנשים ממשיכים לקנות אצלה דירות, רק עושים את זה מרחוק. הצמיחה של הכלכלה היוונית בשנה האחרונה היא 2%. לפי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה היוונית, הדירות במדינה עלו ב-3%, שזו עלייה מתונה. אני צופה שהשנה הדירות יעלו ביותר מ-10%, אבל אי-אפשר לדעת. ביוון גם אין מס שבח כמו בישראל, אז המידע על עסקות לא תמיד מדויק ואין מספיק שקיפות".

איפה את מתמקדת ביוון?

"בעיר הבירה, אתונה, שמהווה 25% מכלכלת יוון, עם 4.5 מיליון תושבים כמעט. חצי מישראל. עד משבר הקורונה, שמכה בכל העולם, זה היה שוק חזק ל-Airbnb ולבוקינג, כל הזמן היתה תנועה.

"המודל שלי עובד כך: אדם בא אלי ומגדיר את התקציב, ואני מחפשת לו דירה יד שנייה לפי התקציב והדרישות. לאחר מכן, הוא מזמין כרטיסי טיסה וטס לאתונה. השותף המקומי שלי פוגש אותו בשדה והולך אתו לפתוח חשבון בנק מקומי, כי זה נדרש בשביל להעביר את הכסף. השותף שלי מראה לו כמה דירות, ולאחר שהוא בחר דירה, הוא משאיר מקדמה וחוזר לארץ. אז יש תהליך של בדיקת נאותות, לוודא שהדירה נקייה משעבודים ועיקולים, הוא חותם על חוזה הרכישה ואז אנחנו משכירים את הנכס".

צריך להגיע שוב ליוון בשביל לסגור את החוזה?

"לא חובה, אפשר להשאיר ייפוי כוח לי או לשותפים המקומיים שלי, אבל עד עכשיו כמעט כולם הגיעו. זאת הזדמנות קצת להתאוויר וזה רק שעתיים טיסה".

מהו החלק שלך בעסקה?

"אני לוקחת עמלה כוללת קבועה על המכירה והשכרת הנכס לטווח ארוך, של 14 אלף שקל פלוס מע"מ. זה תשלום חד-פעמי. אם רוצים טיפול שוטף בהשכרות קצרות טווח, זה עולה 8%-10% מגובה שכר הדירה החודשי. אני לא מטפלת בדירה, אלא רק מקשרת לחברת ניהול שעושה את זה. אין לי עניין לנהל את הנכס, זה הרבה עבודה ולא צריך להבין בנדל"ן בשביל זה".

אז את לא לוקחת אחריות על זה? ומה אם הם לא מצליחים לגבות את דמי השכירות?

"כמובן שאני לוקחת אחריות, כי זאת חברת ניהול שעובדת בשיתוף אתנו. אם יש שוכר שלא משלם, הולכים לבית משפט ומגרשים אותו. לכן, חשוב לעשות חוזה מול עורך דין. הרבה אנשים רוצים לחסוך את ה-300-400 יורו האלה, ואני ממליצה לא לחסוך בזה".

מי הולך לבית משפט?

"אם הלקוח לוקח ניהול שוטף על הנכס, אז מי שמנהל את הנכס. זה תהליך זריז יחסית".

לא בכל המדינות קל לפנות שוכר.

"עד עכשיו לא נתקלתי במקרים כאלה, אז אני נסמכת על מה שאמרו לי ואני מקווה שלא אתקל".

מה לגבי תקופות שבהן הנכס יעמוד ריק?

"אני מעדיפה השכרות ארוכות טווח, אף שהן כוללות תשואה נמוכה יותר. זה בטוח יותר ולא צריך לקחת חברת ניהול שתנהל. עם זאת, יש משקיעים שמעדיפים להשכיר את הדירה באמצעות Airbnb ואז אני מקשרת אותם עם חברת ניהול".

בגלל שהיורו בשפל, זה מוריד הרבה מהתשואה ביוון.

"באתונה אפשר לקנות דירה ב-45-50 אלף יורו, תוך שההוצאות הנלוות הן 15%-20% בערך ממחיר הדירה וכוללות מס רכישה, רישום הנכס, שכירת עורך דין, נסיעות ועמלת ליווי. אם הדירה לא דורשת שיפוץ, ההוצאות נעות בין 7,000 ל-8,000 יורו. על דירה כזאת אפשר לקבל שכירות בגובה 450-500 יורו ואפשר להגיע לתשואה של 8%-9%".

השאלה אם בטווח הארוך זו השקעה כדאית.

"לפי ההיגיון וסקרי השווקים, שוק הנדל"ן מתנהל במחזוריות. ב-2010 המחירים ביוון היו בבעיה והגיעו גם ל-5,000 יורו למ"ר. ב-2016-2017 הם צנחו ולפני שנה וחצי התחילו לעלות הדרגתית. כרגע, במרכז אתונה המחיר למ"ר הוא כ-1,000 יורו ואני צופה שזה יעלה לפחות ב-50%".

היו לך נפילות?

"עם הכסף שלי לא עשיתי את ההשקעה הכי טובה. בקנייה של הדירה בבנסקו היה מעורב הרבה רגש, כי ראיתי את עצמי באה לשם לנפוש עם המשפחה. הקומפלקס מפואר, אז יש דמי ניהול יחסית גבוהים, וכעת חלק גדול מהתשואה מהשכירות הולך לדמי הניהול. זה משהו שצריך להיזהר ממנו. זה לקח עבודה. כיום אני מחפשת לאנשים דירות עם דמי ניהול נמוכים".

מי קובע את דמי הניהול?

"חברת הניהול של הבניין. ככל שהקומפלקס מפואר יותר — למשל, אם יש בריכה, סאונה או חדר כושר — דמי ניהול עולים".

אבל אם הקומפלקס מפואר, השכירות שאפשר לגבות גבוהה יותר, לא?

"נכון, אבל בבנסקו היא עיירת סקי זולה, אז אנשים מצפים לדמי ניהול זולים. זה לא 5 כוכבים".

"כל אחד הופך להיות מוכר דירה"

בוריסוב התחילה את דרכה המקצועית בתיווך קרקעות בצ'ק פוסט בחיפה. "הייתי בת 24, אחרי התואר הראשון ולא אשכח שהבוס שלי אז, שהרוויח המון כסף והיתה לו מכונית מפוארת, אמר לי שכדי להגיע רחוק צריך לזכור שלושה דברים: הכסף על הרצפה ונשאר רק להרים אותו, צריך להיות חברה של הלקוח וכל האנשים אותו דבר — מי שקונה דירה ב-50 אלף יורו ומי שקונה בניין ב-10 מיליון יורו זה אותו בן אדם. זה משפט שמלווה אותי".

מי המתחרים שלך?

"יש לא מעט מתחרים. זה שוק רווי וכל אחד הופך למוכר דירה. אני מדברת עם אנשים ברחוב ביוון למשל, וכל אחד אומר 'יש לי דירה פה, בואי אני אראה לך'".

מה השלב הבא?

"המיזם החדש שלי הוא בניינים ובתי מלון. באתונה נפוץ לקחת בניין ישן במרכז העיר, לשפץ ולהפוך אותו למלון או Airbnb. יש דרישה חזקה לזה מצד הישראלים. לעסקה כזאת אני לוקחת עמלה של 3% פלוס מע"מ. זאת עסקה מורכבת — אנחנו משפצים וגם מנהלים את הבניין. למצוא לקוח שיקנה חמש דירות בתפוזרת במרכז העיר קל יותר מלמצוא לקוח אחד שיקנה בניין".

זה דורש גם לעמוד מול רגולציה מקומית שאת לא תמיד מכירה.

"נכון, זה דורש רגולציה, שמאות לנכס וגם תוכנית עסקית לבנק. כיום יש בנקים ביוון שנותנים משכנתאות בגובה של עד 50% מעלות הנכס, במיוחד לזרים, אבל צריך להראות להם תוכנית עסקית. אני כרגע בודקת אפשרויות מימון, כי יש לי כמה לקוחות ששאלו אותי על האפשרות לרכוש בניין שלם".

זה כבר ממש לא השקעה במחיר מכונית, אולי רכבת.

"כן, בשביל לרכוש בניין צריך להיות משקיע גדול. עם הזמן, הדרישות השתנו. אנשים התחילו לשאול אם יש לי ככה וככה, אז זה נהפך מעין חנות מכולת".