

## "משבר הנדל"ן הפך את ניו יורק ליעד השקעה אטרקטיווי"

### סם הסקל, הבעלים של משרד השמאים HMS הפועל בברוקלין, טוען כי בעקבות הירידות במחירי הנדל"ן, בעלי נכסים בניו יורק נמנעים מלמכור במחירים החדשים - ומעדיפים להשכיר

#### מאת רז סמולסקי

«יש ירידה גדולה של עשירות אחרים במספר עסקות המרקעני בניו יורק, למעט במנהטן», אומר סם הסקל, בעל משרד שמאים HMS, שפרץ על בברוקלין. «בכל יום אנחנו פותחים עיתון ורואים בותרות שליליות: עוד עיקולים, בנקים שמחלקים הלוואות ודייננים בין מומחים בשאלה באיזה שלב של המיתון אנחנו נמצאים», הוא מוסיף. להערכתו, דווקא בחדשות הרעות המשקיעים יכולים למצוא הזדמנויות עסקיות, במיוחד אלה שאינם נזקקים ללווי בנקאי. הסקל, 32, טוען שכיום ניי-טן למצוא בניו יורק הרבה הזדמנויות. «בברוקלין, לדוגמה, היתה ירידה חדה במספר העסקות שבוצעו של 30% ויש שכונות שבהן המספר הגיע גם ל-50%», הוא מספר. «לאנשים קשה יותר לקבל משכנתאות ובינוסף, אנשים חשים פחד הגורם להם להירתע מרכישת דירות».

לפיו, דווקא בגלל המשבר, ירדת ערך הדולר ושווי הנכ"ס, ניו יורק מסתמנת כיעד השקעה אטרקטיווי. הסקל מכיר משקיעים רבים, בהם ישראלים, שהפסידו כסף במשבר האחרון שתקף גם את ניו יורק. «המשקיעים בשכונות הטובות נפגעו הכי פחות. מי שמצאו עצמם בבעיה קשה הם כל אלה שקנו במקומות הפחות טובים, שלפני שנה-שנתיים היו במחירי שיא, וציפו לעלייה במחירים. "יש לי לקוח, איש חב"ד, שקנה קרקע ב-770 אלף דולר ליד מטה חב"ד בניו יורק. קודם לכן, לא היה לו כל קשר לנדל"ן וזו היתה העסקה הראשונה שלו. ככה זה, כשהשוק רותח כולם הופכים לנדל"ניסטים, איך אפשר לא? כיום, הבחור הזה מתקשה למכור את הדירות - הבנק לא מאשר משכנתאות לרכישה באותה שכונה, שבה שיעור העיקולים גבוה», הוא מסביר. ואולם, בעסקי הנדל"ן, צרה

של משקיע אחד היא הזדמנות עבור משקיע אחר. איש החב"ד, למשל, נמצא בעמדה שבה הוא חייב למכור את הנכס כמעט בכל מחיר בגלל ההלוואה הבנקאית שחונקת אותו.

הסקל מספר על דוגמה נוספת לכישלון נות בנדל"ן שמאפיינים את התקופה: ישראלית שרכשה בית בלונג איילנד לצורך השקעה, שיפצה

אותו ברמה הגבוהה בהרבה מהסטנדרט בצפייה למכור אותו ב-550 אלף דולר. התוכנית השתבשה, לנוכח מצב השוק, והמשקיעה שלא הצליחה לעמוד ביעדי הרווח שלה ויתרה על רעיון המכירה ובמקום זאת העמידה את הבית להשכרה תמורת 3,000 דולר. נראה, כי מי שיכול להרשות לעצמו משתדל להשכיר את הנכס שרכש ולא למכור אותו במחיר נמוך.

"זו תחרות מי ימצמץ קודם", מסביר הסקל. "רוכשי הדירות מצפים לקנות את הדירות במחיר מציאה, אבל המוכרים עדיין לא רוצים להוריד את המחירים, ולכן, למרות הירידה במספר עסקות הנדל"ן, אנחנו עדיין לא רואים ירידה במחירים. להיפך, יש עדיין



סם הסקל

עליות גם אם לא מדובר בעליות חדות כמו בעבר". לדעת הסקל, כיום המלך הוא זה שיש לו מזומן בכיס ואורך נשימה ארוך. "אני מכיר משקיע שחכה להזדמנות הזו חמש שנים. הבנק לא מעוניין להתעסק בנדל"ן, אלא רוצה להיפטר מהנכסים שלו במהירות. לכן, הוא מרכיב תיק של נכסים ומוכר אותם במחירים הנמוכים ממחירי השוק. אדם ישראלי ביקש ממני הערכה ל-39 נכסים שמפוזרים בעיקר בניו ג'רזי. הבנק הסכים למכור אותם בזול מאוד - 4-5 מיליון דולר.

"המשקיע ביקש ממני לברוק את תחזית המכירה במקרה הגרוע ביותר. הבעיה היא שהנכסים מפוזרים באזור גאוגרפי רחב ועם סיכוי גבוה לפינויים מדיירים בעיתיים, שלא שילמו את המשכנתא והמצב שלהם גרוע. עדיין לא נתתי את ההערכה שלי, אבל מדובר בהודמנות טובה לסיבוב מהיר. בהחלט יכול להיות שהוא יוכל למכור את הנכסים באופן מיידי בכ-10 מיליון דולר". במילים אחרות, למרות שההודמנויות קיימות, צריך לדעת כיצד לאתר ולברוק את מידת כדאיותן.

**"יש לי לקוח, איש חב"ד, שקנה קרקע בניו יורק ב-770 אלף דולר. זו היתה העסקה הראשונה שלו. ככה זה, כשהשוק רותח כולם הופכים לנדל"ניסטים, איך אפשר לא?"**