ישראלים ונדל"ן / מיכה קינן

< המשך מעמ' קודם

"אנשים כל היום בבית והבית נהיה הכל בשבילם"

עדי לויתן, ברוקרית מובילה בחברת רודאו, מתמחה בשוק בתי היוקרה: "בתחילת מאי הכל התחיל להיות משוגע וקיבלתי הצעות מרובות על בתים של 7-9 מיליון דולר"

הריביות הנמוכות עוזרות. עדי לויתן

ולדתי באשקלון והגעתי לכאן בגיל 6 עם ההורים. תמיד היה לי עסק שלי, לפני זה הייתי בטלפונים, הייתי באוניברסיטה, רציתי להיות עורכת דין ושיניתי את דעתי והגעתי לנדל"ן, אני בתחום 12 שנה. יש לי בעל ו-3 ילדים. ילדה בת כמעט 16 ותאומים בני כמעט 14.

"בהתחלה, כשהקורונה רק התחילה זה היה לחץ מטורף, מבחינת מה קורה ומה יהיה, ואני אישית חשבתי שהכל הולך ליפול, זהו הלך עליי, אף אחד לא הולך לקנות יותר בתים.

"האמת שהיו לי אז 10 בתים ב-escrow מתי שזה התחיל ולמזלי, נפל לי רק בית אחד. בשבוע שבועיים הראשונים לא נכנסו אנשים ל escrow ואחרי זה ככל שהפחד גדל אנשים התחילו לבטל עסקאות או לבקש הנחות ואנשים פשוט קיבלו, הורידו להם 200-300 אלף דולר, תלוי בשווי של הבית.

בתחילת מאי, שהתחיל ממש להיות עסוק והבתים שאני מוכרת, אפילו הסופר היי-אנד למשל ב-12-14 מיליון דולר, המחירים אפילו עלו ב-15-20%. הכל היה בסדר, בתים נמכרו. לא סופר מהר. השוק היה טוב. מרץ-אפריל היה ממש שקט ומפחיד ותחילת מאי הכל התחיל להיות משוגע ואפילו קיבלתי הצעות מרובות על בתים של 7-9 מיליון דולר.

"הסיבה הראשונה שהריבית מאוד מאוד נמוכה אז הכסף בא כמעט בחינם, אבל הסיבה היותר גדולה לפי דעתי זה שאנשים כל היום בבית והבית נהיה הכל בשבילם, אז הם צריכים חדר לכל ילד, הבעל עובד מהבית, האישה עובדת מהבית, אז צריכים יותר ספייס ובטח יש להם כסף, פשוט לא אכפת להם, הם רצו בית בכל מחיר.

"אנשים שהיה להם כסף לפני, גם יהיה להם כסף אחרי. אנשים שאני מתעסקת איתם יש להם כסף. אלו אנשים שקונים בתים ב'היי-אנד', הם אולי יותר שמרניים אבל הם הגיעו למצב שהם אומרים אנחנו לא יודעים מה הולך להיות, אי אפשר לחיות בבית קטן שאין לנו מספיק מקום לילדים ולעבוד וזה היה משהו שהם היו חייבים והם לא רצו להתפשר על זה. הם רצו שיהיה להם כיף ונוח והבתים שאני מוכרת יש בהם חדר כושר, יש בהם חדר מדיה וכל הדברים שצריך כשאין לאן ללכת החוצה ולמצוא אותם, אז הם רצו בית שיש בו הכל.

"זה התחיל במאי וזה ממשיך עד עכשיו, אולי בחודש האחרון טיפה נרגע קצת אבל אני חושבת שאולי זה קשור לבחירות שאנשים לחוצים, לא יודעים מה הולך להיות. אבל בגדול השוק מאוד טוב כרגע.

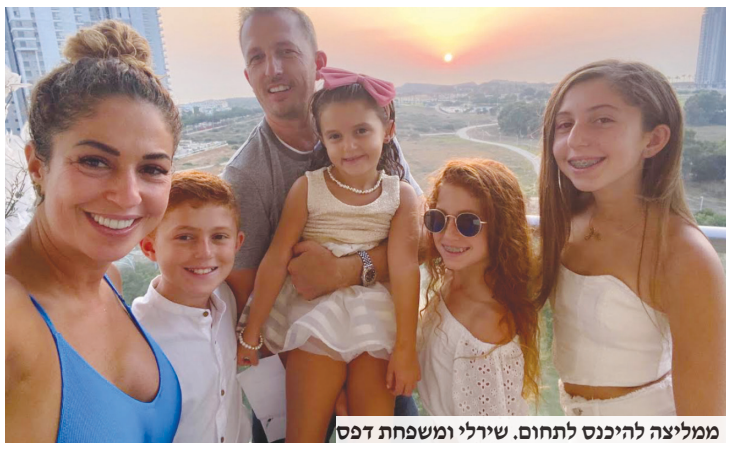
> **"בבתים שאני מוכרת יש חדר כושר, יש בהם חדר מדיה וכל הדברים שצריך כשאין לאן ללכת החוצה ולמצוא אותם"**

"התחזית שלי? תלוי מי יזכה בבחירות, אני חושבת שזה ישפיע מאוד. אבל אני חושבת שבשנה הקרובה השוק ישאר טוב כי גם הריביות מאוד נמוכות, זה הבדל גדול מאוד. אנשים היום מקבלים ריבית של פחות מ-3 אחוז שזה נמוך. אני חושבת שאם ביידן יבחר יהיה בלגן בנדל"ן. אני מקווה שאני טועה.

"אם אני חייבת לשנות כיוון - אני אעשה את זה, אין לי בעיה עם זה. אני חושבת שסוכנים עסוקים ימצאו פתרון לשוק שמשתנה. זה תחום מאוד קשה, הרבה אנשים עוברים את המבחן, מקבלים את הרישיון וחושבים שהם הולכים לעשות מיליונים, מעט מאוד סוכנים מצליחים בגדול כי זאת עבודה מאוד קשה, צריכים את הקשרים הנכונים, צריכים הרבה ידע, זה לא משהו שאתה פשוט יכול להתחיל ולעשות ישר הרבה כסף. אבל מי שיש לו את זה והוא 'גו-גטר' והוא מכיר את האנשים הנכונים - יצליח, ובגדול".

"המחירים עדיין בשמיים, קשה מאוד להשיג דיל"

שירלי דפס, בעלת חברת הום אימפרובמנט וקואצ'רית: "אנשים מחכים לראות מה יקרה, מי ייבחר, מה יהיה עם החוקים החדשים. מסתכלים קצת בחשש, אבל אני לא צופה ירידה דרסטית"



ממליצה להיכנס לתחום. שירלי ומשפחת דפס

שירלי דפס: "מה שאנחנו עושים בנדל"ן - יש לנו חברה של "הום אימפרובמנט" כבר הרבה שנים, אני ניהלתי אותה הרבה שנים עד שהתפטרתי והלכתי ללמוד להיות 'קואצ'רית', ובזה אני מתעסקת רוב הזמן.

בשנים האחרונות אני ובעלי קונים בתים, עושים "פליפים" (משפצים ומוכרים, tear down ובונים מחדש). לדעתי, בתקופת הקורונה דווקא המצב של 'ה'הום אימפרובמנט' השתפר מאוד, כי לאנשים יש כסף ולא יכלו לצאת מהבתים, לא יכלו לצאת לחופשות, הרגישו שהם רוצים לפנק את עצמם. הרי בדרך כלל הם יוצאים לחופשות, מגיע הקיץ עם כסף שחוסכים ו\או כסף שמשתחרר ובעבר לא הייתה את האפשרות כזאת. כולנו פה סגורים, אז פתאום אתה יושב בבריכה ואתה אומר וואלה, בא לי שהבריכה תהיה יותר גדולה, או אם אין, בא לי שתהייה לי בריכה. פתאום אתה רוצה להשקיע בבית ולהנות מהדברים שיש לך בבית.

"אז מבחינת ה"הום אימפרובמנט' אני יכולה להגיד שהשתפרנו, שגדלנו, יש לנו יותר סלזמנים, יותר עבודות. אנשים ממש מפצים את עצמם בשיפוצים, בטיפוח הבית. פתאום מטבח יותר יקר ויותר יפה. זה פיצוי מאוד גדול בתקופת הקורונה.

ב"הום אימפרובמנט' 'אנחנו עושים הכל. מקלחות, חצרות, מטבחים צביעה כללית. אנחנו גם בונים בתים שלמים בכל מיני מקומות, בוואלי, בעיר. ממש מורידים את הבית ובונים אותו מ-א' עד ת'.

"לגבי העתיד, אני רוצה להיות אופטימית אבל אני חושבת שאפשר להתחיל להרגיש קצת עצירה, האטה. לא יודעת אם להגיד לך ירידה לגמרי אני לא רואה בשוק הנדל"ן ממש לא. אני מחפשת בתים, דילים, המחירים עדיין בשמיים, עדיין קשה להשיג דיל, אז אני לא יכולה להגיד שתהיה פה ירידה אבל יכול להיות שאנשים מחכים לראות מה יקרה, מי ייבחר, איך יהיה עם כל החוקים החדשים, כולם מסתכלים קצת בחששות, אבל אני לא צופה איזה ירידה דרסטית. יש האטה אבל לא ירידה דרסטית.

"אני אוד ממליצה להיכנס לתחום לבן אדם שמבין ויודע מה הוא עושה ומכיר את העסק הזה. אני מאוד ממליצה כי תמיד יש תקופות כאלה וזאת תקופה שתעבור. אנחנו לא באמת נראה את אמריקה קורסת ונופלת ובתים יהיו פה בחינם. אז גם אם תהיה תקופה קשה, הייתה לנו כזו ב-2008 אז, אתה יודע, החזקים מתגלים כשיש גלים גדולים. זה הזמן דווקא כן להשקיע, לחפש ולמצוא את הדילים הטובים. אני דווקא מאוד בעד".

shavua 1133.indd 8 11/3/20 3:12 PM