

שיחת פנים
רותם שטרקמן



הישראלים באמת רצים לקנות נדל"ן ביוון? לא צריך לשכנע אנשים לבוא להשקיע שם. כל מי שנוסע לשמוע בוזוקי באתונה חוזר עם דירה



אלף יורו ומעלה – מקבלים "גולדן ויזה".
מה שמכונה "זיות תושבות".
את הישראלים זה פחות מעניין, אבל את הסינים והרוסים זה מעניין מאוד.
למה?

כי סינים שלא רוצים להשאיר את הכסף שלהם בסין יכולים להוציא אותו משם אם יש להם את הוויזה הזאת. אתה מקבל תושבות לחמש שנים ויכול לפתוח חשבון בנק. גם בקפריסין זה ככה, והרוסים והסינים קונים גם שם.

מה לגבי תשואות? עד כמה זה שווה?
התשואות לא מאוד גבוהות. מדברים על 10%. חוץ ממני, אבל אני לא מגלה כמה אני עושה. 10% זה לא רע. מה קניית?

קניתי עם שותף דירה של 52 מ"ר במרכז אתונה. היא נמצאת ממש על השוק ויש לה נוף לאקרופוליס ולגבעת ליקביטוס.

נוף זה נחמד.
נוף זה קלף מנצח, היוונים מתים על האקרופוליס וזה יותר טוב מלראות את הים. ישבתי עם מתווכות ותיקות באתונה, הן שמעו על העסקה ואמר לי – נוף לאקרופוליס? תחטפי.

בכמה קניית?
112 אלף יורו. וזה עוד נחשב יקר, 2,000 יורו למ"ר. שיפצנו אותה בעוד 50 אלף יורו, חילקנו אותה לשתי דירות של כ-20 מ"ר כל אחת. הן כבר מושכרות חצי שנה ב-Airbnb.

בכמה?
70 יורו ללילה לכל דירה. תכפיל בשתיים ולפי 70% תפוסה – יוצא 35 אלף יורו לשנה. מזה אפי שר להוריד 20% לברקינג ועוד הוצאות, בסך הכל כ-40%-50% על נקיון ומצעים וכדומה.

בוקינג לוקחים כל כך הרבה? 20%?
המון כסף, אבל זאת פלטפורמה אדירה. אתה חייב להיות שם. Airbnb לוקחים 2.5%, מכל צד, אבל אתה הולך למי שמביא את הלקוח.

אז כמה נשאר מדירה שעלתה לכם 160 אלף יורו? משהו כמו 18 אלף יורו לשנה. אפשר לומר שהתשואה מגיעה ל-11%. בפועל זה אפילו יותר, ואפשר כבר למכור אותה במחיר טוב.

אבל את לא מוכרת.
לא. יש כאלה שמוכרים דירות, אלה שזיהו ראשונים את השוק לפני ארבע שנים וקנו. מגיע להם שאפו. אבל בגדול אין מספיק דירות מושפצות למכירה. ישראלים אוהבים לקנות לפני השיפוץ, כי המחיר נמוך יותר והם רוצים להרוויח גם על השיפוץ.

יכול להיות שתהיה חקיקה נגד Airbnb, כמו במקומות אחרים בעולם, דבר שיפגע ברוכשים? כל הזמן שואלים את זה באתונה. אבל יש מחסור

היא מושכת 6.5 מיליון תיירים בשנה, אבל זה גדל כל שנה. והאמת שזה קורה בכל העולם, בגלל טיסות הלוואי קוסט ו-Airbnb. כיום כל ילד בן 18 יכול לטוס לאי תונה וגם ללון בכלום כסף. התיירות השתנתה בעולם, ולא סתם מלונאים בכל העולם מחפשים לקנות מלונות. כולם באטרף על מלונות באירופה, וביוון זה במיוחד בערים הגדולות, אתונה וסלוניקי, וכמובן באיים. המלונות פעילים?

באתונה קשה מאוד למצוא מלונות פעילים במי חירים סבירים, אז כבר התחילו לחפש בניינים עתיים קים להסבה לתיירות. מגיעים המון סינים, אמריקאים וערבים מהמפרץ שרוכשים נכסים. למשל, מלון הילי-טון נרכש בעסקת ענק, ואת מלון טיטיניה שממוקם על אחת השדרות המרכזיות קנו ב-50 מיליון יורו. זה מלון של 380 חדרים.

יש הרבה קונים ישראלים באתונה?
יש כמויות של ישראלים. מדברים על 20% מהשוק, כמו הנתח של הקונים האמריקאים. הישראלים והאמריקאים מחזיקים באותו נתח מבחינת שוק הנדל"ן היווני.

היית מעורבת ברכישת מלון לאהרונה?
לפני כמה ימים ראיתי בית מלון למכירה ב-7 מיליון יורו. זה היה מלון מיושן מאוד, שניים-שלושה כוכבים בקושי, אבל הנוף מהגג מדהים, איזה Roof Garden אפשר לעשות שם. והמיקום מעולה, במר"כ השדרה. למטה יש אפשרות לפתוח טברנה לכיוון הרחוב, וגם אפשר להוסיף חדרים על חשבון השטחים המשותפים. הצגתי את זה ללקוח שרצה לראות את הבניין כבר למחרת בבוקר. המתווך היווני לא הבין מה כל כך אטרקטיבי במלון.

היוונים עצמם לא שחקנים בשוק הנדל"ן המקומי?
אין להם כסף, הם אלה שמוכרים את הנכסים. הם עדיין בטרואמה. יש אינצ'יטומ מסוימת כי משת"לטים להם על הארץ.

יש להם משהו נגד יהודים או ישראלים?
בכלל לא, הם אוהבים אותנו מאוד. שמעתי לא פעם שהם אומרים: אנחנו כמוכם, הישראלים, שונאים את הטורקים ושונאים את הגרמנים. אחת הבעיות בישראל היא ששרי האוצר הרסו את הענף. אחד עם מע"מ 0%, שני עם מחיר למשתכן, וכל מיני תוכניות אחרות לעצור את השוק, מהעלאת מס רכישה ועד מיסוי על שכר דירה.

גם שם יש מיסוי, לא?
יש, אבל כמשקיע פרטי יש גם הטבות. הם מעורביינים שישקיעו ביוון, ויש אמנה בין ישראל ליוון שמסים על נדל"ן משלמים ביוון בלבד. מס הרכישה הוא 3% ויש פטור ממס רווחי הון לשלוש שנים מהיום, עד 2021. ראש הממשלה החדש, קיריאקוס מיצוטקיס, הגדיל את ההטבות ונתן פטור ממע"מ על שירותי בנייה. מעבר לזה, אם קונים נכס ב-250

וכשבאתי לספר לו על המכבים שגברו על היוונים, חשבתי שאין טעם להזכיר שפעם נלחמנו אחד בשני, ובטח לא משנה מי ניצח. אז עברתי לסיפור כד השמן שהספיק לשמונה ימים.

נחזור לנדל"ן.
בקולונאקי קשה למצוא נכסים למכירה, אבל יש שכונות שנראות פחות טוב ויש בהן יותר נכסים למכירה. למשל בפסירי, שכונת הביילויים, המועדונים והטברנות, שמזכירה את פלורנטיין. היא תורסת ומלאה, אבל עדיין אפשר לראות בה זיכרונות מהמשבר. עוד שכונה מדהימה היא אקסרכיה, הקי רובה לקולונאקי. שכונת סטורנטיים.

איפה יש עוד דמיון בין אתונה לתל אביב?
העיר הלכנה של תל אביב היא ממש המבנים הניאורקלאסיים של אתונה. גם בה יש המון מבנים לשימור, שכיום הם מוזנחים וסגורים ורבים מהם שייכים לבנקים. ישראלים שראו איך המחירים בתל אביב עלו ב-20 השנה האחרונות, מצפים לזינוק במחירים גם שם. מי לא זוכר את האזורים הישנים בדרום תל אביב ואיך פתאום פרויקטים התחילו להתחדש. אבל זה לא רק דומה לתל אביב, זה גם קרוב אלינו, ואנשי נדל"ן רואים את ההזדמנויות בעיניים.

ומה עם הפקקים?
העיר עמוסה, יש פקקים בשעות מסוימות, וגם בעיתי להסתובב עם מכונית כי קשה למצוא חניה. מצד שני, אין בעיה לנסוע ברכבת התחתית, קל להבין אותה וגם זול. הבעיה היא שאין תחנה בכל מקום. אני משתדלת ללכת ברגל או לנסוע במיניונית, זה נוח וזול וגם עוזר להבין את העיר. מאוד קל להתמצא בעיר עם גוגל מאפס. היוונים לא כל כך מתמצאים במפות. הם צריכים ממש לרשום את שם הרחוב והמספר כדי להגיע.

בואי נדבר על מחירים.
באזורים הפחות טובים במרכז אתונה אפשר לקנות נכסים ב-1,000 יורו למ"ר, ואפילו פחות מזה. בקולונאקי המחירים גבוהים יותר, 3,000-4,000 יורו למ"ר. בתל אביב אי אפשר לקנות במחירים האלה בכלל. אתה משלם 10-15 אלף יורו למ"ר. וזה שהשקל חזק מאוד מאפשר לך לקנות יותר בחו"ל. אבל מה ידחוף את המחירים?
אתונה נהייתה יעד תיירותי, זה לא היה פעם. כיום

אביה מאיר

מתווכת נדל"ן שפועלת ביוון, שותפה בחברת GRE, בעלת תואר שני במשפטים. בת 49, נשואה + 3, מתגוררת בקיסריה

אביה מאיר, מה קורה ביוון?
יוון נמצאת בטרואמה עוד מהמשבר של 2008. כשמדברים עם יוונים יש להם דמעות בעיניים. המשבר שבמעט הפיל את המדינה. יום אחד הכריזו שיש למדינה חובות גדולים, ואין איך לשלם. אנשים לא קיבלו כסף שהגיע להם, והכל קרס.

מה קרה בנדל"ן?
הנדל"ן קרס ראשון. ביוון היו לוקחים אז הלוואות לכל דבר – לנופש, לבגדים, וביום אחד הבנקים לא היו יכולים לתת יותר הלוואות, ובי מקביל לאנשים לא היה איך להחזיר. אנשים עם משכנתאות והלוואות לא היו יכולים לפרוע חובות – ואיברו את הנכסים שלהם לבנקים.

וגם המחירים נפלו.
ב-70%-80%.
דירות? חנויות?
הכל – דירות, בתי מלון, נכסים מסחריים. הבנקים לא נפלו.
לא, אבל הם מחזיקים הרבה נכסים. עדיין יש אווירת משבר ברחובות, הרבה גרפיטי, בניינים רייקים, משרדים סגורים.

אבל זה לא שהכל חשוך וסגור.
ממש לא. אתונה דומה לתל אביב. היא עיר חיה, תוססת ומתחדשת, עם המון אנשים ברחובות, מסעדות, חנויות ומקומות בילוי. עיר אירופית לכל דבר, שמלאה בבניינים ניאורקלאסיים יפים. באזור רים היוקרתיים, כמו שכונת קולונאקי, אתה מרגיש שאתה כמו בכיכר המדינה של פעם, והכל מלא, ועכשיו גם מקושט לכבוד חג המולד.
או לחנוכה.
אחד הקולגות שלנו שאל אותי אם יש לנו חג דומה שגם מקשטים בו את הכל. אמרתי: כן, בטח, דווקא עכשיו יוצא חנוכה, שהוא גם חג האורות,



צילומים: אייל טואג

האזורים על הים: גליפדה למשל, אבל הם יקרים. פיראוס גם מעניינת מאוד. מה לגבי האיים?

ב-GRE, החברה של עידן סרוסי שאני שותפה בה, אנחנו בונים וילות בלפקדה על הים או עם נוף לים. עידן הקים את סרניטי, מלון בוטיק בלפקדה. מלון קטן אבל עברו בו הרבה ישראלים.

כמה עולה וילה לרבישה?

250-300 אלף יורו ל-160 מ"ר עם בריכה ונוף לים. מגשים לך חלום באחד האיים היפים.

אנשים קונים את זה כדי להרוויח?

כדי לנפוש עם המשפחה, אבל גם לעשות השכרות קצרות. זה מחזיר את עצמו. מדברים על 12% תשואה שנתית אחרי הוצאות. אני לא אוהבת לזרוק מחירים, אבל וילה כזו אפשר להשכיר בסביבות 350 יורו ללילה. רק בקיץ.

כן. על הים זה עונתי – מאפריל עד אוקטובר. בר. זאת השקעה אחרת לעומת הערים הראשיות. בחורף אי אפשר להשכיר, אבל עדיין אפשר לבוא עם המשפחה.

ניסיתם להשקיע בעוד מקומות באירופה?

אנחנו מתרכזים ביוון. אפשר להתפזר אבל אז אתה פחות מקצוען. גם ככה יוון גדולה: יש את המדינה ויש את האיים. זה מספיק גדול. מה שכן, חבל שלא רואים יותר נשים שמשקיעות באתונה, ובכלל בנדרל"ן, וזה קצת חבל לי באופן אישי.

איך הגעת לעסוק בנדרל"ן ביוון?

מנכ"ל של אחת החברות הגדולות שיש לידי בטיסה לפני כשנתיים וחצי והבין שאני מהתחום, ביקש ממני לי למצוא לו נכסים מסחריים ביוון. מיד כשנחתתי התקשרתי לעידן, שעובד שם מ-2006, ומאז אנחנו יחד.

מה זאת אומרת "מהתחום"?

הגעתי לנדרל"ן לפני הרבה שנים. אני מתעסקת בנדרל"ן מסחרי בארץ, ברגש על מלונות, ועברתי אצל רוב החברות הגדולות בתחום. בשנתיים האחרונות אני יותר ממוקרת ביוון, ועם כל נסיעה לשם זה רק מתחזקת. אני באה מניהול כספים. לפני 20 שנה עבדתי בחברת היהלומים של לב לבייב ואהוד לניאדו בכלגיה.

כל כמה זמן את טסה ליוון?

כל חודש-חודשיים, לשבוע.

איך זה?

תענוג לנחות באתונה. גם אם זה אמצע הלילה, אני עולה לאחד הפאבים על הגג במרכז העיר, אומרת שלום לאקרופוליס על כוס יין לבן. יוון היא גן עדן. אבל לא חייבים לקנות דירה.

כיום יש המון ביקוש. פעם היה יותר קשה, היום לא צריך לשכנע אנשים לבוא להשקיע ביוון. כל מי שנוסע לשמוע בווקי באתונה חוזר עם איזו דירה. ●

מידים רדישות. אם משהו לא נראה לנו בעסקה, לא מתביישים לקחת צעד אחורה עד שיתבהרו הרברים. מה עם הנויות? קניונים? זה גם על הפרק?

כרגע אין לזה ביקוש, אבל לדעתי זה ישתנה. בכיר מקומי אמר לי: ישראלים לא מבינים שהעסקים הכי טובים שיש הם בתחום המסחרי. ראיתי עכשיו בניין מדהים בשדרה מרכזית, אבל אף אחד לא קונה אותו. בכל בירה אירופית הוא היה נחטף. רוצים עליו 10 מיליון יורו. זה יקר, אבל זאת הזדמנות. הבעיה שזה שוק שכרגע לא נוגעים בו. השכירויות זולות ולכן התשואה נמוכה, ברמה של 10%.

מה לגבי מימון עסקות? משכנתאות?

בגדול לא מדברים על זה עדיין. ברגע שיתחיל המימון, המחירים יעלו עוד יותר. כיום אתה נכנס לעורך דין – זה משרד מיושן כמו מס הכנסה אצלנו לפני 30 שנה. הוא מעשן במשרד, מאחוריו יש מאות קלסרים עבים באפור ולבן, והוא פותח פנקס ידני כדי שתחתום לו על ייפוי כוח. אבל כשאתונה תעלה, זה ישתנה. רואים שזה יקרה, אתה הולך ברחוב ואתה רואה שיקרה לה מה שקרה לתל אביב. הייתי השבוע עם שני משקיעים, הם לא האמינו למה שראו, רואים ברחוב את ההזדמנות. העתיד נמצא ביוון.

דיברנו בעיקר על דירות במרכז העיר. יש היגיון לקנות משהו מרוחק? נניח כמו רמת גן או חור לון או דרום תל אביב של אתונה? זה בטח הרבה יותר זול.

בהחלט כן. יש מקום לשכירויות ארוכות. יש את

יורו פחות, ומצד שני לבדוק את העסקה ואת הייעוד של הנכס בצורה אחראית. איך היוונים בכלל?

הם לא רגילים מאוד. אין מצב שיווני לא ישלם עליך במסעדה, גם בפעם השנייה. מצד שני, אצלם הכל בשאנטי, Siga siga. בואו נשתה רגע קפה. מתחיי לים את היום מאוחר, ב-10:00 או אפילו ב-11:00, והכל אפשר לדחות. אם לא תשב עליהם, הם ידחו למחר או לשבוע הבא. צריך כל הזמן לזרוק – עורכי דין, מתווכים, אנשי כספים. הרבה פעמים הם מעגלים פינות, במקרים שאנחנו כישראלים לא. צריך לדעת להתמודד. תני דוגמה.

לפני כשבועיים ישבתי עם בעלים של בניין במי קום מרכזי באתונה, ורשמתי את כל הנתונים ואת העסקה שהוא מציע. הוא ביקש 3 מיליון יורו. שבוע אחרי הגיע הלקוח שלנו שישב איתו על העסקה ופתאום הוא ביקש עוד 600 אלף יורו, כי הוא לא הביא בחשבון הוצאות נוספות שלו. בהרבה מקרים משנים את המחיר, את הרדישות, פתאום לא רוצים למכור. בעיה.

אנחנו כל הזמן הולכים על ביצים איתם, מוודאים שהעסקות אמיתיות, שהשותפים אמינים ומקצועיים, משתדלים לפגוש את בעלי הנכסים. תמיד בדברים האלה יש חשש מהונאות ועוקצים. איך זה במקרה הזה?

צריך להיזהר. אנחנו לא עובדים עם כל אחד, בורקים את הניירות, קובעים את סדר הדברים ומעי

בחדרי מלון בקיץ והתיירות עולה, אז העיר מבינה שזה פתרון טוב זה ומייצר תיירות. תני דוגמה לעסקה שאת עובדת עליה. בדיוק עכשיו יכול להיות שפיספסתי קומה. מה הבעיה?

הלקוח שלי חשב שהוא יכול לשחק עם המי חיר עוד קצת, והתממה בסגירה. הוא קיבל עסקה במרכז אתונה במיקום מעולה. קומה שאפשר לחלק לשש יחידות דיור קטנות.

כמה זה עולה?

460 אלף יורו. 1,400 יורו למ"ר לפני שיפוז שבטח יעלה עוד כ-600 יורו למ"ר. ישראלים אוהבים לנהל משא ומתן. ליוונים יש כבוד: אם הם נתנו מחיר מסוים, הם אולי מתכוונים לרדת ב-20-50 אלף יורו, אבל הם לא מתכוונים שיחטכו להם את המחיר עד כדי כך. כשיווני מבקש על נכס מיליון יורו, צריך להבין שהוא יתגמש לכוון 970 או 960 אלף. אם ישראלי מציע לו לרדת ל-700 אלף יורו, סביר להניח שלא תהיה עסקה. הם לא אוהבים את זה. מה גם שהישראלי לא מבין שאם המחיר טוב גם ככה, חבל להתקטנן על כמה אלפי יורו. בסוף מפסידים את העסקה.

אילו עוד בעיות יכולות לציץ?

יש לנו שני לקוחות שרצו לקחת קומה במרכז העיר. גם הם קצת התממהו עם תשלום המקדמה ואז נכנס לקוח נוסף לתמונה. נוצרה סיטואציה רגישה: למי מגיעה זכות לשלם את המקדמה? לפעמים צריך להיות מהיר. מצד אחד, לא לשחק משחקים על כמה



שכונת פסירי צילום: בלומברג



אתונה צילום: Costas Baltas/רויטרס



שכונת קולונאקי צילום: Mondadori via Getty Images

"ישראלים שראו איך תל אביב עלתה ב-20 השנה האחרונות מצפים לזינוק במחירים גם באתונה. מי לא זוכר את האזורים הישנים בדרום תל אביב ואיך המחירים זינקו? זה גם קרוב אלינו, ואנשי נדל"ן רואים את ההזדמנויות בעיניים"

"אם יוונים נתנו מחיר מסוים, הם מתכוונים לרדת ב-20-50 אלף יורו, אבל הם לא מתכוונים שיחטכו להם את המחיר. כשיווני מבקש מיליון יורו, הוא יתגמש לכיוון 970 או 960 אלף. אם ישראלי מציע לו 700 אלף יורו, סביר שלא תהיה עסקה"

"באזורים הפחות טובים במרכז אתונה אפשר לקנות נכסים ב-1,000 יורו למ"ר, ואפילו פחות מזה. בקולונאקי המחירים גבוהים יותר, 3,000-4,000 יורו למ"ר. בתל אביב אי אפשר לקנות במחירים האלה בכלל. אתה משלם 10-15 אלף יורו למ"ר"