

## הזהירות הנדרשת ברכישת בית להשקעה בארה"ב / יניב פרידהוף, עו"ד<sup>1</sup>

בשנים האחרונות צצות כפטריות לאחר הגשם חברות המציעות תשואה פנטסטית למשקיעים שמוכנים לשים כספם על קרן הצבי ולרכוש בית בארצות הברית. חברות מסוימות אף יצאו בתרגיל שיווקי בו הן נותנות הבטחת תשואה למספר שנים. בעוד שאכן קיימות בשוק הזדמנויות מעניינות, חשוב להיזהר משרלטנים המציעים עסקאות שהמרוויח העיקרי בהם (ולעתים היחיד) הוא החברה המשווקת. למרות שעסקת הרכישה בפועל אינה נראית גדולה במיוחד (וודאי ביחס לעסקאות מקבילות בישראל), מומלץ לבדוק היטב את ההסכם עליו הרוכשים מתבקשים לחתום, וזאת באמצעות עורך דין.

במצב המשק הנוכחי קשה שלא להתפתות להצעות רכישת נדל"ן מחוץ לישראל בכלל ובארצות הברית בפרט, המוצג כמניב תשואה לכאורה של מעל 10% לשנה, וזאת במחירים נמוכים יחסית של מספר עשרות אלפי דולרים בלבד. עם זאת, משקיעים אשר התפתו להשקיע בנכסים שכאלו ללא ליווי צמוד של עורך דין המתמצא בעסקאות מהסוג הזה ולא באמצעות חברה בעלת מוניטין וניסיון אשר בדקה את כדאיותה של העסקה, מצאו עצמם בסופו של יום מופסדים, ומבלי יכולת למכור את הנכסים בהם הושקעו.

זאת ועוד, חלק גדול מהמשקיעים הישראליים אינם מכירים כלל את השוק המקומי בארה"ב, וודאי שלא את שוק הנדל"ן, וסבורים כי השוק מתנהל באופן דומה לישראל. לא כך הדבר. בתוך כך אותם המשקיעים אינם מתמצאים בהבדלים שבין המדינות והמחוזות השונים, המשפיעים גם הם על מחירי הבתים וגם על המיסוי של העסקה. בנוסף, במקרים רבים רוכשת החברה המשווקת נכס ב-20 עד 30 אלף דולר ומוכרת אותו בכ-50 אלף דולר ללא שום שדרוג של הנכס למעט, לעתים, "הבטחת תשואה" (שאינה כל בעיה להבטיח לאחר שהחברה כבר הרוויחה סכומי עתק אלה). עם זאת ובמקביל, ביום שירצה המשקיע למכור את הנכס שרכש, עשוי הוא לגלות כי לא ניתן למכרו בשוק החופשי אלא בהפסד גדול. באופן דומה, גם מחירי השכירות משקפים בסופו של דבר את מחיר הנכס האמיתי וכך התשואה עשויה להיות נמוכה (וגם אם קיימת הבטחת תשואה, בדרך כלל זו מוגבלת בזמן).

מערכת ההסכמים לרכישתו של נכס בארה"ב עשויה להיראות במבט ראשוני כפשוטה וקצרה, אך ללא בחינה משפטית נכונה של מערכת ההסכמים עלול הרוכש למצוא עצמו בסופו של יום בסכסוך משפטי שיתנהל בארצות הברית, כשעלות ניהול הסכסוך מבחינת הוצאות המשפט תהיה גבוהה ממחיר הנכס. כך, כצעד מנע, רצוי לוודא שלא מועבר כסף מחוץ לישראל בטרם קיים נכס ספציפי אותו עומדים לרכוש (רצוי שהתשלום בגין רכישת הנכס יועבר לחשבון נאמנות בישראל עד לשלב בו קיים נכס ספציפי שגם נבדק לגבי הבעלות עליו וחברת ביטוח בעלות הסכימה לבטח אותו), עוד יש לוודא שעל ההסכם יחול הדין הישראלי ושסכסוכים בגינו יתנהלו בישראל, וכן לוודא שאין כבילות שתמנע השתחררות מהחברה המשווקת או מחברת הניהול של הנכס במקרה שלא מרוצים מהשירות, ועוד סוגיות רבות.

אשר על כן, ליווי רציף של עורך דין ישראלי אשר מנוסה בביצוע עסקאות מסוג זה, ולאורך העסקה כולה – החל מניהול המשא ומתן, דרך מתן הערות ותיקונים להסכמי המכר ותוך דגש על ההיבט המיסוי של העסקה, עשוי בסופו של יום להגדיל את הסיכוי לכך שההשקעה בנכס הנדל"ן תהיה כדאית ומניבה תוך הפחתת הסיכון (המשפטי) שבכניסה לעסקה שכזו.

---

<sup>1</sup> עו"ד יניב פרידהוף הינו עורך דין במשרד אפיק ושות', העוסק בין היתר במשפט המסחרי, מיזוגים ורכישות ודיני חברות. אין בסקירה כללית זו משום ייעוץ משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו.

## The Diligence Required in Purchasing a US Property for Investment / Yaniv Friedhof, Adv.<sup>2</sup>

In recent years companies offering fantastic income for investors willing to invest and purchase a property in the United States are springing up like mushrooms after the rain. Some such companies even went as far as a marketing stunt in which they offer a guaranteed income for several years. While there are many interesting opportunities in the market, it is important to be wary of alleged "deals" in which the main gainer from the "deal" (and sometimes the only gainer) is the marketing company. Although the purchase agreements sometimes do not look particularly long or complex (certainly compared to other investment transactions), it is highly recommended to review such agreements with a specialist lawyer before executing them.

In the current economic situation it is difficult not to be tempted by offers for purchasing real estate abroad and particular in the USA, especially with an alleged "guaranteed" return of over 10% per annum against investment of only several dozens of thousands of dollars. However, investors who were tempted to invest in such assets without being accompanied by a lawyer who is familiar with such investment agreements may find themselves losing their investment and sometimes stuck without being able to sell the assets in which they invested.

Moreover, many foreign investors are unfamiliar with the American local market generally and specifically the real estate market, including the differences between the American states and counties that may affect not only the cost of the property but also the taxation involved in the transaction. Moreover, in many cases the marketing company is purchasing the property in 20 to 30 grands and then turns around and sells the same property for about 50 grands, without any upgrades of the property except, sometimes, a "guaranteed income" (which the company has no problem to grant as it has already made a huge earning). However, when the investor tries to sell the property, the investor may discover that the property cannot be sold on the open market except with a large loss. Similarly, rental prices also reflects the real price of the property so the income may be lower than expected (and even a "guaranteed income" is ensured, it will be time limited) .

The set of agreements for the purchase of a US property may seem at first simple and short, however without proper legal review of the agreement, the foreign buyer may find itself in a legal dispute in the United States under American law where just the legal costs of managing the conflict may be higher than the value of the property. Thus, as a first stage, money should not be transferred until a specific property is chosen (it is preferable that the funds will be transferred into a local (at the jurisdiction of the investor) escrow account until the point where there is a specific property that the purchaser decided to purchase and that specific property had been checked for legal ownership and a title insurance company agreed to insure the transaction). The purchaser should ensure that the agreement is under the local law of the investor (and not the American) and that any dispute regards the agreement will be take place in the purchaser's jurisdiction and there are no restrictions preventing the purchaser from being released from the marketing company or from the management company in the future if the purchaser is not satisfied with the service of those.

To conclude, close supervision and a support of an attorney who is experienced in carrying out such transactions, throughout the entire transaction - from the negotiation stage through providing comments or corrections to the set of agreement - and with a special view on the tax structuring aspect of the transaction, may minimize the legal risks involved in such type of investment and increase the chances of the investment being a fruitful one.

---

<sup>2</sup> Advocate Yaniv Friedhof is an attorney at the law office of Afik & Co., Attorneys and Notary ([www.afiklaw.com](http://www.afiklaw.com)) whose main practice areas are commercial law, corporate law and immigration. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: [afiklaw@afiklaw.com](mailto:afiklaw@afiklaw.com)