



**תכנית להקמת קרנות
לאחזקות משותפות
של קיבוצים ומושבים
בשטחים מסחריים**



תמצית מנהלים - מאפייני המיזם

- **החזון ומהות הקרן –** יצירת הזדמנות לקיבוצים ולמושבים מתחדשים ורגילים להיות שותפים לאחזקה משותפת בשטחי מסחר מניבים, תוך ריכוז כוחות והוזלת עלויות ניהול. כולנו נהפוך להיות "גן שמואל".
השקעה שהיא אבן יסוד **שתבטיח את הוצאות הקהילה השוטפות, תשלומי הפנסיה וכו' תוך שמירה על הון האגודה.**
- **קרן סגורה (Private equity) –** כל מתחם מסחרי יפעל כשותפות בקרן סגורה ל – 8 שנים, עם אופציה להארכה. בתום התקופה ניתן יהיה לממש את הנכסים או להמשיך ולהחזיק לטווח רחוק. הקרן תסייע לקיבוץ שיבקש לממש את השקעתו לאתר משקיע שייכנס בנעליו גם בטרם תום תקופת הקרן.
- **בטוחה נדל"נית –** כספי ההשקעה יובטחו ישירות בנכסים עצמם. הקיבוצים המשקיעים יהיו שותפים ובעלי המתחם שיירכש, בהתאם לחלקם היחסי בכל השקעה.
- **בקרה –** בנוסף לביקורת ר"ח ומתן דו"חות שוטפים, נציגי חברי אגף כלכלה ופיתוח בקיבוץ הדתי שותפים בוועדת ביקורת.
- **שקיפות –** יועברו דו"חות רבעוניים למשקיעים בנוסף, יוקם אתר אינטרנט ייעודי לבקרה שוטפת של המשקיעים.
- **דמי ניהול מופחתים –** הקרן לא תגבה דמי ניהול בגין ייזום, איתור, מימון והקמת הקרן. דמי הניהול השוטפים ייקבעו מראש וישמשו לצורך מימון חברת הניהול והניהול השוטף של הנכסים ובהם: הנהלת חשבונות ורו"ח, תחזוקה, גביה, חלוקת רווחים, תגמול חברי וועדת ביקורת וכו' בלבד והם לרוב, נגבים בחלקם הגדול מהשוכרים, לצד שכה"ד.

תמצית מנהלים - Executive Summary



מודל הקרן ואופי הנכסים

- **נכסי מטרה סולידיים** - שטחי מסחר ברמת סיכון הכי נמוכה שיש כגון: חנויות רחוב ברחובות מרכזיים בערים, סופרים, פארם, קופ"ח, משרדי ממשלה וכיו"ב.
- **השבחה** - ייבחנו נכסים עם פוטנציאל לפיתוח והשבחה (אחוזי בניה לא מנוצלים, העלאה בשכ"ד וכיו"ב).
- **היקפים** - שווי נכסים 15,000,000 ₪ - 30,000,000 ₪ - בהתאם לביקוש.
- **הון עצמי** - כ- 40% , היתר ימומן באמצעות גוף בנקאי מלווה, כל עסקה תהווה גיוס בפני עצמו.
- **תשואה צפויה להון המושקע** - קבועה וברמות גבוהות - רווחים ראויים לחלוקה, לאחר כל ההוצאות האחזקה בפועל ולפני מס (צפוי מעל 7%).
- **סכום השקעה מינימאלי** - 500,000 ₪
- **מגבלת כמות משתתפים** בכל גיוס - עד 35



תמצית מנהלים - Executive Summary



תפקידי חברת הניהול

ייזום והקמה

- ❖ איתור נכסים ועבודה מול מתווכים
- ❖ ביצוע חישובי כדאיות לרכישת הנכסים, הצגה למשקיעים
- ❖ ניהול מו"מ ורכישה של הנכסים
- ❖ אשראי - ניהול מו"מ וקביעת מסגרות אשראי לטווח קצר וארוך
- ❖ גיוס ההון העצמי וארגון המשקיעים
- ❖ עבודה מול עו"ד ורו"ח מלווים
- ❖ לא יחולו דמי ניהול בגין יזום והקמה

אחזקה וניהול שוטפים

- ❖ גביה וניהול בשטח
- ❖ חידוש חוזים והשכרת שטחים
- ❖ תחזוקה שוטפת וכיו"ב
- ❖ הנהלת חשבונות
- ❖ רו"ח ודו"ח שנתי
- ❖ עו"ד (לפי הצורך)
- ❖ השבחה (לפי הצורך)
- ❖ חלוקת רווחים אחת לרבעון
- ❖ וועדת ביקורת וכן, הוצאת דו"חות ועדכונים

תמצית מנהלים - Executive Summary



מדיניות השקעה וייחודיות הקרן המוקמת

□ ייחודיות בסוג נכסי מטרה – מסחרי מתחת למגורים, חנויות רחוב וכיו"ב באזורי ביקוש, בלבד.

אין קרן דומה שמאפשרת אחזקה משותפת וישירה בנדל"ן מסחרי !!

□ ייחודיות בגודל נכסי המטרה - הקרן תתמקד בנכסים בהיקף בינוני של - 15,000,000 ₪ - 30,000,000 ₪

"שוק הביניים" המסחרי מייצר תשואה טובה וברמות סיכון נמוכות יחסית והוא אינו ממוצה והוא זוכה פחות לתשומת לב מצד הגופים הגדולים הפועלים בשוק הנדל"ן המניב (קרנות השקעה ציבוריות וכדו').

□ ייחודיות בעיתוי בתקופת הקורונה - תשואה גבוהה יחסית על ההון המושקע מעל 7%, לאחר תשלומי ריבית וכל הוצאות אחזקה וניהול.

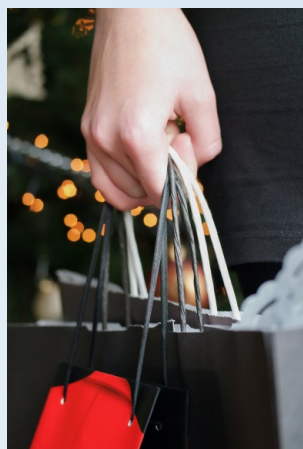


יתרונות וחסרונות שטחי מסחר שכונתיים לעומת הקניונים

מרכזים מסחריים שכונתיים הנבנים מתחת בנייני מגורים ולצידם	נכסים מסחריים גדולים - קניונים ומרכזים מסחריים	
<ul style="list-style-type: none"> • יעילות - עלויות תפעול נמוכות יחסית כמעט ואין שטחים משותפים • שכ"ד נמוך יחסית לקניונים – מבטיח הצלחת השוכרים, התמודדות בתקופות משבר ותחלופה נמוכה • השקעה סולידית – רמת סיכון נמוכה יחסית • דמי ניהול – נמוכים יחסית (נהוג לגבות כ - 20 ₪ למ"ר במרכזים מסחריים פתוחים ואנו נוכל להגיע לכ - 5-10 ₪ למ"ר בניהול מרוכז). • היקף השקעה נמוך יחסית 	<ul style="list-style-type: none"> • עוגן סביבתי המושך קונים רבים • כח קניה גדול – אזורי • חווית קניה, מיזוג אוויר • יוקרה 	<h3>יתרונות</h3>
<ul style="list-style-type: none"> • מחייב עבודת שטח רבה של חברת הניהול לאיתור ורכישה של נכסים רבים כדי להגיע למאסת נכסים גדולה • קהל יעד שכונתי בעיקר 	<ul style="list-style-type: none"> • עלויות ניהול גבוהות, מחייב התחדשות תמידית ותחזוקה שוטפת יקרה. דמי הניהול יכולים להגיע ל 50-100 ₪ למ"ר בממוצע. • (ניקיון, מיזוג אוויר, שמירה וכיו"ב) • שטחים משותפים רבים לא מנוצלים • שכ"ד גבוה יחסית • היקף השקעה גבוה ברכישה 	<h3>חסרונות</h3>



רקע כללי - Background



נדל"ן מניב - גורמי השפעה כלליים:

- צמיחה/האטה כלליים – היצע/ביקוש
- השפעת הקורונה
- רמות ריבית השוק
- מצב שוק ההון
- מצב המשק הישראלי וענף הנדל"ן בפרט
- מצב בטחוני-מדיני

זרוע השקעה סולידיית בנדל"ן מניב – רכיב חובה בכל תיק ביקורת



מבנה אחזקות

פיקוח
ועדת ביקורת
בהשתתפות נציגי
הקיבוץ הדתי

חברת ניהול ייעודית

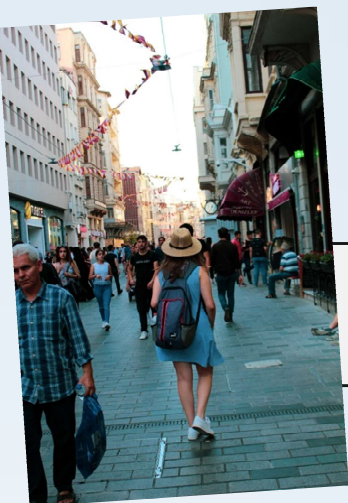
הכוללת צוות מקצועי מצומצם
עו"ד אבי יהב, רו"ח (לפי העניין) וכו'

חברת הנכסים

מחזיקים הקיבוצים
והמושבים המשקיעים
בלבד
בעלות משותפת ישירה
בנכסים עצמם

דיווח רבעוני למשקיעים
חלוקת שכ"ד, בקרה
ודו"חות שוטפים

ניהול שוטף של הנכסים
(אחזקה, השבחה, גביה, השכרת
שטחים וכו')





יעדי הקרן בטווח המיידי והבינוני

כל גיוס ורכישת מתחם – מהווה קרן השקעה סגורה בפני עצמה
יעד הגיוס לכל קרן - הון עצמי בהיקף כולל של כ – 6-10 מיליון ₪

1

הרחבת פעילות למול התנועה הקיבוצית ומשקיעים נוספים – פעילות לגיוס
קרנות השקעה נוספות בהיקפים דומים

2

זרוע השקעה סולידית בנדל"ן מניב – רכיב חובה בכל תיק ביקורת



אז איך מתחילים צעדים ראשונים להקמת הקרן

I. הסכמה עקרונית וגיבוש מקורות להון עצמי בהיקף של כ-6-10 מ'ש

שימשו בסיס לרכישת נכסי המטרה להקמת הקרן הראשונה

II. בשלב זה אנו מבקשים **הסכמה עקרונית** כאשר "הקריאה לכסף"

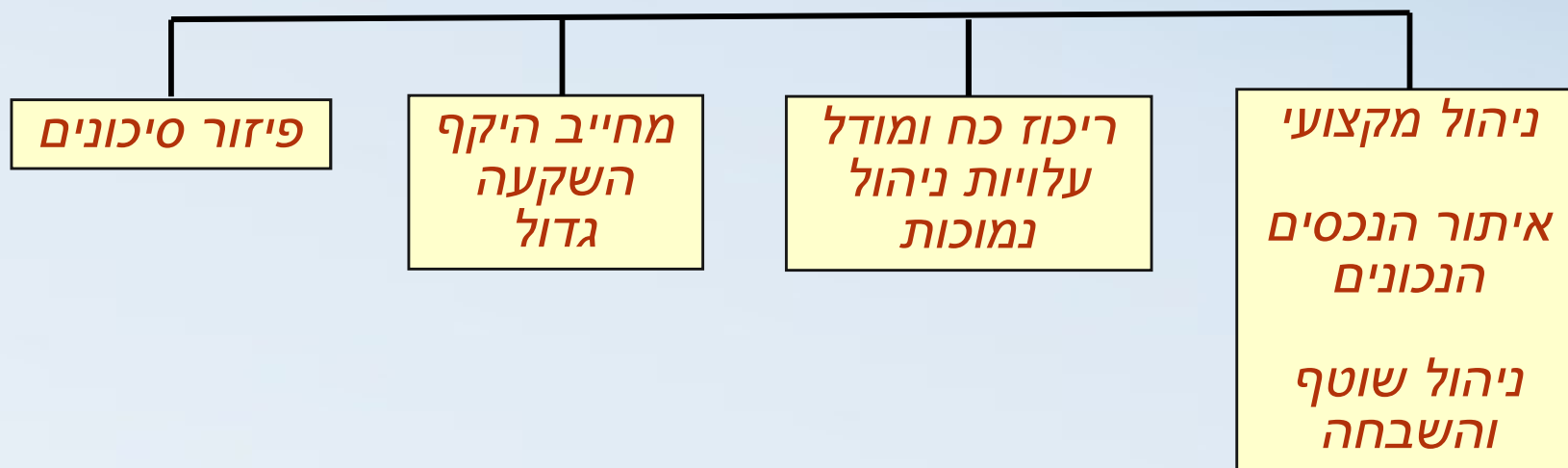
תהיה רק כנגד רכישה בפועל של נכסים שיאושרו ע"י ועדת ביקורת

והמשקיעים עצמם

עיקרי התכנית העסקית



למה להשקיע באמצעות קרן משותפת ולא לרכוש מתחמים מסחריים בעצמי..?



The Idea - הרעיון

הקיבוצים והמושבים לוקחים אחריות ומבטיחים את עתידם !!

ניצול הגודל והוזלת עלויות

רווחי

מודל פשוט

שקיפות ובקרה

ניהול מקצועי

חברי וועדת ביקורת של
הקיבוץ הדתי שותפים
בוועדת ביקורת של הקרן

עלויות ניהול נמוכות

אין עלויות ייזום
והקמה

עלויות ניהול רק
בגין ניהול שוטף !

תשואה

תשואה גבוהה

סיכון נמוך

סביבת ריבית
נמוכה – היעדר
אלטרנטיבות

בטוחה נדל"נית

עוגן נדל"ני
שותפות בנדל"ן
מסחרי

השקעה סולידיית

תזרים שוטף

תשואה מיידית

תמיכה בהוצאות
הקהילה השוטפות
תקציבים, פנסיות וכו'

שומרים על הון האגודה



דוגמא להמחשה – מרכז מסחרי שכונתי באזור השרון

מיקום	אזור השרון
שטח ברוטו במ"ר	1,600

עיקרי עסקה מוצעת בש"ח

כספים	רכיב ההוצאה
22,500,000	מחיר הנכס
14,063	עלות למ"ר
128,333	שכ"ד חודשי לפני מע"מ
80	שכ"ד ממוצע למ"ר
1,350,000	מס רכישה 6%
450,000	תיווך 2%
225,000	עו"ד 1%
	כולל ניסוח הסכמי התקשרות וכו'
24,525,000	סה"כ כולל עלויות עסקה
1,540,000	שכ"ד
6.84%	תשואה לפני עלויות עסקה

מבנה עסקה – ניהול שוטף ותשואה למשקיעים

9,810,000	40% הון עצמי
14,715,000	60% מימון
662,175	עלות מימון שנתית לפי 4.5% ריבית
120,000	ניהול שוטף שנתי (הנהלת חשבונות שוטף, רו"ח - בקרה ודו"ח שנתי, תחזוקה, גביה, חלוקת רווחים, דיווחים וקשר עם משקיעים וכו')
782,175	סה"כ הוצאות שוטפות
757,825	סה"כ הכנסה נטו – רווחים ראויים לחלוקה
7.73%	תשואה צפויה למשקיעים בשנה מייצגת



אבי יהב, עו"ד
חבר מושב שיתופי ניר עציון
ומזכיר פנים
מוסמך במשפטים (L.L.M)

טל' נייד 055-6600503
avyahav9@gmail.com