

ברוכים הבאים לאתר אקסטרה - עדכני, מגוון ועשיר בכתבות ובמאמרים מקצועיים בשלל תחומים



מומלצות אקסטרה

"העלאת נטל המס - פתרון קל אך שגוי"



המלחמה ביוקר המחיה: ראיון עם דורון ארבל, יועץ מיסוי ורגולציה, ומנהל רשות המיסים לשעבר

אחד העם, ינואר 2020

כך נעלמו 500,000 שקל מחשבונות הפנסיה של הציבור



הכספים שלא מגיעים לפוליסות בגלל טעויות של חברות הביטוח: מה ניתן לעשות כדי להחזירם?

ביטוח הובן, דצמבר 2019

'תופרים חליפות' ליבואנים וליצואנים



כך ממזערים סיכונים ומבטיחים את השלמת העסקות באופן מיטבי

סחר חוץ, נובמבר 2019

"אסור העלות מסים כדי לסגור את הגירעון"



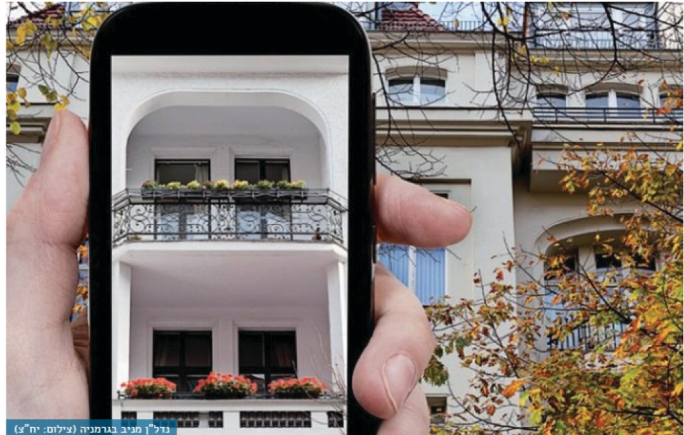
דורון ארבל, לשעבר מנהל רשות המיסים וראש מינהל המכס, מציע ללמוד מניסיונם של אחרים

אחד העם, ספטמבר 2019

מנוף להתרחבות עסקית ושיווקית וגן עדן לנדל"ן

גופים ומשקיעים ישראלים רבים מוצאים בגרמניה כר נוח מאד לשיווק מוצריהם לאירופה ולמפרץ הפרסי באמצעות חברת בת גרמנית או שיתוף פעולה עם שותף גרמני. רבים אחרים פועלים בגרמניה בתחום הנדל"ן המניב. להלן דגשים ודוגמאות לפעילות בגרמניה, אשר ליווה או מלווה המשדר

ד"ר יובל חן, עו"ד ונוטריון | הגרמנים באים | הגרמנים באים



נדל"ן מניב בגרמניה (צילום: יח"צ)

אקסטרה מעניין

הצד הנשי של המטבע



יעל ויגר ונפת כץ ארוג'אס, מייסדות קבוצת הפייסבוק 'עבורות ושות', מדברות על פנסיה, השקעות ושאר עניינים פיננסיים

שמנת, דצמבר 2019

זול, דיגיטלי, אגרסיבי



רו"ח ניר זאבורג במאמר על השלכות פתיחת שוק האשראי בישראל לתחרות

הלוואות, יולי 2019

"הרגולציה חייבת לתמוך בצמיחה עסקית וכלכלית"



דורון ארבל, לשעבר מנהל רשות המיסים, קורא לשיתוף פעולה בין משרדי המשלטה

אחד העם, יוני 2019

ייעוץ לוגיסטי - להגדלת שורת הרווח השולי בארגון



אורלי לביא, מנכ"ל MindLogistics: "לזהות את המודלים התפעוליים המתאימים ביותר לספק"

סחר חוץ, אפריל 2019



ד"ר יובל חן (צילום: יח"צ)

צרנים מישראל נתקלים בקשיים רבים בשיווק מוצריהם בשוק הגרמני ובחזירה לשוק זה. הסיבות יכולות להיות רבות ומגוונות, אולם אין ספק, כי הסיבה השכיחה ביותר היא המנטליות השונה והאופי הגרמני. "הסחבקות" הישראלית אינה מתאימה לנוקשות ולקריירות הגרמנית. הגרמני זקוק לזמן רב יותר כדי לקבל החלטה, מאשר הגוף הישראלי. המרחק הפיזי וחוסר רצון בולט וכן אי נוחות של הגרמני לשוחח באנגלית, מהווים מכשול לא פשוט. השוק הגרמני הוא שוק מכוון ליצוא והרבה פחות לייבוא, בוודאי מארצות שאינן מערב אירופאיות. על מנת להתגבר על קשיים אלו מחד ולהגדיל את השווקים מידוך תוך חזירה לגרמניה, רבים מייסדים חברת בת גרמנית, המחזיקה בזכויות ההפצה של המוצר הישראלי בטריטוריה הלוואנטית. חברה זו, באמצעות מנכ"ל מקומי, מתקשרת בהסכמים או יוצרת קשרים עם הלקוחות הפוטנציאליים.

ההליך לפתיחת חברה גרמנית בע"מ GmbH הוא יחסית פשוט. יש לערוך תקנון חברה בגרמנית, אשר עליו לקבוע לכל הפחות את הנקודות הבאות:

- שם החברה: עדיף לעגן בשם החברה את פעילותה העיקרית, למשל "R+M פלסטיק בע"מ"
- כתובת החברה
- תחום עיסוקה
- חלוקת המניות
- שם המנכ"ל וכתובתו
- זכויות החתימה בחברה

לאחר החתימה על התקנון, יש להפקיד את הון היסוד של החברה בסך של לפחות 12,500 אירו בבנק גרמני. סכום זה יופקד בחשבון מעבר "עבור חברה בייסוד". עם הצגת אישור ההפקדה לרשם החברות, תירשם החברה ותהיה רשאית לפעול. כל אדם רשאי לייסד חברה בגרמניה ולהחזיק במניותיה ואין קשר בין אזרחותו או מקום מושבו ליכולת שלו לייסוד חברה גרמנית. העלויות להקמת חברה בגרמניה, כולל אגרות, תרגומים ואישורים נוטריונים ורישום מינוי של מנכ"ל נאמדות בסך של אלפי שקלים בודדים.

"Made in Germany"

רבים מהיצרנים בישראל, להם חברות בת בגרמניה, מבקשים להטביע על מוצריהם "Made in Germany" ובכך להסב את חברת השיווק הגרמנית למעין חברה יצרנית, אשר תוכל בקלות יחסית לחדור לשווקים עתירי הממון של המפרץ הפרסי או לחדור בקלות רבה יותר לשווקים האחרים באירופה. הסיווג "Made in Germany" אינו פשוט בשעה שספקינן ממוציא, אשר חלקיו מגיעים מארץ אחרת או יותר. ניתן לומר, כי מוצר, בו משתתפת "בייצורו" ארץ או יותר, יסווג כמוציא גרמניה, אם עיבודו האחרון מבחינה מהותית וכלכלית נעשה בגרמניה, כך שאופי המוצר הסופי לשיווק ולמכירה התקבל במפעל בגרמניה.

פעילות נדל"ן בגרמניה

גרמניה היא גן עדן למשקיעי נדל"ן. היציבות הכלכלית במדינה, המחירים היחסית זולים, הביקוש לשכירות, הבורוקרטיה המסודרת ותנאי הלוואה לרכישת הנכס, מייצרים תנאי השקעה אופטימליים לרכישת נכסים מניבים. אין פלא, אפוא, שישיראליים רבים מאד, גם לא משקיעי נדל"ן, רוכשים נכסים מניבים ברחבי גרמניה בקצב הולך וועולה. בערים רבות בגרמניה ניתן לרכוש דירות או מקבצי דיור בתשואות של לפחות 5%, כאשר המשואה שיחיתה הממוצעת היא כ-9% בכפוף למצב הפיזי, למיקום ולפרמטרים אחרים. מחיר דירה ממוצע בברלין, באזורים די מבוקשים, נע בטווח של 3,000 אירו למ"ר, בלייפציג כ-900 אירו למ"ר ובערים אחרות במזרח גרמניה לשעבר כ-500 אירו למ"ר. המבורג, מינכן, שטוטגרט, קלן, נעים מחירי הדירות באזור ה-5,500 אירו למ"ר.

אופי הרוכשים נחלק ל-4:

- חברות נדל"ן בורסאיות: הן רוכשות בגרמניה בד"כ נכסים בהיקף של 10 מיליון אירו ומעלה. השיקול העיקרי שלהן לצד פוטנציאל ההשבחה ועליית הערך, הוא תזרים המזומנים. אם מחיר נכס למשל הוא 100 אירו והוא מניב 8 אירו שכירות בשנה, הרי שבריבית קבועה של 2.5% ועוד קרן של 2.5% ובהלוואה בגובה של 75 אירו, תזרים המזומנים השוטף מדי שנה יהיה 3 אירו ויעלה מדי שנה מאחר והקרן משולמת וההחזרים שלה מצטמצמים מדי שנה. במצב כזה התשואה על ההון העצמי תהיה לכל הפחות 10%. כמובן שהתשואה על ההון העצמי גדלה הרבה יותר, ככל שתנאי ההלוואה נוחים יותר.
- חברות נדל"ן פרטיות מישראל. מאחר והן אינן מגייסות כסף מהציבור, הן יותר גמישות בתנאי העסקה ואחד הדגשים שלהן הוא אפשרות ההשבחה.
- משקיעים פרטים של דירות או נכסים בודדים, בברלין, בלייפציג, דורטמונד, דרזדן וערים אחרות בגרמניה. ההערכה היא כי אלפים רבים של ישראלים רכשו בשנים האחרונות בגרמניה דירות או בנייני מגורים להשקעה במחיר של לכל היותר מאות אלפי אירו בודדים. נכסים אלו השביחו את עצמם, לא רק באמצעות קבלת תשואה שוטפת, אלא עקב עליות מחירי הנדל"ן בגרמניה, שהן בין היתר, פועל יוצא של ביקוש חזק מצד משקיעי חוץ וגופים פיננסיים בגרמניה לנכסים מניבים.
- משקיעים פרטיים הרוכשים חלקי בעלות משותפת בבניין מגורים או במלונות, למשל ביער השחור, ונהנים מתשואה שוטפת ואי התעסקות עם היבטים תפעוליים.

הכתב הוא עו"ד בישראל וד"ר למשפטים מאוניברסיטת פרנקפורט, אשר עיקר תחום עיסוקו הוא הדין הגרמני. אין באמור לעיל משום ייעוץ כלשהו וכל האמור בו נסמך על פעילות משרד עוה"ד ד"ר יובל חן. www.henadvoc.com